

Социальный механизм инновационных процессов: сравнительный анализ советского и постсоветского периодов*

© Л.Я.Косалс, 2000

В статье проанализированы черты формирующегося в России социального механизма инновационных процессов в сравнении с чертами механизма инноваций в советскую эпоху. Автор констатирует, что в постсоветской России сформировался неэффективный «полурыночный» механизм, который несет на себе некоторые черты советского периода (например, значительное влияние на инновационные процессы власти, которая имеет широкие возможности для вмешательства в осуществление нововведений). Однако он имеет и такие черты, которых нет ни в советском, ни в рыночном механизме, – значительная доля теневой активности в рамках инновационной деятельности; ее главными субъектами являются клановые группировки, распоряжающиеся основными результатами инноваций. Этот механизм имеет перспективы только в случае дальнейших реформ.

1. Типы механизмов регулирования инновационных процессов

Реформы в России начали осуществляться как реакция на застой советского общества, проигрывавшего в гонке с США и другими западными странами. Это была реакция на

социально-экономический застой и технологическое отставание от развитых стран.

Начиная с 1985 г. в России было осуществлено множество социально-экономических и политических нововведений (инноваций)¹ во всех сферах общества – многопартийность, гласность и свобода слова,

* Статья подготовлена в рамках проекта, финансируемого Российским фондом фундаментальных исследований, грант № 99-06-80114.

¹ Инновация, или нововведение, – это «комплексный процесс создания, распространения и использования нового практического средства (новшества) для новой (или для лучшего удовлетворения уже известной) общественной потребности; одновременно это есть процесс сопряженных с данным новшеством изменений в той социальной и вещественной сфере, в которой совершается его жизненный цикл» (Лапин, 1980, с. 6–7). Инновация представляет собой целевое изменение, производимое субъектом в одной или нескольких подсистемах организации (технической, экономической, социальной) или сферы экономики (общества), направленное на их совершенствование. Оно заключается в использовании в организации (сфере экономики или общества) какого-либо нового (нового именно для данной организации или сферы) продукта, технологии, организационной формы управления производством, новых правил поведения и взаимодействий между разными субъектами. О проблемах классификации нововведений см., например, работу Н.И.Лапина и др. (Лапин, Пригожин, Сазонов, Толстой, 1981).

введение частной собственности, приватизация, свобода ценообразования, свобода внешнеэкономической деятельности и многие другие. В страну хлынул поток и технологических новинок, производство многих из которых было освоено внутри России. В то же время производство заметно сократилось, множество предприятий остановилось, большое число «высоких технологий» уже не применяется.

Многие исследователи и политики утверждают, что в России происходит деградация технологий производства – «вымирание» высокотехнологических производств и переориентация промышленности на доминирование добывающих отраслей, отмечается примитивизация применяемых технологий, утрата работниками квалификации и трудовых навыков, «вымывание» науки и ее результатов из производства. И пока не видно признаков приостановки этой деградации, так как работоспособный механизм, обслуживающий инновационные процессы, пока еще не сложился. Проще говоря – централизованный механизм «внедрения» новых технологий сломали, а рыночный не возник (не сформировали), что привело к обвалу во всех основных отраслях экономики. По мнению Н.Я.Петракова, «степень российского самоедства, похоже, не знает границ. Отрасли, буквально спасающие реформаторов, позволяющие им неторопливо экспериментировать, оказались не без усилий самих реформаторов на грани технологической катастрофы» (Петраков, 1998, с. 258).

В то же время существует и иная точка зрения: инновационный спад – это временная болезнь экономики, вызванная «переиндустриализацией» России (промышленный сектор, гипертрофированно развитый с точки зрения требований рыночной экономики) и трудностями ее перехода к рыночной системе². Когда в России сформируется работоспособная рыночная система, то все станет на свои места – конкуренция заставит предпринимателей стремиться к новым технологиям, а инвестиции будут внедряться в производство, обеспечивая условия их распространения.

Какая из этих точек зрения отвечает реальности, что же произошло за годы реформ с научно-инновационным потенциалом России³? Это не только теоретические вопросы. Ответы на них весьма важны и для практической политики, так как позволяют во многом понять, удалась ли преобразования в стране или нет. Так, по оценке специального доклада о научно-технологическом потенциале России, подготовленном OECD (OECD – международная организация, являющаяся интеллектуальным штабом развитых стран мира), этот потенциал СССР, 70% которого приходилось на долю России, являлся вторым (после природных ресурсов) богатством страны и должен был бы стать одним из главных источников осуществления перемен (Science, Technology..., 1994, с. 11). Если это было действительно так, то можно говорить об успехе преобразований, в ходе которых удалось похозяйски использовать советское наследство.

² «Россия была избыточно индустриализована в том смысле, что на промышленность приходилась большая доля ВВП, чем это было рационально при рыночной экономике» (Ослунд, 1996, с. 342).

³ О научно-инновационном потенциале России см. в: (Львов, Глазьев, Фетисов, 1992; Science, Technology..., 1994).

Если нет и потенциал не был использован, а, наоборот, утрачен, тогда это одно из оснований утверждать, что преобразования потребовали от страны слишком большой цены.

В свою очередь, использование указанного потенциала напрямую зависит от того, как работает механизм внедрения инновационных процессов, стимулирует ли он использование в производстве результатов научных открытий и достижений, освоение новых технологий и новых видов продукции, или, наоборот, тормозит их распространение. Чтобы оценить, как работает возникающий механизм, а также охарактеризовать его основные черты, следует сравнить его с социальным механизмом внедрения инновационных процессов советской эпохи.

Сравнение работы двух различных социальных механизмов – сложная научная (теоретическая и методическая) задача. Чтобы решить ее правильно, нужно знать, что представляет собой тот или иной социальный механизм, а также какова его структура. Механизм – это особого рода сложная социальная система, обеспечивающая регулирование того или иного процесса (Рывкина, Косалс, 1996, с. 6). В состав любого механизма в широком смысле входят конкретные социальные субъекты (группы), реализующие определенный вид деятельности (в данном случае – инновационную), те или иные социальные институты (право, культура и др.), формирующие конкретные социально-экономические условия этой активности, ее результаты (тот или иной масштаб и качество инновационных процессов), а также общественная потребность, на удовлетворение которой направлена работа механизма (потребность в новой продукции, новых технологиях производства).

Более того, необходимо очертить то конечное состояние, в направлении которого происходит изменение механизма инновационных процессов советской эпохи. Это рыночный механизм регулирования этих процессов.

Здесь идет речь об «идеально-типичских механизмах», в которых выражаются главные, сущностные черты некоей группы конкретных механизмов. Реальные механизмы инновационных процессов в США, Германии и Японии отчетливо различаются между собой. Однако эти различия имеют место в рамках одного качества. Поэтому, говоря о «рыночном механизме регулирования инновационных процессов», мы делаем акцент на общих чертах этих механизмов в США, Германии и Японии и их отличиях от советского (административного) механизма. По общепринятому определению, приведенному в Социологическом словаре (Аберкромби, Хилл, Тёрнер, 1997, с. 97), «идеальные типы имеют объяснительную ценность, будучи гипотетическими конструкциями, сформулированными на основе реальных явлений. «Идеальный» в данном случае означает скорее «чистый» или «абстрактный», а не нормативно желательный».

Черты трех социальных типов механизмов регулирования инновационных процессов приведены в табл. 1.

Из этой таблицы видно, что постсоветский механизм регулирования инновационных процессов содержит ряд черт, подобных сложившимся в рыночных механизмах. По крайней мере, главный стимул осуществления инноваций у них схожий – экономический интерес. В то же время имеются и существенные различия: в субъектах и формах реализации инновационной дея-

Таблица 1

**Черты советского, постсоветского и рыночного механизмов регулирования
инновационных процессов**

	Административный (советский)	Постсоветский	Рыночный
Субъекты (состав и иерархия)	Партийные руководители. Чиновники ведомств. Директора государственных предприятий. Научные учреждения власти.	Деловые кланы ⁴ . Частные предприниматели. Чиновники ведомств и местных органов.	Частные предприниматели. Гос. агентства. Научные учреждения.
Основные регулирующие институты	КПСС. Ведомственные инструкции. Законы. Застойный инновационный климат.	Рынок. Теневые кланы. Благоприятный инновационный климат. Теневые отношения	Рынок. Законы. Государственная политика. Благоприятный инновационный климат.
Форма реализации инновационной деятельности	Инновационные кампании.	Локальное освоение инноваций.	Глобальная диффузия инноваций.
Условия деятельности (трудности)	Дефицит материальных ресурсов. Сопротивление работников.	Дефицит финансовых ресурсов. Бартер. Дефицит информации.	Дефицит финансовых ресурсов.
Инновационное поведение (главные мотивы)	Выполнение приказов вышестоящих руководителей. Потребность в самореализации. Административная карьера.	Экономический интерес.	Экономический интерес. Потребность в самореализации.
Результат (инновационные процессы)	Застой: «избирательное» распространение малого числа инноваций: под государст- венный спрос.	«Ограниченное» развитие: распространение инноваций только под частный спрос.	«Сбалансированное» развитие: распространение под частный спрос с учетом перспективных запросов общества.
Потребность общества в инновациях	В основном не удовлетворена	Текущие потребности удовлетворены, перспективные – не удовлетворены.	В основном удовлетворена.

⁴ Клань – сращенные с государством и криминалом группировки деловых людей, монопольно контролирующие самые выгодные рынки и не допускающих туда тех, кто мог бы производить продукцию лучшего качества и дешевле. Сформировалась настоящая «клановая структура», включающая множество конкурирующих между собой кланов. Они конкурируют за доступ к государственному бюджету и контроль над крупнейшими предприятиями. Доминирование кланов в российской деловой жизни определяет в конечном счете социальный и политический облик российского общества.

тельности, в регулирующих ее институтах. Постсоветский механизм также имеет ряд общих черт с советским (чиновники ведомств выступают в роли субъектов, важную роль играют теневые отношения), однако имеются и существенные отличия: в мотивах инновационного поведения, в некоторых регулирующих институтах (инновационном климате) и др.

2. Социальный механизм инноваций в советской системе

Распространение нововведений требует больших усилий, ведь для их реализации нужны большие социальные затраты, такие усилия необходимы всегда, даже тогда, когда есть работающие экономические стимулы. В застойном инновационном климате большинство экономических действий требует огромных усилий, преодоления «вязкой» социальной атмосферы во всех звеньях хозяйственной системы. Поэтому распространение достаточно крупных технологических и экономических нововведений производилось административно-политическими методами с помощью инновационных кампаний. Будучи политическими, точнее, политико-административными, эти кампании проводились в соответствии с приказами, издаваемыми политическими органами. Так внедрялись АСУ, хозрасчет, коллективный подряд и др.

Точкой отсчета любой кампании по распространению инновации считалось ее официальное признание. Этот этап институционализации, по существу, состоял в том, что новатор убеждал руководителей и специалистов различных политических, хозяйственных и научных организаций в эффек-

тивности и полезности разработанного им новшества. Основная задача новатора на этом этапе – привлечь как можно больше сторонников, причем с максимально высоким социальным статусом. Желательно, чтобы сторонники нашлись во всех трех сферах, от которых зависела судьба нововведения в советской системе – среди политиков (инструкторов и секретарей райкомов и обкомов партии, ЦК КПСС), хозяйственников (директоров предприятий, заведующих функциональными отделами предприятий, ответственных работников главков, министерств, государственных комитетов и др.), научных работников (членов ученых советов головных НИИ, специалистов и руководителей отраслевых НИИ и КБ и др.).

Очевидно, что убедить в высокой эффективности и полезности разработанного новшества столько людей очень и очень непросто. Поэтому стадия институционализации иногда затягивалась на много лет, пока наконец какое-либо высокопоставленное лицо не принимало решения «рекомендовать» внедрение данного новшества.

Рекомендация и даже указание какого-либо одного высокопоставленного лица зачастую не означало, что решение о распространении принято, хотя и облегчало его принятие. Принимал решение коллективный орган, причем, чем крупнее нововведение, тем более высокий статус он был должен иметь.

Политик (даже самый высокопоставленный) отдавал приказ о распространении какого-либо нововведения, как правило, только в том случае, если убеждался, что оно имеет достаточное число сторонников, пользуется поддержкой или, по крайней мере, не имеет мощных противников и не противоречит его собственным интересам.

В силу специфики своей социальной роли зачастую он не мог начать кампанию по распространению какого-нибудь, пусть даже высокоэффективного, нововведения, если администраторы, обязанные заниматься его распространением, являлись противниками данного нововведения.

Шансов добиться решения, естественно, было больше у того новатора, который имел больший социальный вес. Поэтому организация (НИИ, КБ, завод и др.) скорее достигала цели, чем новатор-одиночка или группа «независимых» новаторов, даже если разработанное ими новшество было гораздо более эффективным.

Победа новатора означала принятие приказа – директивного документа, предписывающего предприятиям соответствующего ведомства осуществить в обязательном порядке внедрение новшества. Это мог быть отдельный циркуляр, специально посвященный данному новшеству, или приказ включить нововведение в план внедрения достижений науки и передового опыта. Директиву разрабатывали администраторы, иногда с привлечением авторов новшества. В ней указывалось, какие именно предприятия должны будут внедрять новшество, должны быть масштабы внедрения, каковы сроки освоения новшества, каков ожидаемый эффект и т.д. и т.п.

После того как директива была составлена, ее рассылали по предприятиям – их могло быть десятки, сотни, тысячи и даже десятки тысяч. При этом, естественно, директива проходила через все промежуточные уровни управления, которые конкретизировали задание, уточняли его детали.

Когда директива доходила до предприятий, начинался следующий этап кампании –

помощь предприятиям, но вместе с тем и давление на них. Обычно предприятия просили помочь по части материальных и финансовых ресурсов, методических материалов, квалифицированных консультаций по поводу внедрения новшества. Однако от некоторых предприятий шли и отказы от нововведения (в качестве аргументов выдвигаются неготовность к внедрению, напряженный план и т.д.), но чаще спущенные сверху распоряжения игнорировались или имитировалось их выполнение. Тогда вышестоящие органы начинали давить на предприятие. Порой к этому подключались и органы политической власти, используя рычаги партийного давления. Органы управления также могли начать с предприятием «торг», обещая решить какие-либо его проблемы (увеличить лимиты строительно-монтажных работ, выделить дефицитные запчасти к технике и т.п.).

Выполняя приказы вышестоящих руководителей о «внедрении достижений науки и техники в производство», работники стремились к минимизации социальных затрат на реализацию нововведения, т.е. к экономии своих усилий и времени. Во многих случаях это приводило к отказу внедрять экономически эффективные новшества. Поэтому в советской системе неизбежно возникала необходимость вмешательства «сильной руки» в процесс их распространения. Механизм распространения нововведений «сверху» не может не быть консервативным, иначе ущерб от неудавшихся нововведений будет настолько огромен, что, безусловно, перекроет все успехи удачных. Кроме того, при распространении нововведений сверху не может быть учтено разнообразие местных условий в той степени, в какой это необходимо для успеш-

ного широкого распространения инноваций. «Силовое» же внедрение без учета разнообразных условий также может привести к большим убыткам и потерям.

Одно из проявлений консерватизма – заимствование из-за рубежа уже проверенных нововведений, которые, казалось бы, гарантируют успех. Логика здесь простая – раз та или иная инновация была уже где-то реализована, то она может оказаться эффективной и в СССР. Да и заимствование хорошо проработанной инновации требует от управленцев гораздо меньше времени и усилий. Однако часто инновации, вполне пригодные и эффективные для Германии или Японии, не приживались на советской почве и даже оказывались «провальными».

Инновационный механизм советской системы постоянно давал сбои. Дело в том, что таких надежных и простых нововведений, которые без особых модификаций и приспособлений к местным условиям подойдут для всей страны, отрасли или региона, весьма немного. Конкретные случаи провалов говорят об отсутствии экономического механизма, который при распространении неэффективного нововведения давал бы ему «красный свет». При этом само нововведение могло быть полезным, но в ограниченных условиях, а его распространение за их пределы начинало приносить убытки, и тем большие, чем шире распространение или, иначе говоря, чем большую энергию и напор проявляли вышестоящие органы, субъективно действовавшие из лучших побуждений. Иначе говоря – в советской системе не было «экономического иммунитета», блокирующего реализацию новых разорительных технологических проектов.

Экономический иммунитет, имеющийся в обществе с нормальной рыночной экономикой, был замещен в советской системе социально-политическим иммунитетом, который проявлялся в консерватизме руководителей, ограничивавших распространение нововведений. Централизованный механизм распространения нововведений при прочих равных условиях давал тем большие сбои, чем больше были ориентированы на нововведения стоящие во главе руководители. В таких условиях попытка интенсивной реализации «сверху» как можно большего числа нововведений приводила к развалу системы.

3. Инновационный механизм в постсоветской России

Охарактеризуем складывающийся в России в настоящее время социальный механизм регулирования инновационных процессов, взяв за исходную точку описание механизма советской системы и имея в виду его черты, показанные в табл. 1. В постсоветской России формирование нового механизма инновационных процессов прошло три этапа: 1) распад советского механизма инновационных процессов; 2) шок; 3) обучение и адаптация предприятий, научных организаций к рынку. В этот период происходит приватизация, перестройка организационной структуры производства и управления и др. и в конечном счете занятие предприятиями и научными организациями своей ниши на рынке.

Рассмотрим эти этапы несколько подробнее.

Распад старого механизма происходил в основном в конце 80-х – начале 90-х годов. Скажем, до 1991 г. почти все крупные про-

мышленные предприятия России (а подавляющая часть промышленного производства страны сосредоточена на крупных предприятиях) имели партнеров в различных республиках – на Украине, в Белоруссии, Казахстане, Прибалтике. Многие из этих партнеров были практически единственными производителями своей продукции. Например, некоторые комплектующие к телевизорам производились только в Литве, а 90% комплектующих изделий для моторостроительных предприятий России производились на Украине (Известия, 1992). После распада СССР значительная часть старых связей была прекращена. При этом больше всего пострадали сложные производства, имевшие многочисленных высокоспециализированных поставщиков. Это относилось в первую очередь к оборонным предприятиям и производству сложной бытовой техники, которая в России также в подавляющем объеме сосредоточена на этих предприятиях. Так, по данным опроса 312 руководителей крупных предприятий тяжелой промышленности (9/10 которых относятся к военно-промышленному комплексу), проведенного в январе 1992 г., самой трудной проблемой оказался разрыв традиционных хозяйственных связей. На нее указало 80% опрошенных (для сравнения отметим, что на сокращение государственного заказа пожаловалось только 18% директоров). Во второй половине 1992 г. произошла адаптация предприятий к этой ситуации, производственники перестали жаловаться на разрыв традиционных хозяйственных связей. Адаптировались они к ней прежде всего за счет отказа от выпуска сложных видов продукции, сворачивания сложных, наукоемких технологий. Предприятия стали переходить на более примитивные технологии, требую-

щие меньшего числа партнеров и более простых исходных компонентов. Это обеспечило им большую внутреннюю стабильность и устойчивость производства.

Когда прошла эйфория от полученной в результате перестройки свободы, предприятия и научные организации почувствовали, что реальная поддержка государства существенно сократилась. Сократилось число и объем заказов исследовательским институтам и КБ со стороны предприятий, которые перестали получать деньги на научные разработки от своих министерств. Из институтов стали уходить квалифицированные ученые, которые могли заработать в частном секторе в десятки и сотни раз больше. В научных центрах изменился социальный климат, отношение к своей работе: значительное число исследователей стали использовать институты лишь как «место прикрепления», занимаясь основной работой за пределами своей организации, как правило, в частном секторе. Резко сократился приток в науку способных выпускников университетов, которые также пошли в бизнес. Начался фактический распад многих научных учреждений. Так, отвечая в 1992 г. на вопрос «Какова ситуация в вашем институте?», 14% руководителей отмечали, что «научный потенциал утерян, организация фактически распалась».

В наиболее трудном положении оказался сектор военных разработок, где доля распадавшихся научных коллективов более чем в 10 раз выше по сравнению с гражданскими институтами. Эта ситуация не случайна. Она сложилась потому, что институты оборонного профиля до недавнего времени были закрыты для проникновения не только иностранцев, но и идущих в стране

перемен. Когда же после августовских (1991 г.) событий ситуация резко изменилась, военный заказ резко сокращен, особые условия финансирования и материально-технического обеспечения с этих институтов были сняты, то шок от разрушения действовавших механизмов у них оказался самым сильным. В результате они потеряли большое число сотрудников и многие работы в них были свернуты.

Однако уже в первой половине 90-х годов начали набирать силу и другие тенденции. Промышленные предприятия и научные организации стали искать свое место в меняющемся российском обществе. Предприятия стали менять форму собственности (начиная с 1992 г. было приватизировано более 130 тыс. предприятий), сокращать число работников (по данным опроса директоров оборонных предприятий, численность работников их предприятий в 1998 г. по сравнению с 1991 г. сократилась более чем на 60%)⁵, изменять структуру управления, выходить на новые рынки и т.п. Научные организации стали менять тематику исследований, приспособив ее к потребностям складывающейся рыночной экономики, осваивать новые виды работ, которы-

ми раньше никогда не занимались, продавать свои разработки, создавать на их основе производства. Начали возникать новые исследовательские фирмы. Кроме того, почти все научные институты России стали заниматься и деятельностью, которая не имеет прямого отношения к науке. Например, институты начали покупать брокерские места на биржах, учреждать торговые фирмы по продаже строительных материалов, создавать пошивочные мастерские, в которых могли найти работу те сотрудники, которых иначе пришлось бы увольнять, и т.д.

Какова же ситуация в настоящее время? Мы пока не располагаем достоверными данными, позволяющими корректно сравнить работу трех механизмов – советского, постсоветского и рыночного, однако некоторая информация все же имеется.

Для этого воспользуемся таким показателем, как доля инновационных предприятий, который применяется в международной статистике инноваций. Инновационное предприятие – это предприятие, освоившее новый вид продукции или новую технологию за определенный период, например в течение трех лет. В середине 80-х годов в

⁵ Этот опрос является частью мониторинга, который проводится в течение последних пяти лет (1995–1999) на предприятиях ВПК России при организационной помощи Лиги содействия оборонным предприятиям. В нем (кроме автора) принимают участие д.э.н. Р.В.Рывкина и к.г.н. Ю.А.Симагин. За истекшие 5 лет на оборонных предприятиях, расположенных в основных экономических регионах, было проведено 7 опросов, в каждом из которых принимали участие от 150 до 200 директоров предприятий основных отраслей ВПК. Они отвечали на стандартизованную анкету, которая включала широкий круг вопросов о социально-экономическом положении предприятия и его перспективах – приватизации и проблемах собственности, конверсии, ситуации в трудовом коллективе, перспективам на будущее. Анкета включает определенное «ядро» вопросов, которые повторяются от опроса к опросу, и в то же время содержит некоторую «переменную часть». Это позволило как отследить динамику по основным социально-экономическим индикаторам, так и учесть новые проблемы, которые появлялись в ходе адаптации предприятий к рыночным условиям.

СССР доля таковых в промышленности составляла не менее 1/10 (Косалс, 1989, с. 18). В то же время в 1995 г., по данным Госкомстата, доля таких предприятий в промышленности России составляла приблизительно 1%. Для сравнения укажем, что в странах Европейского Союза в 1994–1996 гг. она была 53% (Foyn. P. 1).

Таким образом, инновационная активность постсоветских предприятий, по официальным данным, в 10 раз ниже, чем в период СССР, и более чем в 50 раз ниже, чем в странах с развитой рыночной экономикой.

Более того, по официальным данным, эта активность на предприятиях России падает. Если в 1995 г. доля инновационных предприятий в промышленности составляла 1%, то в 1996 – 0,8, а в 1997 – 0,7%. Это значит, что разрыв с советским периодом составлял почти 15 раз, а с развитыми рыночными странами – 75 раз.

Эти данные позволяют сделать вывод о коллапсе инновационной активности на российских промышленных предприятиях. Это означает, что переход к рынку привел к фактическому прекращению освоения новых видов продукции и новых технологий, остановке технологического прогресса, технологической деградации. Это говорит не только об отсутствии каких-либо преимуществ, но и об отсутствии перспектив у постсоветского инновационного механизма по сравнению с советским, не говоря уж о рыночном. Иначе говоря постсоветский механизм имеет как бы «промежуточный» характер, он находится где-то между советским и рыночными механизмами.

Так ли это на самом деле, действительно ли постсоветский механизм во всем хуже централизованного «механизма внедрения

достижений науки в производство» и соответственно не имеет перспектив?

Для ответа на этот вопрос мы воспользуемся данными мониторинга на оборонных предприятиях. Как известно, в эпоху СССР основной инновационный потенциал промышленности был сконцентрирован именно в ВПК. За годы реформ этот потенциал был отчасти потерян (по нашим данным, приблизительно до 1/3 технологий), однако значительная его часть сохранилась и может отчасти использоваться при производстве гражданской продукции, доля которой в настоящее время составляет более половины. Следовательно, анализируя ситуацию с инновациями в ВПК, можно сделать определенные выводы об инновационной активности в российской промышленности в целом. Поэтому в числе динамических индикаторов, поведение которых изучалось в ходе исследований, были и показатели инновационной активности. К сожалению, в условиях радикальных перемен на российских предприятиях, а также при имеющемся масштабе дезорганизации производства невозможно применять тонкие инструменты анализа инновационных процессов, которые используются в европейских странах, когда достаточно детально учитываются затраты на нововведения, их цели и факторы, которые им препятствуют. В рамках нашей работы были получены достаточно грубые оценки инновационной активности, которые тем не менее позволили очертить складывающиеся тенденции. Директорам предприятий был задан вопрос, улучшилась или ухудшилась на их предприятиях ситуация с освоением, во-первых, новых технологий, и во-вторых, новой продукции. До 1996–1997 гг. ситуация с инновациями, по оценкам директоров, была неважная – неа-

тивные оценки преобладали. В наибольшей мере это относится к технологическому обновлению производства.

Ситуация изменилась в 1998-м и особенно в 1999 г., когда, по оценкам директоров, дела резко пошли в гору. Резкое улучшение 1999 г. связано в основном с влиянием кризиса августа 1998 г., который привел к «очищению» внутреннего рынка России от иностранных конкурентов и позволил российским предприятиям выйти на рынок со своей новой продукцией, которая ранее по экономическим параметрам и потребительским свойствам не могла конкурировать с зарубежной. Расширение производства новой продукции, зафиксированное в оценках директоров в 1999 г., было самым значительным по сравнению со всеми другими сторонами жизни предприятий. Этот факт отметили более половины директоров обследованных предприятий и почти треть указали на улучшение ситуации в области освоения новых технологий.

Конечно, это не дает пока оснований говорить о благополучии в сфере технологического обновления производства. Тем не менее полученные данные позволяют высказать предположение о том, что потери в этой сфере не так велики, как представляется по официальным данным, и падение в ней приостановилось.

4. Имеет ли перспективы постсоветский механизм инновационных процессов?

В постсоветской России сформировался «полурыночный» механизм, который несет на себе некоторые черты советского перио-

да. К ним относится, например, значительное влияние на инновационные процессы власти, которая имеет широкие возможности для вмешательства в осуществление нововведений. В нем пока еще не сформировался «экономический иммунитет», который есть в странах с работающей рыночной экономикой.

В то же время в нем есть и совершенно новые черты, которых ранее не было. Это позитивное влияние на финансово-экономическое положение предприятий, реализация инноваций, на которые есть реальный рыночный спрос, и т.п.

Однако в существующем инновационном механизме имеются и такие черты, которых нет ни в советском, ни в рыночном механизме. Прежде всего это значительная доля теневой активности в рамках инновационной деятельности. Из-за этого ее реальные масштабы во многом остаются скрытыми от общества и государства. Это в принципе затрудняет проведение рациональной инновационной политики.

Другая черта, являющаяся следствием первой, состоит в том, что главными субъектами являются клановые группировки, распоряжающиеся основными результатами инноваций. Конкуренция между кланами, которая происходит с использованием государственных органов, принципиально отличается от «рыночной конкуренции», имеющей чисто экономический характер. Конкуренция между кланами, характерная для постсоветского периода, не стимулирует внедрения инноваций и обновления производства.

Возвращаясь к сформулированным выше точкам зрения на технологическое развитие страны (первая заключается в том, что

происходит распад и деградация технологии, вторая – что возник рыночный механизм, который скоро исправит «перекосы» советской эпохи и обеспечит технологический подъем), можно констатировать, что нынешнее положение вещей скорее отражает первая точка зрения, так как приметы деградации технологий производства налицо. Однако вторая точка зрения отражает происходящие перемены в инновационном механизме, в котором возникают определенные «оздоровительные» тенденции, формируются элементы конкуренции и экономические мотивы инновационной деятельности.

Эволюция складывающегося механизма инновационных процессов зависит прежде

всего от направления политических и экономических перемен в России. В случае реализации либеральных экономических реформ и дальнейшего развития рыночной системы (ограничения возможностей произвольного вмешательства государства в экономику, введения реальной частной собственности на землю и т.п.) нынешний механизм будет постепенно трансформироваться в полноценный рыночный механизм инновационных процессов. В случае, если требуемые реформы не будут осуществлены, можно ожидать консервации сложившегося неэффективного механизма и длительной технологической стагнации и деградации производства. Выбор пока не сделан.

Литература

1. *Аберкромби Н., Хилл С., Тёрнер Б.С.* Социологический словарь. Казань: Изд-во. Казанского ун-та, 1997.
2. Известия. 1992. 15 янв.
3. *Косалс Л.Я.* Социальный механизм инновационных процессов. Новосибирск: Наука, 1989.
4. *Латин Н.И.* Актуальные проблемы исследования нововведений // Социальные факторы нововведений в организационных системах, М.: ИСА АН СССР, 1980.
5. *Латин Н.И., Пригожин А.И., Сазонов Б.В., Толстой Б.С.* Нововведения в организациях// Структура инновационного процесса: Тр. конф. М.: ИСА АН СССР, 1981.
6. *Львов Д.С., Глазьев С.Ю., Фетисов Г.Г.* Эволюция технико-экономических систем: возможности и границы централизованного регулирования. М.: Наука, 1992.
7. *Ослунд А.* Россия: рождение рыночной экономики. М.: Республика, 1996.
8. *Петраков Н.Я.* Русская рулетка: Экономический эксперимент ценой 150 миллионов жизней. М.: Экономика, 1998.
9. Российский статистический ежегодник. М.: Госкомстат, 1998.
10. *Рывкина Р.В., Косалс Л.Я.* Роль социальных механизмов в ускорении социально-экономического развития общества // Известия СО АН СССР. Серия экономики и прикладной социологии. 1996. №12. Вып. 3.
11. *Foyn F.* Community Innovation Survey 1997/1998. Eurostat, Research and Development. Theme 9-2/1999.
12. Science, Technology and Innovation Policies. 1994. V. I.