

Заседание второе.

Председатель – В.И. Разумов

Секретарь – Т.П. Мильчарек

Проблематизация: Инновации, развитие, кризис в различных моделях национальной экономики.

Г.В. Семёнов

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Вместе со мной в подготовке данного доклада принимали участие Бунимович И.Д., Салихов А.Р., Хайруллин Р.К.

Индустриальное экономическое развитие сформировало целостную систему институтов, обуславливающих соответствующие значения и динамику параметров воспроизводственного процесса, свои особые количественные и качественные характеристики экономического роста. Вместе с тем, в сознании экономических агентов и их институциональных групп укоренились ментальные модели, нормы, которые можно было бы выделить в особый тип и назвать индустриальным мышлением.

В рамках этого мышления экономические результаты (продукт, темпы экономического роста, эффективность) рассматривались как некая функция от использования трудовых, капитальных, материальных ресурсов и технологий. В связи с чем, задача экономической науки заключалась в идентификации соответствующих функциональных зависимостей между затрачиваемыми ресурсами и получаемыми результатами, а также в анализе того, как изменяются эти связи с развитием научно-технического прогресса. Институциональные характеристики воспроизводственного процесса, как и при применении неоклассического подхода к исследованию экономических систем, отодвигались на второй план.

Постиндустриальное экономическое развитие и сформировавшееся в развитых странах новое индустриальное мышление существенно изменили ситуацию. Одной из важнейших особенностей этого процесса стало введение в научный оборот понятий устойчивого развития, инноваций, национальной инновационной системы. Их изучение предлагалось осуществлять в неразрывной связи с институцио-

нальной средой постиндустриального информационного общества. В результате возникла теория эволюционной экономики.

В ней понятие института все чаще и чаще стало интерпретироваться в терминах систем управления и теории организации. Так, например, полагалось, что в соответствии с подходом Э.Шейна большинство институтов могло бы быть структурировано и содержательно рассмотрено через базовые представления, нормы, модели поведения экономических агентов. Другой институциональный срез мог бы быть исследован с помощью подхода Г.Хофстеда, с точки зрения организационной культуры различающего экономические и предпринимательские системы по признакам высоких/низких значений индексов властной дистанции в иерархических структурах управления, стремления избегать неопределенности (соотношения защитных и адаптивных механизмов в моделях менеджмента), индивидуализма при решении людьми проблемы самоактуализации в процессе воспроизводства человеческого капитала, мужского начала (ориентации на деньги, богатство, личный успех, а не на общественное благосостояние).

Вместе с тем, в эволюционной экономике получили развитие понятия неполная спецификация прав собственности, асимметрия информации, оппортунистическое поведение в рамках различного рода отклонений от «оптимума по Парето», специфические активы, трансакционные издержки, экономические дисфункции, институциональные ловушки, технологические и отношенческие «рутины», институциональная динамика, эволюция и конкуренция макрогенераций, ограниченная рациональность.

Претерпели изменения представления и об инновациях. Если первоначально под ними понимались радикальные инновации Й.Шумпетера, то сегодня их спектр значительно расширился и в большей степени соответствует улучшающим инновациям Й.Шмуклера. В прошлом также остались представления об инновациях, как о чисто продуктовых, технологических. В современных условиях становится ясно, что без опережающих организационно-экономических, организационно-управленческих инноваций, а в целом ряде случаев – и социальных инноваций, развитие продуктовых и технологических инноваций оказывается в значительной степени ограниченным.

По нашему мнению, под инновацией следует понимать такое новшество в технико-технологической, продуктовой, организационно-экономической и организационно-управленческой, социально-

экономический сферах, которое отвечает следующим двум признакам: а) скачкообразному количественному росту и качественному структурному изменению эффективности использующей его системы; б) представляет собой новый способ удовлетворения существующих потребностей или тот или иной способ удовлетворения вновь возникающих потребностей. При этом спектр потребностей предлагается задавать достаточно широко. Речь идет о разнообразных физиологических потребностях, потребностях в здоровом питании, потребностях в чистом воздухе, воде, потребности в отдыхе, потребностях в безопасности и защищенности, потребности в медицинских препаратах, развитых лечебных технологиях, потребностях в развитии способностей индивидуума, в том числе профессиональных, потребности в получении достоверной и достаточно полной информации.

Соответственно, под предприятием в дальнейшем будем понимать уникальную комбинацию специфических активов, позволяющую получать в течение среднесрочного или долгосрочного периода предпринимательский доход. Понятие специфического актива тесно связано с понятием инновации. Заметим при этом, что специфический актив, каждый взятый в отдельности, как правило, о чем свидетельствует практика, мало чего стоит. И лишь в комбинации они многократно увеличивают свою оцениваемую рынком стоимость. Вместе с тем, специфические активы могут отражать доступ к административному ресурсу, административные возможности того или иного участника, а в целом ряде случаев те или иные сознательно проектируемые, создаваемые и осуществляемые «административные инновации».

По существу предприятие представляет собой формальный институт, объединяющий владельцев специфических активов (предпринимателей), а также спроектированную и функционирующую систему менеджмента, реализующую соответствующие предпринимательские стратегические целевые установки. Особая роль при этом принадлежит предприятиям инновационной инфраструктуры – различного рода инновационным фондам (в том числе венчурным), научно-технологическим паркам, технополисам, центрам научно-технической информации, инжиниринговым проектным центрам и компаниям, институтам научно-технической и экономической экспертизы, центрам трансфера новых технологий, широкому спектру консалтинговых структур, фондам поддержки предпринимательства, научно-исследовательским центрам и институтам, лабораториям, образова-

тельными организациям и учреждениям, выставочным центрам и центрам патентной защиты, специализированным юридическим структурам. Их развитие весьма заметно увеличивает долю негосударственных расходов на НИОКР в валовом внутреннем продукте и задает более высокий уровень «институциональной плотности» в инновационной сфере.

Рассматривая национальную инновационную систему, - как совокупность институтов, особо также следует охарактеризовать государственные институты, опосредованно или непосредственно обеспечивающие устойчивые, высокие темпы инновационного экономического развития. В первую очередь, к ним следует отнести институты государственного регулирования конкурентной среды, а также в условиях усиливающихся процессов глобализации институты политико-правовой и экономической защиты отечественных предприятий на быстро развивающихся мировых рынках. Традиционно высокое значение принадлежит государственным институтам и предприятиям, непосредственно участвующих в создании и развитии вооружений и оборонных технологий. Более того эти государственные институты образуют во многом обособленную и достаточно автономную подсистему в национальной инновационной системе. Важнейшую роль в национальной инновационной системе также играют государственные институты высшего профессионального образования и развития фундаментальной науки, специализированные государственные инновационные корпорации (такие, например, как «РоснаноТех»).

В целом национальная инновационная система может быть представлена как совокупность институтов, участвующих в создании тех или иных новшеств, их коммерциализации, а также формальные и неформальные ограничения институционального плана и соответствующие «узкие места», которые возникают по тем или иным направлениям инновационного развития.

Национальные инновационные системы концентрируют в себе сложное взаимодействие между различными группами экономических агентов в рамках действующей системы институтов, которое не сводится к деятельности отдельных предпринимателей. По существу, это система взаимодействующих институтов для создания, хранения и передачи знаний, навыков и предметов, которые определяют новые технологии.

При исследовании отечественной национальной инновационной системы с точки зрения институциональной обусловленности ее развития весьма полезным представляется сравнительный анализ ее эффективности с эффективностью национальных инновационных систем стран – инновационных лидеров. Для проведения такого анализа может быть предложен метод позиционирования сравниваемых национальных инновационных систем в двумерной системе координат. В ней каждая из координатных осей соответственно отображает степень развития формальных и неформальных институтов и их влияние на инновационность экономики той или иной страны.

Для проведения такого сравнения предлагается метод матричного анализа. Данный метод широко применяется в стратегическом менеджменте для определения позиции стратегической хозяйственной единицы относительно конкурентов и весьма полезен при получении аналитических оценок в экономической теории. Для этого задается двумерное пространство координат, оси которого определяют степень влияния формальных и неформальных институтов на инновационность экономики той или иной страны.

Существует множество методов оценки влияния формальных институтов на национальные инновационные системы. Самый простой метод - расчет отношения валовых затрат на НИОКР к объему ВВП, выраженный в процентах. При этом величина данных затрат не дает пропорционального изменения выпуска инновационной продукции (табл. 2.1).

Таблица 2.1

Сравнение доли затрат на НИОКР в ВВП и доли страны в мировом технологическом экспорте, %

Страна	Доля затрат на НИОКР в ВВП	Доля страны в мировом технологическом экспорте
Россия	1,1	<0,5
Германия	2,5	17
США	2,7	36
Япония	3,2	30

Также в статистике формирования затрат на НИОКР показана доля участия экономических субъектов, а именно: бизнеса, государства, образовательных учреждений, некоммерческих фондов и источников зарубежных инвестиций. Таким образом, данные, предоставляемые

ЮНЕСКО, позволяют исследовать влияние формальных институтов на НИС.

Под неформальными институтами понимается совокупность неписанных правил, принятых в обществе в результате исторического процесса. Основная трудность заключается в том, что их нельзя точно описать и измерить. Если формальные институты четко формулируются в различных кодексах, законах, указах и т.д., то неформальные институты растворены в повседневной жизни общества. Их нельзя измерить с помощью средств государственной статистики, но они поддаются измерению в рамках методов социологического и культурного анализа. Наилучшим, на наш взгляд, образом эти проблемы решены в концепции оценки неформальных институтов, предложенной голландским ученым Г. Хофстедом.

Поскольку влияние и формальных, и неформальных институтов описывается несколькими параметрами, необходимо преобразовать их так, чтобы получить по одному интегральному значению на каждый тип институтов. Данные значения могут быть рассчитаны на основании регрессионных моделей, где выходной переменной является интегральная оценка уровня влияния институтов, а входными переменными - оценки уровня влияния отдельных институтов в рамках того или иного типа.

При этом построение многочисленных регрессионных моделей воздействия степени развития тех или иных формальных и неформальных институтов на долю расходов на НИОКР в валовом внутреннем продукте на основе эмпирических данных за период с 1996 г. по 2005 г. по 59-ти странам показало следующее.

В составе формальных институтов наиболее значимым оказалось развитие предпринимательской среды, институтов предпринимательства, что позволяло обеспечивать высокий уровень доли расходов на НИОКР негосударственных, частных предприятий в валовом внутреннем продукте. Что касается доли государственных расходов на НИОКР, здесь ситуация оказалась сложнее. Для стран инновационных лидеров была характерна высокая доля государственных расходов на НИОКР в валовом внутреннем продукте, которая, в свою очередь, стимулировала через развитые предпринимательские структуры высокую долю расходов на НИОКР в валовом внутреннем продукте негосударственных, частных предприятий. Достаточно эффективные национальные инновационные системы имели и страны, где имел место

низкий удельный вес государственных расходов на НИОКР в валовом внутреннем продукте при одновременно высокой доле расходов на НИОКР в валовом внутреннем продукте негосударственных, частных предприятий. Вместе с тем, расчеты показали, что высокая доля государственных расходов на НИОКР в валовом внутреннем продукте, которая сопровождается низкой инновационной активностью предпринимательского сектора (соответственно, и низкой долей расходов негосударственных, частных предприятий на НИОКР в валовом внутреннем продукте) оказывается в инновационном плане малоэффективной.

Также проведенные расчеты с помощью регрессионных моделей показали, что в составе неформальных институтов наибольшее влияние на долю расходов на НИОКР в валовом внутреннем продукте за исследуемый период оказывали такие «культурные измерения» по Г. Хофстеду, как властная дистанция и индекс индивидуализма. Наибольшие успехи инновационного постиндустриального развития демонстрировали страны с низкой властной дистанцией и высоким индексом индивидуализма. Более того между указанными неформальными институциональными факторами имелась автокорреляция. Последнее потребовало отдельного построения двух однофакторных регрессионных моделей.

Именно этими перечисленными значимыми формальными и неформальными институтами вносился наибольший вклад в полученные интегральные значения степени развития формальных и неформальных институтов. В итоге построенная матрица позиционирования национальных инновационных систем выглядела следующим образом (рис. 2.1).

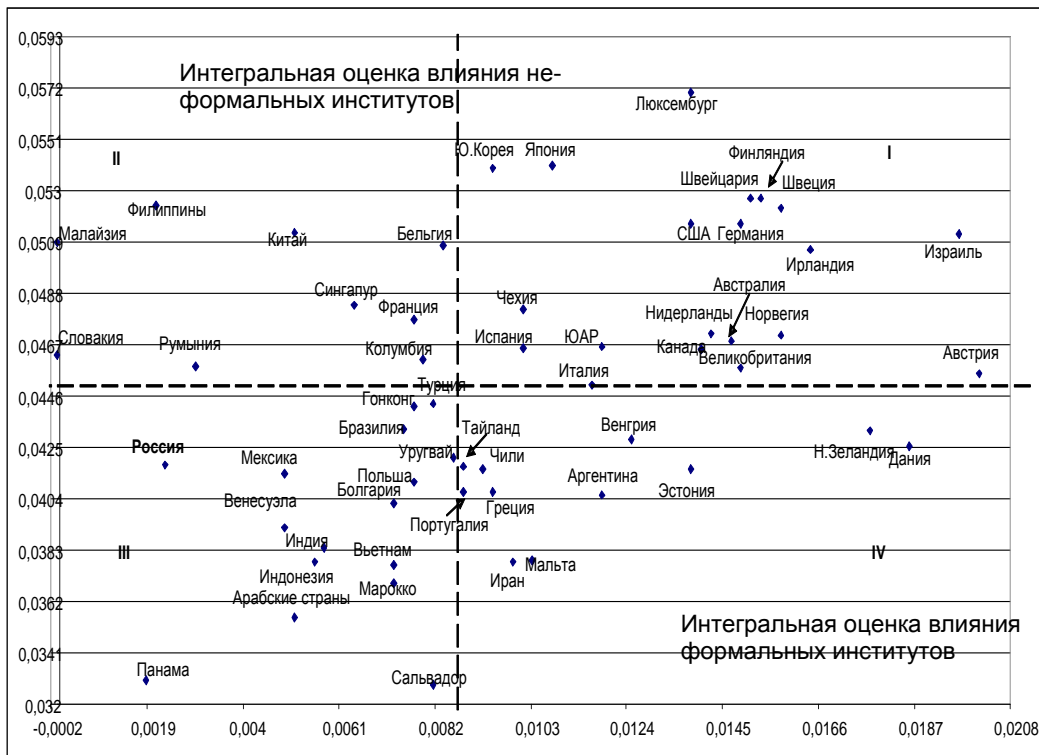


Рис. 2.1. Матрица позиционирования национальных инновационных систем в институциональной структуре экономики

Все страны распределены по четырем квадрантам, каждый из которых характеризует особенности институциональной структуры, влияющей на развитие национальных инновационных систем. Рассмотрим их подробнее.

В мире существует множество примеров национальных инновационных систем, каждая из которых в чем-то уникальна, но в то же время все они имеют общие черты, что позволяет их сравнивать между собой. Выявление и оценка уровня развития системообразующих элементов делают возможным группировку национальных инновационных систем по схожим состояниям этих элементов. Отнесение национальной инновационной системы к одной из таких групп позволя-

ет лучше понять логику и тенденции ее развития, а также эффективность инновационной политики, осуществляемой государством.

Через характеристики инновационного развития институциональное устройство социально-экономических систем оказывает существенное влияние на качество экономического роста. Из теории общественного воспроизводства хорошо известно, что, наряду с темпами роста совокупного общественного продукта, валового национального продукта и национального дохода, качество экономического роста характеризуется также такими воспроизводственными характеристиками, как органическое строение капитала c/v и нормой прибавочного продукта m/v . Во второй половине XIX века рост c/v связывался с развитием научно-технического прогресса. Позже, однако, было показано, что при преимущественно интенсивном типе воспроизводства и росте производительности оборудования и, как следствие, производительности труда, имеет место тенденция снижения c/v . При этом снижаясь, c/v стремится к некоторому пределу.

В низкоэффективных административных экономиках, между тем, как показало экономическое развитие двадцатого столетия, на динамику c/v оказывает значительное влияние рост доли промежуточного продукта в создаваемом совокупном общественном продукте, а также опережающее увеличение цен на элементы промежуточного продукта по сравнению с конечным. Доля амортизации в валовом продукте сегодня составляет всего 10-12%. Таким образом, в современных условиях тенденцию роста и высокие значения c/v демонстрируют экономики с преимущественно экстенсивным типом воспроизводства, которые по показателям экономического развития достаточно далеко отстают от экономик стран – инновационных лидеров.

Из теории общественного воспроизводства известно, что при росте воспроизводственной характеристики c/v крайне трудно добиться высоких устойчивых темпов экономического роста. Более того, в воспроизводственной теории показано, что высокие значения и увеличение c/v содействуют при прочих равных условиях снижению темпов экономического роста.

Иное воздействие на темпы экономического роста оказывает другая воспроизводственная характеристика – норма прибавочного продукта m/v . Увеличение m/v содействует при прочих равных условиях формированию высоких темпов экономического роста.

Результатом противоречивого взаимодействия описанных нами двух тенденций становится та или иная экономическая динамика, которую демонстрируют развивающиеся и развитые экономики.

В развитых странах по мере роста их благосостояния, институционализации и широкого применения эффективных антимонопольных процедур, несмотря на значительный рост производительности труда, норма прибавочного продукта m/v снизилась с 2,0 во второй половине девятнадцатого века до 0,66-0,69 в 1980-1990-е годы двадцатого века в развитых странах. При этом за период 1970-1980-х годов в предшествующем столетии норма прибавочного продукта в экономике США имела весьма устойчивый диапазон колебаний 0,63-0,68, в Германии – 0,68-0,73, во Франции – 0,65-0,69, в Великобритании – 0,59-0,66.¹ При этом отмеченное снижение нормы прибавочного продукта в развитых странах сопровождалось ростом доли оплаты труда в валовом общественном продукте с 7,7% в конце девятнадцатого века до 33,3% в конце двадцатого века. А отрицательное воздействие такой динамики на темпы экономического роста сопровождалось кратным снижением воспроизводственной характеристики c/v : с 10,0 в среднем в конце девятнадцатого столетия до 1,6-1,8 – в экономике США, 1,9-2,0 – в экономике Германии, 1,7-1,8 – в экономике Франции, 1,6-2,0 – в экономике Великобритании.² Именно эта последняя тенденция позволила поддерживать в развитых странах относительно высокие темпы экономического роста, сопровождавшиеся ростом общественного благосостояния. Описанные изменения были бы невозможны без активной инновационной постиндустриальной составляющей и высоких темпов инновационного развития.

Иные процессы происходили в отечественной экономике. В экономике СССР с 1923-1924 гг. по 1987 г. норма прибавочного про-

¹ Данные о значениях нормы прибавочного продукта приводятся по: Ленинский сборник XXXVIII. – М., Политиздат, 1975, с.90-91; Зверев Д.А. Модели макроэкономического равновесия и роста. – СПб:Изд-во С.-Петербургского университета, 2005.

² Оценка произведена авторами по данным, взятым из следующих источников: Ленинский сборник XXXVIII. – М., Политиздат, 1975, с.90-91; Зверев Д.А. Модели макроэкономического равновесия и роста. – СПб:Изд-во С.-Петербургского университета, 2005.

дукта изменялась в диапазоне «регулируемой стабильности» 0,9-1,0. Это, однако, достигалось при более низком уровне доли оплаты труда в валовом общественном продукте на уровне 0,23 в 1923-1924 гг., 0,26-0,27 в 1959-1966 гг. и вновь 0,22-0,23 в 1980-е годы. Органическое строение капитала в СССР и значимое в воспроизводственном процессе отношение промежуточного продукта к фонду оплаты труда также как и в развитых странах снизилось. Правда, это снижение было менее значительным. В 1923-1924 гг. c/v оценивалось в 2,7-2,8. Затем оно несколько снизилось где-то до 2,2-2,3 в 1959 г. и вновь возросло до 2,6-2,7 в 1970-1980-е годы. Заметим, что именно в 1970-е и 1980-е годы СССР столкнулось с серьезной проблемой заметного снижения темпов экономического роста.

Такая динамика c/v в экономике СССР имела место, вследствие роста инновационной активности и в целом неплохих инновационных характеристик индустриальной экономики (что содействовало заметному снижению c/v) при параллельном быстром росте доли промежуточного продукта в совокупном общественном продукте (что содействовало заметному увеличению c/v).

При переходе к рыночной экономике, которая, как показали последующие события, оказалась во многом рентоориентированной с развитой системой административных рынков экономическая динамика c/v и m/v изменилась. Норма прибавочного продукта к 1996 г. увеличилась до 1,43, несколько снизившись к 1998 г. В 1999-2000 гг. она уже равнялась 1,9. Затем произошло ее снижение до уровня 1,45 в 2002 г. с последующей стабилизацией на значениях 1,4-1,5 в 2003-2006 гг.

Вместе с тем, обращает на себя внимание, что в указанный период с ростом нормы прибавочного продукта происходило достаточно синхронное увеличение и c/v . Последнее мешало преодолению спада производства в 1990-е годы и формированию реальных устойчивых темпов экономического роста, начиная с 2000 г. Единственным исключением стал период с конца 1980-х гг. до 1996 г. Сделанное наблюдение позволяет сделать вывод о том, что в начале 1990-х годов происходила вследствие глубокого системного кризиса вынужденная оптимизация значений воспроизводственных характеристик и структуры национального продукта.

Снижение c/v в кризисные периоды можно объяснить оптимизацией технологической структуры производства, в том числе за счет

трансферта более новых технологий, а также, неизбежными организационно-экономическими и организационно-управленческими инновациями. В свою очередь, рост нормы прибавочного продукта в кризисные периоды является прямым следствием увеличения производительности труда, поскольку в такие периоды одновременно наблюдается рост доли фонда оплаты труда в совокупном общественном продукте. Так, например, с 1987 г. по 1996 г. удельный вес оплаты труда увеличился с 22,7 % до 24,7 %, двигаясь к «эталонному» уровню развитых стран в 33,3 %.

По мере достижения макроэкономической стабильности в отечественной рентоориентированной экономике запускаются другие процессы. В отсутствие серьезных технологических, продуктовых и иных инноваций с ростом многочисленных административных схем государственного регулирования происходит, как и в экономике СССР, увеличение удельного веса промежуточного продукта при опережающем росте цен на его элементы. Соотношение c/v начинает увеличиваться, содействуя снижению темпов экономического роста. Для их поддержания хотя бы на прежнем уровне в качестве компенсационного эффекта требуется увеличение нормы прибавочного продукта m/v . Однако, в низкоэффективной экономике описанных выше институциональных ограничений, сдерживающих инновационное развитие и инновационную деятельность за счет заметного роста производительности, это оказывается, вряд ли возможным. Единственным выходом для обеспечения увеличения нормы прибавочного продукта становится сдерживание увеличения заработной платы. На это также ориентирует вполне реальная в такой экономике угроза инфляции. Следствием становится снижение доли оплаты труда в создаваемом валовом общественном продукте. Так, если в 1996 г. значение этого показателя, как уже говорилось, равнялось 24,7 %, в 2005 г. и 2006 г. оно составило, соответственно, 18,7 % и 18,6 %.

Проведенное исследование показывает, что попытка осуществлять инновационное развитие преимущественно административными методами в рамках расширения государственного вмешательства в инновационную сферу без осуществления соответствующих институциональных реформ в системах менеджмента, организации прав собственности, системах образования, профессиональной идентификации и предпринимательской сфере, вряд ли можно признать удачной инновационной стратегией.

ОБСУЖДЕНИЕ ДОКЛАДА

Разумов В.И.: Где у Вас выделяются и учитываются культурно-психологические качества, когда Вы говорите о культурных измерениях инновационного развития?

Семенов Г.В.: При исследовании культурных измерений инновационного развития, если приходится говорить о психологии, то это социальная психология.

Разумов В.И.: Я внимательно слушал Ваше выступление. Приведу в пример произведение А. Фета «Лирическое хозяйство». Он был помещиком. Он первым отразил российскую экономическую ментальность. Если мы переходим на уровень ментальности, то надо начинать с языка. И надо выходить на новую культуру.

Семенов Г.В.: Ментальные модели, как известно, – не что иное, как совокупность технологических, отношенческих рутин и ценностей. Рассмотрим в качестве примера применяемые сегодня рутины в оценке учащихся 9 класса на едином экзамене (ЕГЭ) по математике. Из 16 простейших заданий, чтобы получить оценку «4», надо выполнить всего 8. При этом присутствует вторая часть заданий для более развитых учеников. Возникает вопрос, зачем ученикам эта вторая часть, если и в рамках первой они несложным путем могут получить высокую оценку. Вторая часть, как говорят сами ученики, для «ботаников». Именно так называют сегодня в российской ученической среде стремящихся к высоким целям учеников. Это и есть язык. Это и есть современные ментальные модели.

Мадгазин Д.: Вы предлагаете ориентироваться на институты профессиональной идентификации. Сколько времени займет, пока они приобретут требуемый развитый вид?

Семенов Г.В.: Сегодня реально существуют одновременно профессиональная и имитационная экономика. Мы различаем милицию, которая охраняет, и милицию, которая делает вид что охраняет. Есть врачи, которые лечат и которые делают вид, что лечат. Также обстоят дела и с преподавателями ВУЗов. Есть реальная и профессиональная экономика. И компромисс между ними невозможен.

Мадгазин Д.: Вы предлагаете разделить и «отселить» «ботаников» от простых учеников?

Семенов Г.В.: Возможно не так категорично. В то же время в интересах будущего молодым людям, для которых важны ценности развития, должны быть предоставлены для этого возможности, соответствующие лучшим мировым стандартам.

Боуш Г.Д.: Это зависит от воли элит?

Семенов Г.В.: У нас власть всегда распоряжается всем. Она определяет, кто и что должен делать.

Ореховский П.А.: Кто или что такое власть, про которую Вы говорите? Что властью не является? Найти надо адресата.

Боуш Г.Д.: Разделите власть и элиту.

Семенов Г.Д.: Элиты - это лучшие в обществе, а не те, кто наверху власти. Лучшие хирурги, танцоры, инженеры, управленцы. Есть ложная элита, – различного рода «политики», популярные шоумены. Они вносят свою философию, свой дух. Эти две модели, схемы формирования элит во многом влияют на формирование ценностей. Что касается власти, то это, в первую очередь, административное начало. При этом, если Вы делегируете полномочия, то разделение труда есть разделение властей.

Ореховский П.А.: Руководящий менеджмент имеет формальный статус. Для меня же власть есть отношения господства – подчинения. Последнее имеется в любом социуме. Эти отношения строятся на том, кому принадлежат ресурсы. Любая инновация всегда приводит к перераспределению власти. Я за честность того, что происходит.

Семенов Г.В.: Я не вижу принципиальных различий. Любая власть, или это руководящий менеджмент, или это государство – принуждение.

Ореховский П.А.: Вы говорите, что не обладаете властью. А я считаю, что у вас такая же власть, как и у Президента республики Татарстан.

Семенов Г.В.: Власть - это принуждение. Я им не пользуюсь. Мне мои подчиненные часто говорят, что я никого не бью «по голове». Могу дать надбавки, перераспределить стратегические амплуа. Зачем мне их нагибать, если они самоуправляемы. У каждого свои ресурсы, своя власть. Человек вправе сомневаться. Власть также должна сомневаться. Если власть не сомневается и не может предложить другого в ны-

нешней кризисной ситуации – то пусть, хоть не мешает тому, что делается.

Ореховский П.А.: Ученые тоже обладают властью. А Георгий Виссарионович говорит, что власть – такая плохая, что не делает ничего. Вот они – гады. В моем изложении все пытаются сохранить власть. Фиксация этих отношений делает очень затруднительным инновационное развитие. Любая инновация приводит всегда к перераспределению власти. У Георгия Виссарионовича позиция другая, которая тоже имеет под собой обоснование. Я не к тому, кто из нас прав, я хочу зафиксировать наши различия в основаниях.

Мильчарек Т.П.: В какой степени и в какой мере возможно инновационное развитие науки в России?

Семенов Г.В.: Инновационное развитие и развитие науки – это, в первую очередь, молодые, работоспособные, амбициозные и энергичные кадры. Думается значительную роль здесь сыграет Болонское соглашение, предусматривающее формирование и развитие у студентов тех или иных компетенций. В Дублинском дескриптории их, например, 36. Мы сегодня и у себя на кафедре формируем и оцениваем порядка 16-20 компетенций. Учебная дисциплина, качество и творческая составляющая подготовки студентов заметно выросли, равно как и способность к анализу и тем или иным инновациям.

Мильчарек Т.П.: Что такое инновационный менеджмент в образовании?

Семенов Г.В.: Инновационный менеджмент в образовании – постоянная неудовлетворенность собой и командой. Мне нравится контингент моих студентов – те кто не поступили в престижные ВУЗы и пришли к нам. Есть еще и технологии – инновации в сфере образовательных технологий. В рамках этих технологий мы исходим из того, что экономическая теория формирует экономическую культуру мышления. Менеджмент не может давать рецепты. В основе лежит профессиональная культура. Наши студенты идут в малый и средний бизнес – там нет большого управленческого аппарата. А есть свои знания и профессиональная интуиция.

Лизунов В.В.: Категории: Власть – Управление – Влияние. Разделите эти термины. Пора бы уже употребить и власть. Что есть мотивация, а может быть активация, в которую входят мотивация, внешнее стиму-

лирование. Если все это не действует, требуется принуждение – то есть власть.

Семенов Г.В.: Существуют функции управления и система менеджмента. Решение проблем, о которых Вы говорите, это задача организации. Ее решение отвечает на вопрос, как должны быть распределены и как должны взаимодействовать функции, включая организацию процессов информирования друг друга.

Лизунов В.В.: Разделите власть и принуждение. Этика будет влиять, но не будет принуждать.

Семенов Г.В.: Власть может быть по-разному организована. Есть правила, которые необходимо соблюдать. Есть часть чиновников, которые сами диктуют правила. «Если нельзя, но очень хочется – то можно».

Ореховский П.А.: Для меня власть существует везде – в семье, во всех институтах. А менеджмент – это во-первых, организационная структура; во-вторых, – финансовая часть – структура контроля. Все это виды власти. А когда вы ушли в государственные структуры, то взяли в рассмотрение только один вид власти.

Рыженко И.Л.: Инновационные преобразования: высокие транзакционные издержки – это связано с властными ресурсами. Сопротивление среды и т. д. Любой бизнес формирует издержки на это. Инновационный переход и инновационные стратегии, осуществляются через что – через профессиональную деятельность или что-то другое?

Семенов Г.В.: Я уже говорил о том, что при неразвитых институтах профессиональной идентификации нет реального спроса на математику. Значит – через что-то другое.

Рыженко И.Л.: Вы видите реальную инновационную стратегию, которую можно было бы применить, решая проблемы в Западной и Восточной Сибири?

Семенов Г.В.: Здесь центральным является вопрос удаленности бизнеса и другие, возникающие вследствие этого проблемы. Пример – твердое биотопливо в Бурятии – проблемы удаленности.

Хоботова С.Н.: Можем ли мы претендовать на реализацию этого инновационного проекта в сложившихся условиях?

Семенов Г.В.: Думаю, что нет. У каждого свои интересы. И проект с биотопливом находится за их «рамками».

Мадгазин Д.: Давайте перенесем нашу дискуссию в другую плоскость. Пример со столом и лошадью. Насколько актуален ваш подход на примере нашей страны.

Семенов Г.В.: Вы имеете ввиду, насколько адекватны западные рецепты для нашей страны? В нашей стране, по большому счету нет никакой исключительности – наверное, мы больше хотим, чтобы это было так.

Ореховский П.А.: Мне бы хотелось сказать о том, что постоянно выпадает из дискуссии. Все капиталистические теории начинаются с описания хозяйственного оборота. Любую инновацию можно провести, только если отнять ресурсы – государственное предпринимательство, либо выкупить – по более высоким ценам. Или закрыть предприятия-конкуренты и выкупить их, сделав свое предприятие монополистом на рынке. Вот такие вот дела.

Разумов В.И.: Ну что ж, времени, к сожалению, больше нет. Всем спасибо.