

С.И. АГАБЕКОВ

ПРОБЛЕМЫ СПРОСА НА ИННОВАЦИОННЫЙ ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ

АГАБЕКОВ Сергей Игоревич - аспирант кафедры социально-экономических систем и политики Государственного университета - Высшая школа экономики.

Инновационный человеческий капитал как совокупность специалистов в области* естественных и технических наук, экономики и управления начал складываться еще в советской экономике во времена социалистической индустриализации. К этому моменту следует отнести и возникновение советского менеджмента.

В период тоталитарной мобилизации требования к управленческим кадрам были особенно высоки. Как и в развитых капиталистических экономиках того времени, управленец в СССР самым жестким образом отвечал за конечный результат своей деятельности. Его активность при этом должна была укладываться в рамки стратегий, навязанных сверху.

Изначально должность менеджера в капиталистических экономиках предполагала работу по управлению фирмой в интересах ее акционеров, круг которых был достаточно узок. В дальнейшем понятие менеджмента эволюционировало в сторону роста влияния топ менеджеров, их участия в капитале компании. Круг акционеров пополнялся за счет менеджеров высшего и среднего звена. Вершиной этого процесса стало явление, позже названное революцией менеджеров.

Усложнение мировой экономики, появление новых технологий требовало от менеджеров развитых стран все большей гибкости в оценке рисков при реализации тех или иных стратегий. Советские же управленцы, будучи запертыми в рамках плановой экономики, не имели такой возможности, что в конечном итоге привело к кризису в управлении. Его признаками стали непрерывное снижение производительности труда и проблемы с внедрением изобретений. Сегодня интерес к динамике и методам мониторинга инновационного человеческого капитала связан с притязаниями российской элиты на сохранение определенного положения государства на международной арене. Теоретическая разработка этого вопроса в связи с этим актуальна не только для науки, но и ряда влиятельных политических групп внутри страны. Практический аспект проблемы был бы интересен, прежде всего, для бизнеса, переставшего ориентироваться на сырьевой сектор, собирающегося диверсифицировать свое производство, выйдя на высокотехнологические рынки.

Исходя из предположения о взаимосвязи перспектив развития инновационного человеческого капитала и динамики спроса на него, автор предпринял попытку спрогнозировать эту динамику с учетом различных социально-экономических сценариев и их влияния на роль высокотехнологического бизнеса.

Учитывая сложность экономических и социальных систем, попытаемся выделить базовые аспекты, опираясь на которые можно выстроить вероятные стратегии развития инновационного человеческого капитала. Первичный подход предусматривает наличие двух основных точек равновесия: низкотехнологического и высокотехнологического. Среди ключевых факторов, влияющих на поведение социально-экономической системы (ее переход в один из двух типов равновесия), будем выделять: экономико-институциональный, мотивационный, аппаратно-структурный, образовательный и геополитический.

Равновесие на рынке высокотехнологической продукции определяется двумя составляющими. Одна из них - предложение труда, другая - спрос на труд. Сектор предложения труда включает в себя все вопросы подготовки высококвалифицированных специалистов. Основными показателями здесь являются данные, отражающие количество людей с высшим образованием, кандидатов и докторов наук, число людей, занятых в НИОКР и конструкторских проектах на предприятиях, а также мотивационные характеристики. Сектор спроса на труд формируется с учетом ситуации на предприятиях, их особенности к современному маркетингу, анализу динамики потребительского рынка, принятию гибких решений по акционированию и продаже нерентабельных подразделений, покупке зарубежных высокотехнологических производств.

Рассмотрение перечисленных факторов воздействия на систему, принятых в нашей модели в качестве основных, выявляет несколько сценариев развития ситуации, которые в свою очередь могут быть сведены к двум основным, в соответствии с допущением о существовании двух устойчивых точек равновесия. Первый (пессимистический) предполагает дальнейшее сокращение государственного финансирования целевых проектов, отток специалистов, старение технического персонала, снижение образовательных мотиваций. В конечном итоге речь идет о достижении нижней точки равновесия с низким технологическим потенциалом. Второй (оптимистический) нацеливает на рост самостоятельности предприятий, совершенствование маркетинговой базы, повышение спроса на технических специалистов, увеличение прибылей. Следствием этого станет мотивационный сдвиг в сторону получения качественного образования. Более того, при определенных рыночных и институциональных условиях специалисты, лишившиеся работы на крупных предприятиях, смогут создавать собственные небольшие фирмы, стимулируя рост конкурентоспособности. В случае реализации этого сценария и интеграции России в мир развитых стран, спрос начнет создавать главным образом высокотехнологический бизнес.

Попытки создания высокотехнологического сектора, не связанного с ВПК и ориентированного на массового потребителя, предпринимались еще в первые годы реформ, проводимых М. Горбачевым, и получили название "конверсия". Однако впоследствии выяснилось, что институциональная среда советской системы оказалась абсолютно неготовой для проведения подобного рода мероприятий [1]. В экономике и социальной среде присутствовал ряд жестких ограничителей, обусловивших провал намеченных тогда планов и остановку значительного числа предприятий, обеспечивавших спрос на инновационный человеческий капитал.

Все неудачи конверсионной программы были заложены в самом проекте ее осуществления, основы которого были разработаны в "Законе о конверсии оборонной промышленности в Российской Федерации" от 20 марта 1992 года. При кажущейся правильности основных направлений, программа содержала ряд внутренних противоречий. Ее главным недостатком было то, что реализация программы не учитывала постоянно снижающийся объем реальной денежной массы. Она неуклонно сокращалась. Правительственная программа оказалась слишком дорогостоящей. Все затраты на реструктуризацию предприятий ВПК брало на себя государство, не задумываясь о стоимости таких проектов. При анализе программы видна нечеткость представлений правительства о целях самой конверсии, о смысле и стратегической цели реструктуризации.

Двойственность проявляется в самой формулировке: "Планирование государственного оборонного заказа на разработку, производство и поставку вооружения и военной техники (далее - оборонный заказ) базируется на военной доктрине Российской Федерации и ее основных принципах... Министерство обороны Российской Федерации при участии соответствующих министерств и ведомств, предприятий, объединений и организаций разрабатывает долгосрочные программы развития вооружения и военной техники, программы создания, сохранения и развития мобилизационных мощностей... Указанные долгосрочные программы также используются для составления государственных программ конверсии и доводятся до заинтересованных конверсируемых предприятий в целях планирования конверсии и организации производства".

Из приведенной выдержки неясно, идет ли речь о конверсии или об усилении мобилизационных мощностей, что свидетельствует об отсутствии в тот момент четких позиций по предлагаемым преобразованиям. Еще до появления закона о конверсии правительство России начало понимать, что разработанные в ВПК технологии невозможно просто так конвертировать в инновационные разработки в гражданских отраслях. Предпринимаются попытки обойти проблему двойственности конверсионной программы путем сохранения информационной закрытости оборонных предприятий. Появляются постановления о государственной инновационной программе, государство пытается создать институты, способные адекватно реагировать на изменение экономической реальности. Однако конкретная стратегия реализации программы оставалась туманной.

Вместе с тем на рынке начинают развиваться коммерческие структуры, деятельность которых не требует крупных инвестиций. С 1993 по 1996 годы наблюдается бурный рост заявок на регистрацию компьютерных программ и баз данных, что обусловлено растущим спросом бизнеса на средства автоматизации бухгалтерского учета, бэк-офиса и других подразделений. Развитие Интернет-технологий привело к возникновению внебиржевых торговых сетей. Если в 1993 г. число заявок на регистрацию компьютерных программ составляло 240, то к 1996 достигло 1527. Разработчики программного обеспечения

становятся авангардом российского высокотехнологического инновационного бизнеса. Их развитию способствует высокий уровень конкуренции на рынках программного обеспечения, телекоммуникационных и провайдерских услуг.

Разработка инновации не требует значительного времени, что крайне важно в инновационном бизнесе. Компании, зарекомендовавшие себя на рынке программного обеспечения, могут получать высокие прибыли из-за более высоких цен на новые товары. Особенности ведения отчетности в коммерческих организациях способствуют привязанности потребителей к фирме, впервые разработавшей новый продукт. Однако в данном бизнесе имеется ряд недостатков. Во-первых, новая выгода очень быстро теряет свою уникальность в глазах потребителя (ряд конкурирующих программ поддержки внебиржевых сетей). Во-вторых, ею могут легко воспользоваться конкуренты [2].

Классическими причинами неудач рыночной стратегии считаются неопределенность и внешние эффекты. Неопределенность связана, главным образом, с возможными резкими переменами в политической сфере, о которых фирмы (за исключением имеющих связи во властных структурах) заранее знать не могут, а значит, не могут от них застраховаться. Сегодня политические риски присутствуют скорее не на федеральном, а на региональном уровне. Примером внешнего эффекта может служить ситуация в Приморье. В результате конфликтов между региональной администрацией и РАО ЕЭС, влекущих за собой регулярные отключения электроэнергии, многие коммерческие структуры (в особенности имеющие сложные технологические цепочки) несут огромные убытки.

Российские компании имеют шансы стать в будущем инновационными. К числу таких компаний принадлежат предприятия военно-космических отраслей. Однако в условиях усиливающейся депрессии большинство предприятий так и не смогло найти адекватный рыночный ответ в силу отсутствия маркетинговой исследовательской сети и неспособности оценить перспективу потребительского спроса. Вместе с этим появились возможности для вложения ликвидных активов в более доходные проекты, не имевшие отношения к основной деятельности. Это укрепило стремление руководителей предприятий к максимальной закрытости информации, что не позволяет правильно оценить риск инвестиций и препятствует крупным инвесторам вкладывать деньги.

Существует еще один сдерживающий фактор для предприятий, не желающих ограничиться рамками производства военной продукции. Рассмотрим рынок персональных компьютеров, который имеет уже целый ряд эффективных производителей и жесткую ценовую конкуренцию. При попытке выйти на такой рынок средние издержки производства компьютеров для российских предприятий окажутся выше их цены.

Следовательно, необходим поиск либо иных ниш, не связанных с производством (сфера услуг, обслуживания), либо принципиально новой технологии, далеко опережающей мировые аналоги по производительности и быстродействию (эксперименты по созданию процессоров нового поколения). Мощности для создания опытных образцов сегодня имеются. Об этом свидетельствуют просачивающиеся в прессу сведения о создании уникальных комплексов (плавучий космодром, системы вооружений), что указывает на существование скрытого рынка продукции ряда высокотехнологических производств. Однако необходимо убедить инвесторов вкладывать деньги в отладку линий серийного производства.

Ключевым остается вопрос о стоимости продукта и его издержках. Здесь стоит упомянуть лишь одну особенность современного конкурентного рынка, а именно значительное отличие цен на товары с одинаковыми потребительскими качествами в зависимости от фирмы-производителя и места сборки. К примеру, компьютеры с одинаковой частотой процессора и объемом памяти, но собранные в фирме DELL, могут стоить на 50% дороже, чем собранные в любой российской фирме (даже если компьютеры, помеченные логотипом DELL, собраны в российском представительстве этой компании). При этом качество таких компьютеров далеко не всегда выше. Цены на мониторы с одинаковыми характеристиками также могут различаться на 30-50% в зависимости от производителя. Это усложняет проблему финансирования маркетинговых систем на российских предприятиях, так как они требуют значительных затрат из-за априорного недоверия к качеству российских товаров. Для фирм принципиально важно использовать такие технологии, которые обеспечивают фирменной марке рыночную уникальность. Политика ноу-хау должна проводиться как в области технологий, так и в сфере рыночных стратегий.

Итак, мы рассмотрели маркетинговые и управленческие препятствия на пути российских предприятий, желающих выйти на рынки высокотехнологической продукции. Важно добавить, что в современных условиях вовсе необязательна отраслевая преемственность, что дает возможность ряду российских сырьевых компаний, накопивших за последнее десяти-

летие значительные финансовые ресурсы и желающих диверсифицировать производство, выйти на новые рынки. Отсутствие необходимости начинать "с нуля" высокотехнологические производства дает, во-первых, шанс российским компаниям преодолеть многолетний технологический разрыв и, во-вторых, делает неактуальными концепции государственного реанимирования свернутых в период реформ оборонных производств.

Перспектива крупнения предприятий российского высокотехнологического сектора посредством диверсификации производства крупных сырьевых концернов сталкивается с проблемой их эффективности. Рассмотрим ее.

Идеи реформирования экономики первоначально базировались на двух основных побудительных мотивах. Первый состоял в ощущении надвигающегося глобального кризиса промышленности из-за, как уже говорилось, непрерывного снижения производительности и роста технологического отставания от других развитых стран. Второй шел от понимания того, что валюта, получаемая при продаже природных ресурсов, в какой-то момент не сможет профинансировать общую убыточность экономики и растущую необеспеченность национальной валюты. На том этапе начала господствовать идея о возможности использования технологий двойного назначения в гражданском производстве. Целью такой политики было выявление скрытых ресурсов социалистической экономики путем увеличения совокупного спроса (прежде всего со стороны населения) на товары внутреннего производства и перевод ряда обременительных для бюджета производств на самофинансирование.

Дело в том, что совокупный спрос определяется вкусовыми предпочтениями потребителей, и увеличить его можно, убедив население покупать ту или иную группу товаров. Учтявая имевшуюся в те годы у государства возможность контролировать общественное мнение, возникла идея внедрить в сознание представление о хорошем качестве товаров, созданных в рамках военных производств, и Стоит только выйти части их технологий в гражданское производство, население сразу начнет покупать новые товары. Почему эти прогнозы не оправдались?

Для ответа на поставленный вопрос рассмотрим такое понятие как совокупная денежная масса в экономике (сейчас абстрагируемся от вопроса о денежных агрегатах). До 1992 года денежная масса представляла собой совокупность двух функций, - средства накопления и средства платежа. С переходом на самофинансирование к ним добавляется третья - функция формирования цены. Это непосредственное следствие понятия "самостоятельное предприятие". Самостоятельность подразумевает, во-первых, уникальную стратегию развития и, во-вторых, постоянный контроль над расходованием собственных ресурсов. Следовательно, прежняя форма общезакономерного пятилетнего планирования перестает фактически существовать, появляются предпосылки распада единого макроэкономического контура на совокупность микроэкономических контуров, агрегирование которых должно проводиться по иным правилам. С точки зрения предыдущего анализа, в 1992 году как раз произошло скачкообразное изменение статуса имевшейся в стране денежной массы.

Второй удар прежнему производственному механизму нанесен уже не с экономической, а с политической стороны. Распад единого советского экономического пространства привел к ускоренному росту транспортных издержек и, соответственно, удорожанию продукции. Обе эти силы в совокупности мгновенно разорвали прежний и без того уже терявший силы единый контур, породив ситуацию, описанную выше. Выяснилось, что, оставшись отрезанными от единого источника финансирования, большинство предприятий не смогли, в силу инертности процесса ротации управленческих кадров, сформировать необходимые рыночные ответы в новой ситуации. В этот момент на предприятия обрушивается третий крупный удар — открытие внутреннего рынка для импорта. Это событие повлияло не только на высокотехнологические производства, но на весь российский реальный сектор.

Изменив свой статус, деньги превратились в некий привлекательный ресурс, и появились способы его быстрого накопления. В стране на тот момент было три вида активов, взаимодействие между которыми не было налажено вследствие разрушения прежних механизмов. Все три вида не имели достаточно определенного хозяина, обладали различной степенью ликвидности и устойчивости. Речь идет о внутренней, иностранной валюте и промышленном капитале. Рублевый актив был наиболее неустойчив в силу низкого доверия населения к Национальной валюте и высоких инфляционных ожиданий. Иностранная валюта, наоборот, пользовалась самым высоким доверием как средство сбережения. Что делать с промышленным капиталом, тогда не знал никто.

Как известно, скорость всех процессов в финансовом секторе намного выше, чем в реальном, и поэтому первые серьезные структурные изменения начались именно со сторо-

ны спроса на деньги. Так возникли "накопительные резервуары", сконцентрировавшие крупные финансовые средства, - первые коммерческие банки. Начальный капитал для создания банков был получен из трех основных источников: средства, накопленные от посреднических и спекулятивных операций (челночный бизнес), обслуживания государственных средств, прокачки крупных полулегальных средств за границу. Так или иначе, начался мощный процесс перераспределения экономического и политического влияния.

Надо отметить, что в тот период резко ослабла устойчивость самой властной вертикали в государстве, и упомянутые схемы образования коммерческих банков стали способами укрепления власти различных элитных кланов (президенты почти всех крупных банков, а впоследствии финансово-промышленных групп в то или иное время были связаны с правительственными структурами). С формальной точки зрения, единственным серьезным аргументом для быстрого создания коммерческих банков мог быть тезис о формировании конкуренции в сфере выдачи кредитов под инвестиционные проекты (для проведения платежей в таких банках нет необходимости). Дальнейшие события показали высокую степень иллюзорности данного тезиса.

Зафиксируем две основные тенденции, проявившиеся в период с конца 80-х до 1993 года: депрессия реального сектора (особенно высокотехнологической его части) и концентрация финансовых ресурсов внутри вновь возникших экономических институтов. Эти две тенденции были существенной частью процесса, названного системным кризисом. Произошло соприкосновение интересов крупных финансовых структур с образовавшимися уединенными производствами, составлявшими в прошлом единый экономический контур государства. Реальный сектор впервые дал ответ новым институциональным условиям созданием и бурным ростом числа финансово-промышленных групп (с 4-х в 1994 г. до 43-х в 1996 г.) [3].

В 1995 году государство впервые на законодательном уровне поставило вопрос о создании структурных стимулов для разогрева экономики. Рецепт выбрана вертикальная интеграция. Закон предполагает иерархическую структуру ФПГ типа "участники - учреджаемая ими центральная компания" или "основное и дочерние общества". Причем участие коммерческой организации более чем в одной ФПГ запрещается, что позволяет говорить о возможном ограничении конкуренции, поскольку фирма, вступившая в ФПГ, не может далее свободно принимать решения на рынке своей продукции. Отсюда сразу возникает проблема о степени подконтрольности участников центральной компании. Если фирма-участник принимает решения исключительно в рамках общей стратегии ФПГ, то, с одной стороны, это ограничивает ее степень свободы, а с другой, говорит о высокой устойчивости самой ФПГ. Если же, наоборот, система связей внутри ФПГ слаба, - это способствует большей рыночной мобильности участников, но снижает целостность группы.

Желание крупных производственных и финансовых субъектов восстановить некоторые хозяйственные связи в рамках бывшей территории СССР нашло отражение в создании транснациональных ФПГ. Исходя из данных анализа [3], можно сделать вывод о желании государства контролировать процесс создания ФПГ. Потенциальным будущим участникам транснациональных ФПГ дается знак о готовности государства способствовать на уровне межправительственных соглашений особому режиму их функционирования на национальных территориях, а также о предоставлении им таможенных тарифных льгот.

Спектр представленных отраслей охватывает практически все сектора экономики (металлургия, химическая промышленность, высокие технологии, сельское хозяйство, природные ресурсы), что говорит о новой форме структурной организации. Практически сразу данные по некоторым ФПГ начали свидетельствовать о росте производства на предприятиях, входящих в группы, а также о росте инвестиций в данные производства. Тем не менее, существуют скептические доводы относительно позитивного влияния ФПГ на экономику [3, 4], которые сводятся к утверждениям, что подобная форма вертикальной интеграции имеет целью консервацию существующего положения и что в результате происходит замещение цели роста и разработки новых рыночных стратегий целью выживания в конкретных условиях. В подтверждение приводятся также данные о слабости организации внутри центральных компаний, о низком уровне взаимодействия между центральной компанией и остальными членами группы. Эти негативные показатели указывают на приведенный выше аргумент о коалиции коммерческих и политических интересов в идее создания ФПГ, о своего рода конкуренции в скорости приобретения реальных активов. Приведенные опасения во многом подтвердились позже, в период так называемого августовского кризиса, когда пошатнувшиеся финансово-промышленные комплексы начали очень быстро избавляться от значительного количества своих напоб-

ретенных активов. Жесткая конкурентная борьба, происходившая при скупке эффективных производств, особенно ярко проявилась в скандале с продажей "Связьинвеста".

Перед ФПГ, как вертикально интегрированными системами, возникли и другие проблемы. Первая - это оценка соотношения транспортных и информационных издержек. Создание более-менее жизнеспособной ФПГ - это своего рода контракт между различными юридическими лицами, представляющими собой специфические производственные комплексы, продукция которых необходима для конечного производства группы товаров. Такое соглашение возникает тогда, когда фирма-производитель конечной продукции находит включение выпуска промежуточной продукции во внутренний производственный цикл более выгодным (с точки зрения сокращения издержек), нежели ее закупку у сторонних компаний. Подобное действие может стать ответом на неблагоприятные рыночные условия, такие как рост цен на промежуточную продукцию или увеличение транспортных и транзакционных издержек. Но такой шаг, с другой стороны, ведет к резкому увеличению издержек, связанных с информационным обеспечением нового производства.

Информационные издержки могут выражаться в двух основных видах: связанные с поиском новых компонент или с доведением технологической информации непосредственно до рабочего места (обеспечение современными компьютерами и оргтехникой, организация компьютерных сетей). Крупные вертикально интегрированные системы требуют серьезных затрат на обеспечение информационного взаимодействия между отделами и филиалами подобной структуры. Обновление компьютерной базы требует создания специальных технических отделов, занимающихся поддержкой корректной работы сетей и других средств связи. Сотрудники подобного профиля и уровня квалификации требуют сравнительно высокого уровня оплаты, соответственно для начала модернизации необходима политическая воля директоров предприятий и серьезные финансовые вложения. Включение таких предприятий в ФПГ способно решить проблему финансирования, но само по себе не способно решить проблему принятия эффективных управленческих решений.

Микроэкономический вопрос о перспективах вертикально интегрированных производств в мировом, транснациональном экономическом пространстве [5] в России имеет специфические черты. Главная из них состоит в том, что создание ФПГ не было в чистом виде реакцией бизнеса на изменение институциональной среды, а представляло собой попытку самоорганизации элит в изменившейся экономической и политической реальности. Следовательно, мы имеем дело с попыткой решения некоей социальной (элитной) проблемы с помощью экономических инструментов на определенном этапе переходного периода. Таким образом, проблема распространения информации в современной России имеет не только политический, но и микроэкономический аспект.

Завершая анализ проблемы спроса на инновационный человеческий капитал, подчеркнем: будет ли эта динамика положительной или отрицательной, зависит от совокупности факторов, часть из которых рассмотрена. Если в ближайшее время станет проводиться политика структурного реформирования, улучшающая деловой климат в стране, через некоторое время российский бизнес, используя накопленные ресурсы, вполне в состоянии преодолеть маркетинговый и управленческий разрыв, а затем выйти на новый технологический этап, характеризующийся резким повышением спроса на инновационный человеческий капитал. При отсутствии жестких протекционистских мер по защите российского рынка от иностранных товаров, финансово-промышленные группы могут долгое время являться (и этим оправдать свое возникновение) наиболее мощным средством аккумуляции финансовых ресурсов для модернизации и поддержания конкурентоспособности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Алексеев А., Герцог И.* Российский менеджмент: скрытые резервы экономики / Проблемы теории и практики управления. 1999. № 6.
2. *Байер А.* Мы уже никогда не поймем этот мир / Эксперт. 1999. № 32. С. 13-16.
3. Финансово-промышленные группы и конгломераты в экономике и политике современной России. Центр политических технологий, 1997.
4. *Попова Т.* Финансово-промышленные группы в России: проклятие или благословение? *Перотти Н., Гельфер С.* Инвестиции в финансово-промышленные группы России: являются ли промышленные конгломераты эффективной корпоративной структуры в странах с переходной экономикой? Трансформация. Институт У. Дэвидсона. 1999.
5. *Кишида Т.* Организационная стратегия холдинговых компаний. Экономические стратегии. 2000. № 2.