



ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ НОВОВВЕДЕНИЙ

Л.В. СОЛОВЬЕВА

*Белгородский университет
кооперации, экономики
и права*

e-mail:

SolovevaLV@live.bukey.ru

Исследование проблем социальной инноватики определяет необходимость рассмотрения взаимодействия инновации и экономики. В статье рассматриваются проблемы, связанные с затратами и доходами в инновационном процессе. За исходное условие принимается тот факт, что инновации в социальной сфере не могут реализоваться без требуемых инвестиций, без определенных финансовых вложений, материальных и технических затрат.

Ключевые слова: социальная инноватика, инновационный механизм, экономика, рыночные отношения, инновационно-инвестиционный климат, социальные приоритеты.

Исследование проблем социальной инноватики определяет необходимость рассмотрения взаимодействия такой бинарной пары, как инновации и экономика. Известно, что понятие «экономические нововведения» - предмет типологии инноваций, который больше затрагивает его экономические, чем социальные грани.

Зарубежные экономисты использовали теорию длинных волн русского ученого Н.Д. Кондратьева для обоснования циклических кризисов производства и рыночного спада, борьбы с ними за счет радикальных технико-экономических решений. Это привело к тому, что разные, особенно современные, теории маркетинга стали основываться не только на ценовом, но и на инновационном механизме.

Рассмотрим лишь ту часть проблем, которая связана с затратами и доходами в самом инновационном процессе. При этом за исходное условие следует принять тот неопровержимый факт, что инновации в необходимых по значимости масштабах не могут существовать без определенных финансовых вложений, материальных и технических затрат. Тем более, что не в состоянии обеспечить себя без требуемых инвестиций различные нововведения, предназначенные для социальной сферы.¹

Участие в разработке идеи, технологии внедрения, организации тиражирования и эффективной эксплуатации определенной инновации имеет свою цену. Здесь важна каждая доля участия, как в производстве товара, продукции, так и при реализации коммерческого проекта. Следовательно, экономический принцип действует на всех стадиях нововведения.

Он присутствует незримо в масштабах государства, региона, предприятия, организации, любого местного социального объекта. В этом плане особой разницы между ними нет. Поэтому не имеет смысла искать ее, когда говорят о принципиальной схеме экономических отношений в инновационной деятельности.

Структура этой схемы достаточно проста, но за всеми ее элементами скрыты сложные взаимоотношения и взаимозависимости. Их сущность заключается в том, что инновационная деятельность является важным фактором экономического развития социума, так как нововведения поддерживают относительно стабильное воспроизводство национального богатства. Выполнение этого условия, в свою очередь, создает предпосылки развития инновационных процессов.

Внешне все складывается по правилам обычной диалектики. Но в жизни и на практике дела обстоят не так. Как отмечает В.Н. Архангельский, с точки зрения повседневной производственной деятельности затратные инновации неэффективны. Они отвлекают ресурсы от текущего распределения, предлагая получение эффекта в будущем.

¹ Усманов Б.Ф. Социальная инноватика: Учебное пособие. – М.: Институт молодежи, 2000. С. 45.



Поэтому названная взаимосвязанность почти не срабатывает. В период экономического кризиса инновационные и инвестиционные процессы вообще резко замедляются.¹

Следовательно, снижать инновационную активность и сокращать инвестиции составляют объективные обстоятельства. При этом также срабатывает психология «мнимой пользы»: перераспределение ресурсов не в пользу инноваций на какое-то время заметно снимает напряженность бюджета, а социальные нужды на месяц-другой оказываются нормально обеспеченными.

Однако это не более чем, как говорят в налоговой инспекции, «отложенный штраф». Очевидна неизбежность наказания за несвоевременность жизненно важных вложений. Если государство, пусть даже в условиях экономического кризиса, не уделяет должного внимания сохранению и развитию своего общественного и научно-производственного потенциала, воспроизводству основных ресурсов, социальной защите своих граждан, оно обрекает себя на еще больших размеров упадок.

В мировой практике, подчеркивает В.Н. Архангельский, определены рациональные периоды смены базовых технологий и оборудования. Они, например, для предприятий обрабатывающей промышленности составляют соответственно – для технологий 10-15 и для оборудования 3-5 лет.

При проведении в России в недалеком прошлом инновационно-инвестиционной политики (время плановой экономики) эти требования, по сути дела, не учитывались. В том числе и из-за ограниченности выделяемых средств. В результате отставание от мирового уровня достигло двух, трех и более поколений техники.

Если абстрагироваться от парадоксальных противоречий, то инновационно-инвестиционный климат – это объективно действующая, поддерживаемая государством экономическая тенденция. Меняется направление климата – меняются приоритеты.

При этом средневзвешенные направления воздействия инновационных и инвестиционных условий на экономику, по мнению Архангельского, заключаются в следующем:

- для научного комплекса – в создании предпосылок и стимулов к воспроизводству знаний и их материализации;
- для производственной сферы – в стимулировании воспроизводственных процессов на новой научно-технической базе и повышении общей эффективности производства;
- для общественных потребностей – в создании материальной базы под социальные процессы, экономии невозпроизводимых ресурсов, социальной и экологической защите населения².

Очевидно, что, как философский взгляд на целесообразность группы действий, экономическая мысль не в состоянии идеально балансировать в науке и практике для того, чтобы оптимально обеспечивать инвестиционные приоритеты.

Инновационные проекты, в свою очередь, тоже не могут гарантировать полную самоотдачу, которая бы помогала государственным или иным структурам хоть как-то уравновесить выгоды и затраты. Но это не значит, что «средневзвешенный» подход целиком нереален. И уже тем более – в том пункте обозначенных направлений инновационных процессов, где остаточный принцип государственного финансирования и без того стал оскоминой планирования.

Сошлемся на позицию американских специалистов в этой области. Дискутируя по проблемам эффективности государственного управления, они в вопросе о выделении средств на небесспорные проекты оставили за собой право на альтернативу. Или оценивать целесообразность расходов по договорной схеме, или по критерию «затраты-выгоды».

Если используется первый вариант, то конкретный проект рассматривается в контексте всех остальных. Его сторонники получают нужное им решение, как только заруча-

¹ Архангельский В.Н. Экономика инновационной деятельности в малых организационных формах. – М., 1997. С. 7.

² Архангельский В.Н. Экономика инновационной деятельности в малых организационных формах. – М., 1997. С. 8–9.

ются поддержкой защитников других проектов. Этот вариант всегда чреват перерасходом средств.

Если использовать второй случай, то главное в нем – уравновешенность выгод и видимый на этот момент выигрыш бюджетных ресурсов обществом. Профессор Д. Миллер из Ньюарка делает следующий вывод: «Те, кто поддерживает договорную схему, ставят во главу угла потребности общества. По крайней мере, те нужды общества, которые в конце концов делают его выгоды гораздо более существенными, чем затраты».¹

Инновационные процессы в США осуществляются за счет выделяемой обществом значительной доли валового внутреннего продукта (ВВП). Финансовые ресурсы в стране формируются правительством в виде прямых бюджетных и внебюджетных ассигнований, а также через систему экономического стимулирования.

Страны, не боящиеся вкладывать средства и проводить активную инновационно-инвестиционную политику, получают в перспективе значительные преимущества на мировом рынке и одновременно большие возможности для решения внутренних социальных задач. Показательны примеры Японии, США, Великобритании, Франции, Китая и многих других государств. Там созданы широкомасштабные разноуровневые системы инновационного сотрудничества.²

В названных странах сложилась общая для них особенность, в которой четко просматриваются характерные закономерности современных рыночных отношений. Мировой опыт показывает, что инновационные процессы протекают интенсивнее и устойчивее при участии малых научно-технических фирм и организаций. По оценке нидерландской палаты содействия развитию торговли, эффективность малых научных предприятий в два раза выше, чем крупных.³

Американские компании с числом занятых менее тысячи человек разрабатывают в 17 раз больше значимых нововведений, чем фирмы с персоналом свыше 10 тысяч человек. В послевоенный период примерно 40-46% базовых инноваций осуществлены в США на мелких предприятиях.⁴

То, что обозначено особенностью, скорее всего можно квалифицировать как феномен. Экономическая подоплека практики малых фирм по-своему удивительна, потому что ее закономерности не вписываются в абстрактную логику. И, на первый взгляд, противоречат привычным представлениям о силе и творческой способности монополистов.

В.В. Гончаров пишет, что для мелких фирм инновации сопряжены с мелким риском. Ибо возможные неудачи не подрывают коммерческую репутацию всей остальной продукции компании. К их преимуществам следует отнести то, что они тратят намного меньше времени на процесс от разработки нового продукта до его выхода на рынок. Им требуется на это в среднем 2,3 года, а крупным конкурентам – 3,1 года.

Примерно равноценные изобретения, находки обходятся малым предприятиям значительно дешевле. На разработку одного из них они расходуют в среднем 87 тысяч долларов, а большие фирмы – 2 миллиона.

Согласно результатам американского исследования, фирмы до 500 человек в расчете на доллар, вложенный в научно-исследовательские разработки, дали в 4 раза больше новинок, чем компании до 1000 человек. И в 24 раза больше, чем гиганты, имевшие в своем активе свыше 10 тысяч сотрудников.⁵

В трактовке А.С. Серегина и Л.А. Щербакова объяснение ситуации получает дополнительные аргументы. С их точки зрения, развитие инноваций находится в прямой зависимости от риска, который витает над малыми фирмами. Те сознательно идут на риск, так как инноваторы понимают, что могут получить у себя гораздо большее денеж-

¹ Миллер Д. Анализ по критерию «затраты-выгоды» // Эффективность государственного управления: Пер. с англ. – М., 1998. С. 341.

² Усманов Б.Ф. Социальная инноватика: учебное пособие. – М.: Институт молодежи, 2000. С. 48.

³ Экономика и жизнь. – 1996. – № 38.

⁴ Гончаров В.В. Руководство для высшего управленческого персонала: В 2-х томах. – М., 1997. – Т. 1. С. 224.

⁵ Там же. С. 224-225.



ное вознаграждение за свои разработки, чем бы они имели за те же новации в штате крупного предприятия.

Немалую роль в США играет стимулирование нововведений на государственном уровне – учреждена Федеральная программа поддержки инноваций малых предприятий. Она особо учитывает технологические нововведения, помогающие решать проблемы создания новых рабочих мест, повышения производительности труда и конкурентоспособности, противодействия инфляции и дефициту платежного баланса.

Правительство практикует выделение средств для малых предприятий из бюджета ведомств (до 10%) на исследования и разработки. Серьезным стимулом также является снижение налогов в ответ на расширение инновационной деятельности. Для предприятий с численностью до 500 человек налоги на доходы от прироста капитала снижены на 25%, с количеством до 100 человек – на 10%.¹

Нередко большие фирмы «поглощают» малые. Но в любом случае те и другие по-разному понимают свое место и заслуги в инновационном процессе.

При всем при этом, все же ведущую роль в создании инновационно-инвестиционного климата играет государство. Правительство несет делегированную ему государством ответственность за развитие экономики со всеми ее составляющими и производными, за воспроизводство капитала, ресурсов, за научное обеспечение технического и производственного потенциалов страны и общества.

В данной позиции мы на стороне тех, кто убежден, что расчеты на коммерциализацию науки, в том числе социальную, противоречат ее сущности, а упор на самонастраиваемость воспроизводственных процессов в условиях кризиса считает делом обреченным.²

Исходя из вышесказанного очевидно, что реформируемая экономическая система России обязана решительно создавать реальный общественный фон, нацеливающий социум на научно-технический прогресс. Необходимы экономические предпосылки для развития инновационной деятельности на постоянной и управляемой базе. Необходим цельный экономический механизм, который должен объединить две формируемые государством составляющие – бюджетную и стимулирующую.³

Пока эти категории больше желаемые, чем действительные. То, что они именно таковы, лишний раз подтверждает статистика инновационного неблагополучия в стране. Значительная коммерциализация и существенная капитализация общественных отношений резко изменили мотивацию инновационных процессов. Новые условия потребовали не только полной переориентации отечественных инноваторов, но и внутренней психологической и нравственной их перестройки.

Из прежних условий остались лишь глобальные измерения:

- общецивилизационный процесс;
- мировая хозяйственная и частично социальная интеграция.

В них и должен вписаться российский рынок со всеми своими человеческими производными, для того, чтобы обеспечить хоть какое-то первичное наращивание общественной производительности труда (в широком, а не в узкопроизводственном смысле слова) и всепрофильную инновационную адаптацию.

То, что видят в комплексе необходимых мер ученые и практики в связи с этим, сводится к трем основным группам целей и задач:

- а) опережающее формирование инновационной экономики;
- б) развитие человеческих ресурсов;
- в) совершенствование институциональности процессов развития в России.⁴

¹ Серегин А.С., Щербаков Л.А. Управление малым бизнесом: опыт и проблемы развития. – М., 1994. – С. 12-13.

² Архангельский В.Н. Экономика инновационной деятельности в малых организационных формах. – М., 1997. – С. 9-10.

³ Усманов Б.Ф. Социальная инноватика: Учебное пособие. – М.: Институт молодежи, 2000. С. 51.

⁴ Санто Б. Инновации как средство экономического развития: Пер. с венг. – М., 1990. – С. 179-186.

Упор на инновационную экономику объясним, поскольку от успехов в этом секторе инноватики зависит и все остальное, в частности судьба нововведений в социальной сфере. К сожалению, человеческие ресурсы и обеспечивающие их дееспособность государственные инструменты не находятся на том уровне, который бы располагал к высокой самоорганизации инновационный потенциал.¹

О причинах сохраняющейся дисгармонии высказано много мнений, к каждому из них стоит прислушиваться. Одно из них П.Н. Щедровицкого, где он касается большой для нашей страны причинной темы. Он полагает: чтобы соответствовать все более усложняющимся требованиям инновационной экономики, необходимы модернизация системы, связанной с использованием человеческих ресурсов, и существенное увеличение инвестиций в интеллектуальную сферу. Инновационной экономике необходимо инновационное образование.²

Ослабление, а где и разрушение, образовательной базы, и соответственно, интеллектуального потенциала и инновационной деятельности создает большие трудности для адаптации инноваторов к рыночной среде. Раньше на вопрос, кого считать субъектом нововведений, давался четкий ответ: разработчика идеи, проекта, а вместе с ним всех тех, кто своим пониманием, волей и действием осуществляют инновацию как процесс, видят и осознают, ради чего они хотят достичь тех или иных изменений.

Сегодня субъект нововведения не представляет собой такой цельности, а сам инновационный процесс склонен распадаться на части. Команды исполнителей выполняют свою долю внедренческой работы и дальше их уже мало что волнует. Рынок, другими словами, дробит интересы участников процесса, и формальные субъекты могут вместе не доходить до финиша. Конечно, не исключено, что подобный феномен носит временный характер, и российский рынок возможно не справляется с организующей, интегрирующей ролью.³

Инновационная природа утвердила незыблемый приоритет – любое нововведение существует как совокупность интеллектуальных и духовных действий многих людей. Здесь предполагаются их воля, мысли, понимание, интуиция, действия.

С точки зрения Д.А. Иванова, именно в подобном процессе инновация как результат, постепенно трансформируясь, становится фактом общественного сознания или основанием какой-либо области человеческого бытия. В нашем понимании, пишет он, нововведение означает какое-то приращение.

В структуре индивидуального сознания инновация является для человека моментом его личностного роста, приращения личной и профессиональной энергии, силы и пластики духа. В таких приращениях может заключаться главный мотив, личностный смысл работы человека в инновационном режиме.⁴

Работая в инновационном режиме, любой человек при любых условиях вынужден адаптироваться к изменяющейся среде. Иначе нельзя думать ни о каких приемлемых результатах. Адаптация к рынку – тоже реальность.

Тут тоже нужны условия, высшая самоорганизация, вкус к новому, при наличии еще знаний и понимания ситуации. Сложно сохранять творческий настрой и инновационный навык, если отсутствует реальное представление о новых ценностях, гражданских устремлениях, перспективах социального роста и интеллектуального развития.

Появление рыночных механизмов в стране – фактор радикальной переориентации всей общественной жизни России, формирование в социальной психологии потребности по-новому оценить гражданскую роль человека. Каждый призван отрегулировать в своем сознании баланс между «я» и «мы», чтобы отстаивая частные интересы, не потерять, в том числе в инновационном процессе ценные общественные связи прошлого.⁵

¹ Усманов Б.Ф. Социальная инноватика: Учебное пособие. – М.: Институт молодежи, 2000. С. 225.

² Красовский Ю.Д. Управление поведением в фирме: эффекты и парадоксы. – М., 1997. С. 286.

³ Бугаев В.П. Инновации, инвестиции, эффективность. – Гомель: БелГУТ, 2005.

⁴ Иванов Д.А. Инновационная деятельность и ее имитация в школьном образовании // Вопросы методологии. – 1994. – № 1. – С. 104.

⁵ Основы инновационного менеджмента: теория и практика. – М.: Экономика, 2004.



Не все здесь гладко. Когда авторитетный специалист В.М. Шепель противопоставляет рынок коллективистскому «мы», называет его инструментом разрушения «этого морально-психологического феномена в сознании людей»¹, то с этим можно не согласиться. Мы видим за такими «неловкостями» стремление дать задний ход. Никому не нужно доказывать, что сами по себе частная собственность, конкуренция или эксплуатация не порочны.

Польский профессор П. Штомпка справедливо, на наш взгляд, ищет истоки проблемы, опираясь на методологию центральной идеи знаменитого «тезиса Вебера». Согласно этой идее, все главные детерминанты макроисторического процесса – в микросфере человеческих мотиваций, отношений и ценностей. Формула немецкого ученого вполне применима к исследованию условий высокоразвитого капитализма (рынка). Поэтому многие ученые шли за ней, анализируя самые разные современные коллизии.²

Э. Хаген ввел понятие инновационной личности, как предпосылки экономического роста, усиления предпринимательства. Он выделил различные, даже противоположные личностные синдромы. Они типичны, как для традиционного общества (авторитарная личность), так и для современного общества (инновационная личность).

Авторитарная личность, будучи сформирована условиями простого производства, самоподдерживаемого равновесия, способствует упрочению этих условий. Инновационная личность сформирована условиями современности, поэтому помогает рождению самоподдерживаемых изменений, которые постоянно революционизируют жизнь – ее стандарты, ценности, мотивы.

Подобно Веберу, Хаген обращается к наиболее трудному вопросу о происхождении современной новаторской личности. Роль первоотчетка от традиций к современности была возложена на некий внешний фактор. У Вебера это протестантская (кальвинистская) церковь, у Хагена – специфические исторические обстоятельства, которые он именует «выходом за пределы статуса».

Такая ситуация возникает тогда, когда установленные, предопределенные статусы, типичные для традиционного «закрытого» общества, подрываются социальной мобильностью и «открытием» классовых и стратификационных иерархий. Массовый характер эти процессы принимают после великих революций, которые дают стимул развитию индустриального общества.

Хаген утверждает, что проявлением структурных противоречий служит «выход из статуса», который приводит к определенным типичным «адаптациям». Это уход через ритуальную приверженность устоявшимся моделям до новаций и бунта против ситуации, которая воспринимается как неприемлемая.

Любая адаптация происходит в реальных специфических условиях. Для Хагена новация и бунт представляют наибольший интерес, поскольку они объясняют возникновение новаторской личности [202, 301-303].

Рассмотрение новаторской или инновационной личности необязательно привязывать к контексту борьбы. Естественную адаптацию человека к рынку, переориентацию на новые ценности можно интерпретировать, как преодоление противоречий, острое социальное начало. Но это лишь требование к мобилизации внутренних ресурсов, к самоорганизации на более высоком и ответственном уровне, а не непререкаемая альтернатива.

Говоря о творческом подходе к управлению, Р. Акофф связывал многие сопутствующие решению проблем трудности с ограничениями, вводимыми самими руководителями. Он считал способность творчески решать экономические и социальные проблемы самым важным качеством из тех, которые должны быть присущи хорошему руководителю. Без этого качества, в лучшем случае можно осуществлять лишь контроль за эволюционным развитием организации, но никак не браться за то, чтобы вывести ее в передовые [4,9].

Признание определенного несоответствия теории и практики управления современным инновационным задачам не следует воспринимать столь категорично. Суще-

¹ Шепель В.М. Настольная книга бизнесмена и менеджера (Управленческая гуманитарология). – М., 1992. – С. 25-27.

² Штомпка П. Социология социальных изменений: Пер. с англ. – М., 1996. – С. 301.



ствуют и продолжают работать проверенные опытом десятилетий управленческие технологии. Их только нужно совершенствовать. Но прежде – знать, научиться ими пользоваться. И уже потом – совершенствовать.

Список литературы

1. Архангельский В.Н. Экономика инновационной деятельности в малых организационных формах. – М., 1997. С. 7.
2. Бугаев В.П. Инновации, инвестиции, эффективность. – Гомель: БелГУТ, 2005.
3. Гончаров В.В. Руководство для высшего управленческого персонала: В 2 т. – М., 1997. – Т. 1. С. 224.
4. Иванов Д.А. Инновационная деятельность и ее имитация в школьном образовании // Вопросы методологии. – 1994. – № 1. – С. 104.
5. Красовский Ю.Д. Управление поведением в фирме: эффекты и парадоксы. – М., 1997. С. 286.
6. Миллер Д. Анализ по критерию «затраты-выгоды» // Эффективность государственного управления: Пер. с англ. – М., 1998. С. 341.
7. Основы инновационного менеджмента: теория и практика. – М.: Экономика, 2004.
8. Санто Б. Инновации как средство экономического развития: Пер. с венг. – М., 1990. – С. 179-186.
9. Серегин А.С., Щербаков Л.А. Управление малым бизнесом: опыт и проблемы развития. – М., 1994. – С. 12-13.
10. Усманов Б.Ф. Социальная инноватика: Учебное пособие. – М.: Институт молодежи, 2000. С. 45-48
11. Шепель В.М. Настольная книга бизнесмена и менеджера (Управленческая гуманитарология). – М., 1992. – С. 25-27.
12. Штомпка П. Социология социальных изменений: Пер. с англ. – М., 1996. – С. 301.
13. Экономика и жизнь. – 1996. – № 38.

ECONOMIC ASPECTS OF INNOVATION

LV. SOLOVYEVA

*Belgorod University
of cooperation,
Economy and law*

*e-mail:
SolovevaLV@live.bukep.ru*

Study of the problems of social innovation calls for consideration of the interaction of innovation and the economy. The article deals with the problems of cost and revenue in the innovation process. As the baseline is taken the fact that innovation in the social sector can not be realized without the investment required, without material and engineering costs.

Keywords: social innovation, innovative mechanism, the economy, market relations, innovation and investment climate, social priorities.