

СЕКЦИЯ ПЯТАЯ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ

Е.Т. Артемов
Екатеринбург

ИННОВАЦИОННЫЕ МЕХАНИЗМЫ В СОВЕТСКОЙ ЭКОНОМИКЕ ВТОРОЙ ПОЛОВИНЫ XX ВЕКА

В последнее десятилетие в теории и практике широко используются понятия «экономика знаний», «инновационная экономика», «высокотехнологическая цивилизация», «общество знаний» и т.п. Ими определяется тип экономики, в котором научная, научно-техническая деятельность играет решающую роль, является главным источником ее роста.

Начало формирования экономики знаний в высокоразвитых странах относят к 50 – 60-м гг. XX в. Утверждается, что в это время в них произошло становление мощного, самостоятельного сектора по производству знаний, ядра современных национальных инновационных систем. Под ними, как правило, понимаются организации, занятые производством и практическим применением научных знаний, а также совокупность правовых, экономических, коммуникативных, этических, социокультурных и т.п. институтов, регулирующих названную деятельность. По умолчанию считается, что национальные инновационные системы формируются благодаря рыночной среде. С «совершенствованием» ее институтов связываются и перспективы «новой», глобальной экономики.

Такой подход задает вполне определенный ракурс ретроспективным исследованиям. Все ограничивается анализом, как процесс становления инновационной экономики проходил в рыночных условиях. Хотя очевидно, что в том же Советском Союзе существовало развитое производство знаний. Не случайно, по крайней мере, в те же 1950 – 1960 гг. он, наряду с Соединенными Штатами, считался лидером мирового научно-технического прогресса. А многие аналитики и политики на Западе тогда утверждали, что еще немного и Советский Союз оставит в экономическом и научно-техническом отношении далеко позади своего главного геополитического конкурента.

Как известно, этого не случилось. Но тогда возникает вопрос – в чем причина? Почему на каком-то этапе действовавшие инновационные механизмы обеспечивали динамичное технологическое и экономическое развитие страны, а затем – утратили свою эффективность? Очевидно, что для адекватного ответа требуются специальные исследования: как формировалась и как работала национальная инновационная система, в чем заключались ее отличительные особенности, в каком направлении и под действием каких факторов она трансформировалась. Думается, что такой подход полезен и для понимания современных проблем. Ведь ясно, что

«строить» национальную инновационную систему, адекватную рыночным отношениям, важно учитывать ее родовые особенности, уходящие корнями в советскую эпоху, т.н. «эффект колеи».

При исследовании процесса формирования национальной инновационной системы, прежде всего, возникает проблема измерения ее вклада в экономический прогресс. Зачастую все сводится к анализу статистики научных кадров и динамики расходов на науку. Это важные показатели. Но они характеризуют общественные затраты, а не результативность практического приложения научных знаний. И их абсолютизация может привести к неадекватному пониманию происходивших процессов. Хороший пример тому – Советский Союз в последние годы своего существования. Тогда с гордостью говорили, что четверть всех научных сотрудников мира составляют советские ученые и их число растет опережающими темпами. Одновременно с каждой пятилеткой увеличивался удельный вес затрат на науку в национальном доходе (ВВП) страны. По данному показателю СССР вышел, чуть ли не на первое место в мире. В то же время наблюдалось явное снижение эффективности используемых ресурсов, заметное падение темпов научно-технического прогресса и как следствие – «застой» в экономическом развитии.

Другими словами, нужны дополнительные измерители социальной результативности науки. Очевидно, они должны учитывать уровень исследований, новизну технических решений, их конкурентоспособность, масштабы технологических сдвигов, воздействие нововведений на динамику производительности труда. Однако это преимущественно качественные характеристики. Сегодня их пытаются выразить системой индикаторов, отражающих уровень платежеспособного спроса на научные знания (публикаторская активность, инновационная составляющая в деятельности предприятий, участие частного капитала в финансировании НИОКР, доля высокотехнологичной продукции в товарообмене между странами, масштабы патентования результатов разработок внутри страны и за рубежом, рыночная стоимость интеллектуального продукта и т.д.). Но эти измерители трудно использовать для анализа советской экономики. Следовательно, необходим специфический подход при определении уровня и реальной отдачи ее инновационного потенциала.

Прежде всего, нужно учитывать, что в действительности являлось приоритетом для советской политико-экономической системы. Публичные декларации власти здесь не в счет. Все заявления, что политика партии и советского правительства наилучшим образом учитывает «объективные потребности» и имеющиеся возможности, осуществляется в интересах всего общества и каждого трудящегося – нужно отнести к пропагандистской риторике. В реальности, стратегические цели опре-

делялись иными мотивами. В обществе «реального социализма» системнообразующим началом являлась власть.

Она определяла направления экономического и социального развития, руководствуясь в первую очередь своими интересами: главным считалось укрепление политико-идеологической основой режима и наращивание его военно-экономической мощи. Вклад в решение этих задач играл определяющую роль в оценке важности, успешности того или иного направления инновационной деятельности, служил оправданием понесенных затрат. В соответствии с таким подходом выстраивались мотивационные механизмы, принимались стратегические решения и т.д. Поэтому, советская инновационная модель весьма отличалась от действующей по рыночным правилам. Следовательно, ее результативность нужно оценивать с учетом данного обстоятельства. Другое дело, что при переходе к рыночной экономике здесь возникает масса проблем. Свидетельство тому – острейшие дискуссии о том, как нам сегодня модернизировать свою отечественную инновационную систему.

Залогом поступательного развития производства и практического использования научных знаний является эффективная организация и координация деятельности субъектов инновационного процесса. Ключевая роль в его регулировании даже в рыночной экономике принадлежит государству. Ну а в директивно управляемой системе оно несло всю полноту ответственности за функционирование научно-производственного цикла. Считалось, что существующая управленческая вертикаль наилучшим образом обеспечивает взаимодействие заказчиков, производителей и потребителей научных знаний в рамках выполнения централизованно устанавливаемых плановых заданий. Подразумевалось, что их стратегические цели определяются на «самом верху» партийно-правительственной иерархии и оттуда идут все управленческие импульсы, а команды директивных органов не подлежат обсуждению. На самом деле все было гораздо сложнее. В инициировании стратегических решений в той или иной мере участвовали отраслевые ведомства, государственные академии, местные партийные, советские и хозяйственные органы и даже отдельные предприятия и организации, а также различные неформальные коалиции руководителей, организованные по профессиональному, отраслевому, территориальному и т.п. принципам. Их интересы были зачастую альтернативны. Поэтому все принципиальные решения являлись результатом «согласования», «притирки» позиций отдельных влиятельных структур.

Огромную роль в их инициировании играл субъективный фактор: предпочтения и представление о должном высших иерархов. Данное обстоятельство, с одной стороны, позволяло концентрировать ресурсы на действительно важных, но поначалу не очевидных с точки зрения экономической целесообразности проблемах. Так, в частности, обстоя-

ло дело с созданием первого регионального отделения Академии наук – Сибирского. С другой стороны, «субъективизм» («волонтаризм») зачастую оборачивался «бесхозяйственностью», «разбазариванием ресурсов». Можно было развернуть (а затем свернуть) грандиозные «стройки коммунизма» в экстремальных условиях. Или по идеологическим мотивам ввязаться в лунную гонку со своим геополитическим соперником, а потом от нее отказаться. Понятно, какая в таком случае получалась отдача от затраченных сил и средств.

Важно также учитывать еще одно обстоятельство. По мере трансформации советской экономики в «экономику согласований» и «бюрократического торга» происходило понижение уровня принятия решений. Иногда это шло на пользу дела. В частности – способствовало перераспределению ресурсов в пользу важных, но бесперспективных с точки зрения системы направлений научного поиска, преодолению административных барьеров при внедрении его результатов в практику и т.д. С другой стороны, снижение степени централизации в отсутствие реальных рыночных регуляторов открывало широкий простор для отстаивания частных (ведомственных, групповых и личностных) интересов в ущерб государственным. Их реализация не решала принципиальных проблем, но требовала дополнительных ресурсов. Такое положение наблюдалось даже в самых приоритетных отраслях. По авторитетным свидетельствам, на излете советской эпохи решение о разработке и производстве ядерных «изделий» фактически принимались на внутриведомственном уровне. Конечно, это было весьма выгодно предприятиям, научным и конструкторским организациям отрасли. В выигрыше оставались и смежники, получавшие крупные заказы на разработку или модернизацию носителей и т.д. Но в какой мере эти затраты были оправданы – большой вопрос.

С.А. Баканов
Челябинск

РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ УГОЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ В 1990 – 2000-Е ГГ.

К началу 1990-х гг. доля государственных дотаций в производстве угля в России превышала 70%, т.е. отрасль почти полностью финансировалась государством. Господдержка отрасли объемом в 2,1 трлн. руб. составляла 1% ВВП и 5% всех расходов консолидированного бюджета. На угольную промышленность шло 12 – 13% всех средств господдержки всех отраслей промышленности⁶⁹⁰. Нести и далее столь значитель-

⁶⁹⁰ Крутой пласт: шахтерская жизнь на фоне реструктуризации отрасли и общероссийских перемен. / Под ред. Л.А. Гордона, Э.В. Клопова, И.С. Кожуховского. М., 1999. С. 53 – 54.