

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

УДК 330.3421.2+332.02

В.В.Дементьєв, д-р екон. наук

Донецький національний технічний університет

В.П.Вишневський, чл.-кор. НАН України

Інститут економіки промисловості НАН України (Донецьк)

ЧОМУ УКРАЇНА НЕ ІННОВАЦІЙНА ДЕРЖАВА: ІНСТИТУЦІЙНИЙ АНАЛІЗ

Розглянуто інституційні перешкоди інноваційної діяльності в Україні. Показано, що основним джерелом прибутку тут є штучне заниження витрат ведення бізнесу за допомоги здійснення економічної влади; наслідком цього стають високі транзакційні витрати інноваційної діяльності, кадровий опір інноваціям, руйнування освітньої та наукової інфраструктури.

Як відзначив в одній із своїх праць Дуглас Норт, якщо все, що потрібно для економічного процвітання, – це інвестиції й інновації, то чому деякі нації пройшли повз цю бажану перспективу? Справді, чому? Якщо все так очевидно, то чому Україна, якщо ще не зовсім пройшла, то безтурботно проходить повз перспективу свого процвітання?

Становище з інноваціями¹ в Україні є гнітючим, якщо подивитися на нього порівняно зі світовими лідерами, і катастрофічним, якщо оцінити його з позиції перспектив розвитку країни. За даними Держкомстату України, 2008 року інноваційну діяльність у промисловості здійснювало лише 13% підприємств. У розвинених країнах частка інноваційно активних підприємств у 4–5 разів є вищою і складає 60–70% загальної кількості підприємств. Лише 3,9% підприємств витрачали кошти на науково-дослідні розробки (внутрішні та зовнішні)². Частка інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої продукції вже впродовж багатьох років перебуває на рівні 6–7%³. Наукомісткість ВВП в Україні скоротилася за період 1990–2008 років практично у три рази і склала 1%⁴.

Проте навіть ці невтішні цифри є оптимістичними. Реальність є значно сумнішою, якщо врахувати особливості нашого статистичного обліку,

¹ Під інноваціями розумітимемо "...процес трансформації затрат у випуск з метою генерування продукції, що характеризується вищою якістю і нижчими витратами, ніж раніше". Див.: *Лационик У.* Теория инновационного предприятия // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2006. – Т. 64. – № 3. – С. 7.

² Інвестиції та інноваційний розвиток // Науково-практичний бюлетень. – 2009. – № 2 (5). – С. 2.

³ Див.: Там же. – С. 22.

⁴ Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів. – К., 2009. – С. 28.

де мінімальний рівень новизни, потрібний для того, щоб віднести якусь зміну до "інновацій", визначають "як нове для даного підприємства"⁵. Тому за своєю суттю наведені вище статистичні дані належать, радше, до квазіінновацій і говорять лише про те, що в нашій економіці є щось схоже на інновації й інноваційну активність, але не самі інновації у власному значенні цього слова. Дві третини так званої інноваційної продукції, якою звітують вітчизняні товаровиробники, – це продукція, нова лише для підприємства, тобто як така інноваційною не є⁶. Те, що ми записуємо в інновації, наприклад у гірничо-металургійному комплексі, здебільшого – вже існуючі технології та продукти 20-річної та й більше давності.

Не можна сказати, що мало хто розуміє потребу в інноваціях. Якраз навпаки, це розуміють практично всі. Ми маємо Закон України "Про інноваційну діяльність". Розроблення інноваційних стратегій і програм на загальнодержавному або регіональному рівнях перетворилося на особливий жанр наукової діяльності. Відбулися парламентські слухання щодо стратегії інноваційного розвитку України. Проте, незважаючи на наявність стратегії, Україна не є і, вочевидь, у найближчому майбутньому так і не буде інноваційною державою.

Для відповіді на запитання, що потрібне для інноваційного розвитку і чому не спрацьовують різного роду і рівня інноваційні стратегії, треба відповісти на запитання, чому інновацій не було досі. Адже якщо існуючі стратегії цих причин не усувають, то немає гарантій того, що вони справлятимуть який-небудь позитивний вплив на інноваційну активність вітчизняної економіки.

Чому немає інновацій: міф про брак ресурсів

Отже, чому ж у нас немає інновацій? Відповідь, яку найчастіше знаходимо в різного роду аналітичних документах, – це брак ресурсів на інноваційну діяльність у підприємств і держави. Проте такий підхід до пояснення відсутності інновацій викликає певні сумніви.

По-перше, справді, рівень витрат підприємств на розроблення технологій, продуктів тощо є надзвичайно низьким. Наприклад, на виконання досліджень і розроблень підприємства України 2008 року витратили 1248 млн грн (150–160 млн дол.)⁷. Одна лише корпорація "Сіменс" на науково-дослідні та конструкторські розроблення щороку витрачає 5 млрд євро, а промислові підприємства Фінляндії – приблизно 3,5 млрд євро (і це з населенням 5 млн осіб).

Проте це зовсім не означає, що в українських підприємств немає для цього достатніх коштів. Їхні витрати на науково-дослідні розроблення є зіставними, якщо не поступаються, витратам, які несе бізнес на утримання

⁵ Статистичний щорічник України на 2007 рік. – К., 2008. – С. 328.

⁶ Упродовж 2006–2008 років інноваційну продукцію впроваджували 1063 підприємства, з яких 364 – нову лише для ринку, і 863 – нову лише для даного підприємства. Див.: Там же. – С. 13.

⁷ Див.: Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізації них викликів. – С. 33.

політичних партій, футбольних клубів⁸, на хабарі, на... Така структура витрат свідчить про те, що підприємства могли б витратити і більше на науково-дослідні розроблення, але віддають перевагу іншим напрямкам витрат.

Таке співвідношення витрат свідчить також про те, що гроші у принципі є, але витрати на інновації не є першочерговою потребою для вітчизняного бізнесу. Технічна відсталість підприємства не є для нього критичною проблемою. Цим можна пожертвувати на користь інших пріоритетів, якщо не більше, то, принаймні, не менше важливих, цінних і значущих для нашого бізнесу. Стан витрат на дослідження і розроблення порівняно з іншими їх напрямками говорить не про відсутність коштів. Радше, він відбиває шкалу цінностей і переваг вітчизняного бізнесу.

По-друге, брак економічних ресурсів (за винятком природних) є прямим або непрямим результатом людських дій, керованих тими чи тими мотивами. Пригадаймо відому і, загалом-то, правильну тезу П.Друкера, що "у світі немає суспільств, які б не мали достатньо капіталу"⁹. Однією з найбільш інноваційних держав у світі сьогодні вважають Фінляндію. Навряд чи ситуація була такою, що спочатку в цій країні накопичили фінансові ресурси (звідки?), а потім їх спрямували на інновації. Очевидно, що навпаки.

По-третє, уявімо собі гіпотетичну ситуацію, коли в українській економіці з якоїсь причини різко зростає обсяг фінансових ресурсів: знайдено нафту, в багато разів зросли ціни на метал або, врешті, Біл Гейтс з'їхав з глузду й усі свої гроші вирішив віддати Україні. Чи є у нас при цьому впевненість і гарантії, що отримані кошти буде спрямовано на фінансування науково-дослідних і конструкторських розроблень, а не заморожено в безглузвих проектах, розкрадено, "розпиляно" і т. п.? Питання риторичне.

Отже, річ зовсім не в тім, що бракує фінансових ресурсів. Принаймні, питання можна поставити так: чому навіть наявні в Україні ресурси не використовували ефективно і не виділяли на здійснення реструктуризації виробництва і підвищення його продуктивності? Чому навіть на тих підприємствах, які мали високий рівень ліквідності вироблюваної продукції й, отже, фінансові можливості щодо залучення зовнішніх ресурсів, інновації або відсутні, або недоінвестовані?

Головна проблема полягає в тому, що у вітчизняній економіці відсутній необхідний інвестиційний попит на інновації з боку підприємств.

Підприємство, домінуючий власник і його мотивація

Чому ж попит на інноваційні стратегії у підприємств є відсутнім або, принаймні, пригніченим?

Тут відразу слід зробити уточнення: що розуміти під підприємством і у кого конкретно відсутній попит?

Будь-які економічні явища, зокрема попит на інновації, можна адекватно зрозуміти як логічний наслідок дій, суб'єктивного сприйняття, цілю-

⁸ Наприклад, сукупний річний бюджет двох провідних українських футбольних клубів – "Шахтара" і київського "Динамо" – перевищує 140 млн дол. Див.: <http://www.terrikon.dn.ua/posts/11655>.

⁹ История экономических учений: современный этап. – М., 1998. – С. 497.

вих установок і рішень окремих індивідів. Рішення в економіці ухвалюють не підприємства. Підприємство як таке є лише або юридичною фікцією (так званою юридичною особою), або купою певним чином організованого металу (так званими засобами виробництва). Ні те, ні те рішень ухвалювати не може. Рішення про спрямування інвестицій і розподіл грошових доходів ухвалюють тільки індивіди. Передусім, природно, йдеться про індивідів, що домінують на підприємстві через свою владну позицію.

Домінуючим агентом на українських підприємствах, який ухвалює рішення про розподіл ресурсів і напрямки економічного розвитку, є його власник, репрезентований, як правило, фізичною особою. Оскільки відокремлення власності від управління в Україні ще не відбулося, то такий власник є одночасно і топ-менеджером підприємства. В певному сенсі можна стверджувати, що у нас склався свого роду режим власності фізичних осіб, що концентрує економічну владу на підприємстві в руках обмеженої групи індивідів, які здійснюють верховний контроль над виробництвом продукції та розподілом доходів.

Тому попит підприємства на інновації є попитом на них з боку власника активів і залежить від того, чи може цей власник виступити як *творчий (продуктивний) підприємець*, здібний до ефективної інноваційної діяльності. Доля питання, чи стане вітчизняна економіка інноваційною, залежить від того, чи захочуть цього ті, хто розпоряджається ресурсами підприємств, і вирішується не в уряді, не на парламентських слуханнях і навіть не в Національній академії наук України. Вона вирішується в тиші кабінетів власників активів.

Власник ухвалить рішення про виділення інвестиційних ресурсів на інноваційні стратегії лише в тому разі, якщо матиме відповідну мотивацію. Відсутність попиту на інноваційні стратегії означає не що інше, як відсутність мотивації до інновацій з боку власника.

Тож як пояснити факт відсутності мотивації до інновацій з боку власника активів підприємств у вітчизняній економіці?

Власник, як і будь-який індивід, природно прагне максимізувати приватну вигоду, або, інакше кажучи, індивідуальний дохід. Це є його абсолютна особиста мета і, відповідно, мета управління підконтрольними йому підприємствами. Саме цей інтерес диктує стратегію економічної поведінки і формує його цільову функцію щодо контрольованих активів. Решта (рівень продуктивності праці, рентабельність підприємства, екологічний стан виробництва тощо) стосовно цієї мети має похідний характер і приймається лише тією мірою, якою сприяє максимізації особистого доходу власника.

Продуктивність праці, інновації, нові технології, продукти тощо не є для власника безпосередньою метою володіння активами. Самі по собі інновації його не цікавлять, більше за те, несуть певну загрозу: вони вимагають значних витрат і пов'язані з деякою часткою ризику. Інновації можуть потрапити в коло інтересів власника лише тією мірою, якою сприяють збільшенню його особистого доходу. Власник виконує функції творчого підприємця саме настільки, наскільки примушений до цього позитив-

ною залежністю між величиною його особистого доходу й інноваційною активністю. Інноваційна активність і потреба в інноваціях не є природною потребою індивіда. Це інституційне явище, існування якого зумовлене певним суспільним устроєм.

Тож як формується (або може формуватися) особистий дохід власника, і якою мірою останній залежить (або не залежить) від інновацій?

Особисте багатство власника має своїм джерелом, по-перше, прибуток контрольованих підприємств, тобто різницю між продажною ціною і витратами виробництва. По-друге, особистий дохід власника формується далі як різниця між величиною прибутку і величиною виплат із прибутку (податки, дивіденди міноритаріям тощо).

Основним джерелом, таким чином, є економічний прибуток, створений на підприємстві, що належить йому. Тому вихідна проблема для пояснення відсутності (або ж наявності) попиту на інновації з боку власника – це домінуючі джерела і шляхи максимізації економічного прибутку і, далі, особистого прибутку власника.

Як отримати прибуток: інновації чи влада?

Що ж повинен зробити власник, як розподілити наявні в його розпорядженні ресурси, щоб збільшити свій дохід, і як узагалі можна отримати прибуток?

Згідно зі стандартною економічною теорією, на ринках, де домінує досконала конкуренція, економічний прибуток відсутній. Максимум, на що може розраховувати власник, – це так званий нормальний прибуток, що є складовою економічних витрат. Умовою отримання економічного прибутку є володіння даним підприємством якоюсь конкурентною перевагою перед рештою.

У ринковій економіці (якщо виключити природні переваги, а також арбітражні операції та шахрайство) існує два основні напрямки, або два усталені шляхи створення підприємствами конкурентних переваг, потрібних для отримання економічного прибутку. Причому ці шляхи в певних межах виключають один одного і є несумісними між собою.

Перший шлях – *технологічний*, або *інноваційний*. Підприємство отримує економічний прибуток, оскільки має меншу величину фізичних витрат виробництва (тобто меншу величину витрати ресурсів) на одиницю продукції порівняно з іншими виробниками в галузі, або ж виробляє продукт з такими характеристиками, які відсутні у продуктів, вироблених конкурентами. В цьому разі джерелом економічного прибутку є монополія новатора, оскільки інші учасники ринкової гри не таких конкурентних переваг¹⁰.

¹⁰ Інноваційне підприємство освоює виробничі ресурси, щоб виокремитися серед конкурентів, а потім використовує ці ресурси для виробництва більш високоякісних і дешевих товарів, що є джерелом його конкурентних переваг. Див: *Лацоник У.* Разновидности капитализма, рыночных сил и инновационного предпринимательства // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2008. – Т. 6. – № 3. – С. 44.

Указаний шлях має у своїй основі створення підприємцем технологічних і організаційних переваг перед рештою виробників. Він пов'язаний із певними ризиками інвестицій у нові технології і передбачає більш або менш широкі часові горизонти господарського планування, оскільки часто може дати віддачу в довгостроковій перспективі (наприклад, інвестиції у фундаментальні дослідження). Таким чином, базовою умовою інноваційного розвитку є відсутність свавілля, тобто наявність гарантій того, що в довгостроковій перспективі економічний прибуток, отриманий у результаті інвестицій у знання і далі в нові технології й організації, не буде вилучено, вкрадено, відсуджено і т. д., а бізнес, заснований на інноваційних технологіях, не буде відібрано.

Другий шлях – *рентний* шлях максимізації економічного прибутку. Суть його полягає в тому, що джерелом економічного прибутку є заниження, порівняно з ринком вільної конкуренції, цін на одиницю витрат виробництва, завищення цін на кінцеву продукцію (рівної порівняно з конкурентами якості), відмова нести всю суму соціальних витрат, з якими пов'язане виробництво (заниження податкових та інших виплат із прибутку), або ж відмова ділитися з іншими претендентами частиною отриманого прибутку. *В цьому разі власник привласнює ренту, тобто дохід, який перевищує внесок власника і факторів виробництва, що належать йому, у створення суспільного продукту.*

Проте як це стає можливим? Адже скорочення витрат виробництва або ж відрахувань із прибутку, а також підвищення цін на продукцію означає не що інше, як скорочення (пряме або непряме) доходу для інших економічних агентів: постачальників ресурсів, споживачів, держави, міноритаріїв, що претендують на частину прибутку, створеного на підприємстві. Чому ж останні "погоджуються" на таке скорочення? Чому, наприклад, притому, що кінцева ціна, за якою реалізують металопродукцію, – це ціна світового ринку, постачальники ресурсів на підприємства вітчизняного ГМК не вимагають за свої ресурси таку ціну, яка відповідає ціні цих ресурсів на світових ринках? Ідеться про величину заробітної плати, ціну на кокс, електроенергію тощо.

Умовою рентного, а по суті хижачького, шляху витягання прибутку є володіння перевагами в доступі до ресурсів і прав економічної влади, що змушує постачальника ресурсів та інших суспільних агентів погоджуватися на умови, які диктує власник активів¹¹. Ця влада може бути заснована на ринковій монополії в різних її видах, на адміністративній, грошовій владі, на доступі до джерел політичної та правоохоронної влади, на кримінальній владі тощо. Саме наявність економічної влади є тією головною конкурентною перевагою, яка дозволяє отримати *ренту влади* (економічний при-

¹¹ М.Олсон із цього приводу пише: "Коли один індивід має значно більше влади, ніж інший, він більше спроможний обслуговувати свої інтереси шляхом погрози застосування – або застосуванням – сили, ніж шляхом добровільного обміну: він може досягати без витрат те, що іншим шляхом коштувало б дорого". Див.: *Olson V. Power and Prosperity: Outgrowing Communism and Capitalist Dictatorships* // New York: Basic books, 2000. –Р. 60.

буток для підприємства і, далі, особистий прибуток для його власника) і робить можливим потрібне для цього примушення. Власник, за висловом В.Зомбарта, "прагне до влади, щоб придбавати, і придбає, щоб домогтися влади"¹².

Влада – ось найцінніший актив підприємства. Саме завдяки наявності влади активи власника стають капіталом, тобто набувають здатності приносити грошовий дохід¹³. Не кожен власник підприємства і власник не кожного підприємства може отримати дохід. Такий дохід доступний лише тому власнику, який домінує всередині підприємства, і лише тому підприємству, яке може встановити власне домінування над постачальниками або споживачами його продукції. Щоб отримати дохід у нас, мало бути власником, потрібно також або мати власну владу, або вміти обслуговувати чужу.

У цих умовах удосконалення технології й організації виробництва не є базовою умовою отримання прибутку. Потрібне лише підтримання мінімально необхідного рівня технології й організації виробництва, щоб випускати продукти, які мають попит на світовому або внутрішньому ринках. Безпосереднє джерело отримання прибутку – влада, а технологія виступає лише умовою, нав'язаною станом зовнішніх ринків.

Отже, перед власником активів постає вибір (усвідомлює він його чи ні): інноваційна рента або рента влади, знизити витрати ресурсів на одиницю продукції або ціну за одиницю ресурсів, інвестувати в нові технології або у створення системи влади. Причому, як ми спробуємо показати далі, можливості поєднання цих напрямків витягання прибутку і максимізації особистого доходу є обмеженими.

Вибір власника як раціонального індивіда визначається порівняльною віддачею від одиниці витрат або одиниці інвестицій у різні напрямки максимізації доходу. Відсутність мотивації або попиту на інновації означає, що структура витрат і вигід ведення бізнесу є такою, що альтернативні інноваціям напрямки максимізації індивідуального доходу мають більшу віддачу, ніж інноваційні.

Відзначимо при цьому, що інвестиції у владу початково мають суттєві "природні" переваги перед інвестиціями в інновації. На відміну від останніх, які часто дають ефект в більш або менш тривалому періоді й пов'язані з невизначеністю і ризиками, що виникають на її основі, інвестиції у владу дають негайний ефект та істотно знижують ризики для підприємства.

Віддача від витрат і, відповідно, співвідношення витрат і вигід за альтернативних варіантів бізнесу, є величина інституційного порядку. Відповідно, те, який шлях отримання економічного прибутку обирає власник,

¹² Зомбарт В. Буржуа. – М., 1994. – С. 82.

¹³ Кожен підприємець, зазначає К.Херрман-Пілла, прагне не до прибутку, а до владної позиції, що дозволяє йому максимізувати прибуток, який у підсумку перевищує той, що може отримати вільної та рівноправної конкурентної боротьби. Див.: Херрман-Пілла К. Социальная рыночная экономика как форма цивилизации // Вопросы экономики. – 1999. – № 12. – С. 40.

визначається системою суспільних інститутів (формальних і неформальних), що домінують у даному суспільстві.

Влада як капітал

У Україні на сьогоднішній день сформувалися такі інституційні умови, за яких домінуючим напрямком максимізації особистого доходу власника стало штучне заниження відносних витрат ведення бізнесу, а основною конкурентною перевагою, необхідною для отримання економічного прибутку й особистих доходів, – економічна влада. Відповідно, склалися стимули підвищеної сили до інвестицій у владу і стимули зниженої сили до інвестицій в інновації.

Вихідна причина такого стану справ полягає в тому, що приватна економічна влада, яка дозволяє отримувати прибуток шляхом заниження доходів контрагентів, є доступнішим, дешевшим і ефективнішим (прибутковим) економічним благом, аніж нові технології.

По-перше, у країні відсутня ефективна законодавча, правоохоронна і судова влада. Відсутність ефективної судової влади означає присутність свавілля як чинника економічного життя. Наявність свавілля означає можливість поділу власності та доходів не відповідно до закону або внеску в суспільний добробут, а відповідно до сили (грошової, політичної, кримінальної), яку мають окремі особи або групи осіб.

По-друге, на підставі свавілля формується асиметрія економічної влади, що означає надлишок влади в одних індивідів і господарських структур і брак у інших. Надлишок влади, який дозволяє диктувати умови угод і ціни, виявляється, по-перше, як ринкова влада, заснована на монопольному становищі; по-друге, як корпоративна влада, де одні корпорації через участь у власності беруть під свій контроль інші корпорації; по-третє, як адміністративна влада всередині корпорацій, що диктує режим і умови оплати праці; по-четверте, як доступ і використання у приватних цілях прав державної, в тому числі правоохоронної, влади; по-п'яте, як застосування приватного насильства – як легалізованого (так звані структури безпеки), так і суто кримінального порядку.

У такій політичній і економічній системі, щоб отримати прибуток, власникові необхідно або мати власну владу, або стати під захист того, хто таку владу має, або купити послуги влади. Саме величина економічної влади виступає як головна конкурентна перевага на даних ринках. Конкуренція навколо нових технологій і якості, що є базовою умовою ефективного ринку й інноваційної економіки, витісняється і підміняється конкуренцією за джерела влади над господарською діяльністю. Результатом такої конкуренції може бути дедалі зростаюча концентрація економічної влади¹⁴.

¹⁴ Тому головне завдання дослідника вітчизняної економіки полягає в тому, щоб "зробити видимим ядро феномену економічної влади. Інакше неможливо зрозуміти нашу економічну дійсність". Див.: *Ойкен В.* Основы национальной экономики. – М., 1996. – С. 258. Ми, як радив В.Ойкен, один із теоретичних отців того, що називають соціальним ринковим господарством, повинні підняти завісу, якою ідеологи, що відбивають інтереси різних груп, затулили концентрацію економічної влади і боротьбу за економічну владу. Див.: Там же. – С. 251.

Причому прагнення до влади в цій системі диктовано не лише позитивними цілями максимізації особистого доходу, а і захисними. Без доступу до прав і ресурсів влади в умовах, коли можливим є свавілля і влада стає приватним благом, ведення бізнесу і його збереження взагалі стає неможливим. Подеколи у власника активів немає вибору: інвестувати у владу чи ні. Без доступу до влади збереження позиції як власника, отримання доходів від контрольованих активів, а часто і саме його існування є неможливим.

Інвестиції у владу, таким чином, – це не лише головна позитивна умова і джерело максимізації економічного прибутку й особистих доходів, але й умова виживання у світі свавілля. Ступінь безпеки бізнесу і можливості отримання доходів визначаються не технологією і якістю організації виробництва, а місцем, яке посідає цей власник в ієрархії влади, що вишикувалася в нашому господарстві.

Що таке інвестиції у владу? Це інвестиції в політичну систему у вигляді фінансування діяльності політичних партій і просування своїх представників у структури законодавчої, виконавчої та правоохоронної влади; інвестиції у вигляді прямої корупції на користь ухвалення вигідних рішень; інвестиції у придбання, поглинання (і захоплення) компаній і підприємств, що справляють вплив на формування витрат і вигід ведення бізнесу; інвестиції в заснування господарських структур, мета яких не виробництво, а акумуляція і виведення з-під контролю доходів власника; інвестиції в кадри, здатні або здійснювати владу, або прислужувати їй; інвестиції у створення ідеологічного впливу на політичне і господарське життя й ідеологічного обґрунтування домагань влади; інвестиції у створення системи приватного насильства у вигляді власних охоронних структур або зв'язку з криміналітетом.

Результатом інвестицій у владу є формування інституційної структури виробництва або певного господарського (а на цій підставі й політичного) порядку як сукупності сталих відносин і форм господарювання, за допомоги якого власник підприємств створює і, далі, витягує і привласнює економічний прибуток: структури галузевих ринків, розподіл прав власності, схеми корпоративного управління, характер відносин бізнесу з державою. Основний стрижень і несуча конструкція цього господарського порядку – відносини домінування і влади, які вибудовуються всередині корпорацій, між різними підприємствами і галузями.

Бізнес як таємниця

Перший принцип такого господарського порядку – те, як створюється економічний прибуток, ми показали. Це – влада (грошова, політична, кримінальна).

Розглянемо тепер, як економічний прибуток привласнюється власником підприємств і стає його особистим доходом і як це впливає на господарський порядок.

Тут набуває сили другий принцип нашого господарського порядку – таємність. Весь вітчизняний бізнес – це велика і "страшенна комерційна

таємниця". Ви можете сміливо заявляти, навіть похвалитися тим, що ваш бізнес заснований на інноваціях і нових технологіях. Але той факт, що основою витягання прибутку є влада і заниження доходів інших, ніхто декларуватиме і, тим більше, не збирається демонструвати реальні важелі цієї влади й особисті доходи, які вона дозволяє загарбувати¹⁵.

І, зрештою, а як іще можна без таємності та маскуванню вижити й отримати дохід у світі свавілля? Потрібно мати дві головні якості: владу і таємність. Чим відкритішими є права власності та доходи, тим простіше їх відібрати, тим вони вразливіші.

Як уже було сказано, особистий дохід власника як абсолютна мета його господарської діяльності формується у два етапи: перший – отримання економічного прибутку (дохід підприємства мінус витрати виробництва), другий – отримання безпосередньо особистого прибутку (прибуток підприємства мінус виплати з нього).

Отже, завдання полягає в мінімізації не лише витрат виробництва, а й обов'язкових виплат із прибутку підприємств державі та міноритарним акціонерам. А у нас в Україні, нагадуємо, таких 18 млн осіб¹⁶, уявляєте, що буде, якщо з усіма поділитися? Найкращий спосіб мінімізувати виплати з прибутку і тим самим максимізувати дохід власника – це вивести прибуток із контрольованого підприємства і приховати того, хто його привласнює.

Найвигіднішою формою максимізації індивідуальних доходів домінуючого власника стає витягання їх не безпосередньо з прибутку контрольованого підприємства, а з прибутку невеликих за розміром фірм, через які проходять товарні та фінансові потоки підприємства. Це відбувається за всім добре відомою схемою: продаж продукції підприємства посередницькій фірмі за заниженими (інсайдерськими) цінами з подальшим її перепродажем (часто неодноразовим) і осіданням доходів на рахунках цих фірм. При цьому потенційний економічний прибуток підприємства "перекачується" в посередницькі фірми й уже звідти витягується у вигляді індивідуальних доходів власника підприємства.

Традиційні для власника (та і топ-менеджменту) форми доходів, джерелом яких є доходи контрольованого підприємства і величина яких напряму залежить від його ефективності (дивіденди і зростання курсової вартості акцій), набувають обмеженого значення. Цим пояснюється і наш український економічний парадокс: як у країні, де економіка заснована на приватній власності, може бути, щоб 40% підприємств упродовж тривалого часу були нерентабельними і ніхто при цьому не застрелився? А пояснити все просто: прибуток підприємства власникові не потрібний, більше за те, він заважає йому максимізувати свій дохід. Або він отримує особи-

¹⁵ Узагалі-то, як зазначив із цього приводу французький філософ М.Фуко, влада має явний і незамаскований характер лишень у в'язниці й у божевільні. Див.: Фуко М. Интеллектуалы и власть: Избранные политические статьи, выступления и интервью. – М., 2002. – С. 72.

¹⁶ Див.: Гальчинский А. Проблемы демократизации экономики // Экономика Украины. – 2005. – № 11. – С. 8.

стий дохід, приховуючи створений прибуток і перекачуючи його вказаним шляхом, або ж, якщо підприємство не має прибутку, внаслідок вбудовування його у вертикальну ієрархію економічного контролю, отримує дохід (точніше, з ним діляться доходом) від товарних і фінансових потоків кінцевої продукції.

Витрати інновацій

У результаті інвестицій у зміцнення економічної влади і приховання механізмів витягання доходів виникає господарський порядок, який відторгає інновації. Навіть якщо власник і захоче інвестувати в інновації, він стикнеться з цілою низкою перешкод, які створить ним самим сформований господарський порядок. Цей порядок створює такі додаткові витрати інноваційної діяльності, які занижують ступінь мотивації до інноваційної активності. Саме наявність цих витрат має наслідком відторгнення інновацій в українському бізнесі та відсутність попиту на них з боку підприємств.

Що ж це перешкоди і додаткові витрати?

Припустимо, що є якась економічно вигідна інноваційна технологія; є ресурси, які можна спрямувати на її створення, і, зрештою, припустимо, що власник має намір (надихнуло прочитання тексту інноваційної стратегії розвитку України) інвестувати в нові технології. З якими проблемами він при цьому стикається?

Перша – наявність альтернативних джерел доходу й, отже, витрати у вигляді втраченої вигоди від інвестицій. Навіщо вкладати гроші в науково-дослідні та конструкторські розроблення і нести пов'язані з цим ризики, коли таку саму величину доходу можна отримати альтернативним шляхом. Тим більше що технічна відсталість не є смертельною загрозою для вітчизняного бізнесу. "Добрі" відносини з державним апаратом, наприклад, мають значно більше значення для виживання підприємства, ніж упровадження нових технологій. Поки що наш бізнес набагато більше боїться прокурора, ніж власної технологічної відсталості або браку конкурентоспроможності на світових ринках.

Друга проблема – високі трансакційні витрати інноваційної діяльності. Ці витрати є наслідком того, що підконтрольна власникові організаційна структура бізнесу "застругана" під виконання абсолютно інших цілей: установлення одноосібного контролю власника над використанням активів, а також приховування доходів і прав власності, й абсолютно не пристосована під інноваційні процеси. Організаційна схема керування процесом просування інновацій та інноваційний менеджмент у сучасному бізнесі відсутні. В цій структурі домінують не потреби розвитку виробництва, а короткострокові фінансові інтереси. Управління виробництвом відірване від управління фінансовими потоками і має підлегле становище. Назвіть хоча б одну велику компанію, де права рука власника – не директор із фінансів, а директор із виробництва або головний інженер. Будь-яке просування інвестицій через ті мережеві структури, в рамках яких оформлений сучасний бізнес, просто потопає у великій кількості організаційних проблем і пов'язаних із ними витрат.

Третя проблема – кадровий опір. Існуючий господарський порядок має попит на такі кадри, ключовою рисою яких є здатність або здійснювати владу і підпорядковувати собі людей, або ж обслуговувати владу й уміння підкорятися, точніше, прислужувати можновладцям. А найчастіше і те, і те. Рентна модель поведінки, заснована на владі, відтворюється на нижніх рівнях управління від топ-менеджменту до робітників. Основою величини індивідуального доходу є не внесок у його створення, не витрати праці, не кваліфікація, а, перш за все, місце, яке ти посідаєш в управлінській ієрархії компаній. Риторичне питання: чи можна зробити кар'єру в бізнес-структурі, маючи такі риси, як незалежність мислення, конструкторська ініціатива, етична позиція, інженерні знання тощо, без яких неможлива інженерна творчість? Так само, як і в економіці загалом, система розподілу доходів усередині бізнес-структур залежить не від здатності генерувати технічні рішення, а від місця в ієрархії влади і близькості до центрів влади. Крім того, спостерігається банальний опір інноваціям і, головню, інноваторам на особистісному рівні, оскільки вони є загрозою для існуючого розподілу посад, доходів і позицій у корпорації. В кадровій схемі, що склалася, люди, здатні генерувати і просувати технічні інновації, попросту відсутні, система їх відторгає.

Четверта проблема – часові горизонти економічного планування і короткостроковість інтересів. У світі домінування приватної державної, кримінальної й економічної влади ніхто ні на індивідуальному рівні, ні на рівні фірми не гарантований від свавілля, від того, що його доходи, власність, позиція на підприємстві й, урешті, особиста свобода не буде втрачено. Відома фраза Дж.М.Кейнса про те, що в довгостроковій перспективі всі ми – небіжчики, є в наших умовах особливо актуальною. Звідси – короткостроковість інтересів¹⁷. Проте часові межі альтернативних варіантів витягання прибутку є різними: віддача в часі від влади куди більш короткострокова, ніж від інновацій. У період, в рамках якого можливе господарське планування, прибуток або індивідуальний дохід можна гарантовано витягувати лише шляхом вбудовування в систему влади, але не шляхом інвестицій в інновації чи особистих інвестицій у знання.

П'ята проблема – відсутність інфраструктури для інноваційної діяльності. Здійснення активної інноваційної політики припускає наявність розвиненої інноваційної інфраструктури у вигляді системи підготовки кадрів і науки. Проте максимізація прибутку шляхом заниження витрат, унаслідок чого освіта і наукові розробки стали якраз тими витратами, на яких, як здавалося, можна безболісно заощадити, мала наслідком відсутність інвестицій, необхідних для відтворення сфери підготовки кадрів і наукових досліджень. Як наслідок інновації просто нікому генерувати і реалізовувати. У нас немає людей, підготовлених до цього. Йдеться не лише про вчених, а і про кваліфікованих інженерів, технологів, конструкторів, робіт-

¹⁷ Відповідно до закону часової переваги, за інших рівних умов люди завжди обирають ті блага, які є ближчими в часі. Див.: *Сото У.Х. де. Австрійская экономическая школа: рынок и предпринимательское творчество.* – Челябинск, 2007. – С. 70.

ників високої кваліфікації та ін. Ми їх просто перестали продукувати, принаймні, в достатній кількості. Бізнес виявився не готовим нести витрати, потрібні для підготовки таких кадрів.

Отже, ще раз підкреслимо, що основна перешкода інноваційної діяльності – не відсутність коштів чи недостатнє державне управління процесом інновацій і не горезвісна сировинна орієнтація економіки. Неначе інновації є неможливими в металургії або гірничодобувному комплексі. Перешкода інноваційної діяльності – політичні й економічні інститути українського суспільства, асиметрія економічної влади і господарський порядок, що зростає на її ґрунті. Те, що є умовою максимізації прибутку за рентного шляху – приватна економічна влада, і є головною перешкодою інноваційного розвитку. Вигоди від економічної влади для рентного шляху максимізації доходу є витратами для інноваційного шляху.

Проблема зміни ставлення підприємств до інновацій – це, перш за все, проблема зміни існуючого господарського порядку і його інститутів.

Чи можливе життя без інновацій?

Як оцінити існуючий господарський порядок, адже ми так пишалися економічним зростанням, яке він нам забезпечував останніми роками? Безумовно, існуючі економічна схема максимізації прибутку і господарський порядок відіграли свою позитивну роль в економічному розвитку. То був істотний прогрес порівняно з хаосом початку і середини 1990-х. Цей господарський порядок створив певні стимули до зростання виробництва, витіснив, за образним висловом М.Олсона, з нашої економіки "бандита-гастролера" і змінив його на "стаціонарного бандита"¹⁸, на його основі вдалося зупинити економічний спад, відновити виробництво і далі забезпечити досить високі темпи зростання ВВП.

Проте описаний вище механізм отримання економічного прибутку і витягання особистих доходів шляхом захоплення і поділу ренти влади має обмежені можливості розвитку. Можна стверджувати, що на сьогодні в Україні такі ресурси витягання прибутку вже вичерпано. Причини тут дві.

По-перше, штучне заниження цін на фактори виробництва спричиняє порушення умов відтворення ресурсів, необхідних для виробничої діяльності. Наслідком низької заробітної плати є відсутність кваліфікованої робочої сили та інженерів, наслідком низьких тарифів на перевезення – розвал системи вантажних залізничних перевезень тощо.

По-друге, це темпи науково-технічного прогресу у світовій економіці. З одного боку, зниження фізичних витрат виробництва як результат інноваційних технологій випереджає можливості вітчизняних підприємств щодо утримання занижених цін на ресурси. З іншого – впровадження нових технологій веде до створення продукції з такими якісними характеристиками, які вітчизняна економіка виробляти вже не в змозі. В результаті

¹⁸ Олсон М. Рассредоточение власти и общество в переходный период // Экономика и математические методы. – 1995. – Т. 31. – Вып. 4. – С. 53-81.

ми спостерігаємо поступове пониження якісної "ніші" української продукції на світових ринках і реальну загрозу витіснення з ринків узагалі.

У такій ситуації умовою виживання вітчизняної економіки і загалом умовою збереження українського суспільства у складі цивілізованих держав стає не просто виробництво як таке, а інноваційне виробництво¹⁹. Умова ефективної економіки – не просто наявність приватної власності на виробничі активи, а наявність творчого й інноваційного підприємництва. Перехід до інноваційних моделей підприємництва стає також умовою отримання підприємствами економічного прибутку й особистого доходу їхніми власниками.

Таким чином, потреба в інноваціях досягла критичної маси, коли необхідна зміна господарського порядку.

Для переходу до інноваційного шляху недостатньо його декларувати або ухвалити чергову інноваційну стратегію, недостатньо також збільшити інвестиції в науку й освіту або створити ще один державний орган управління інноваціями.

Як показав досвід СРСР, незважаючи на колосальні витрати на наукові та конструкторські розроблення, а також на наявність жорсткої вертикальної структури управління науково-технічним прогресом, економіка СРСР так і не стала інноваційною. Причина – несприйнятність до інновацій з боку підприємств. Наявність розвинутої наукової інфраструктури і державної політики не розв'язує проблеми науково-технічного прогресу.

Формування інноваційної економіки передбачає створення таких інституційних умов, за яких саме інновації виступають основним джерелом максимізації індивідуального доходу власника. Як відзначив Р.Коуз "...оскільки часто-густо люди вважають за краще робити те, що, на їхню думку, відповідає їхнім власним інтересам, щоб змінити їхню поведінку у сфері економіки, потрібно їх зацікавити"²⁰.

Це, своєю чергою, передбачає, по-перше, усунення свавілля і надлишку приватної влади з економічного життя як доступного і порівняно дешевого економічного блага і як чинника створення прибутку. І, по-друге, "творче руйнування" існуючого господарського порядку, заснованого на ієрархії економічної влади, і створення нового. Лише таким шляхом можна, з одного боку, створити гарантії отримання інноваційної ренти і, тим самим, стимули до інвестицій в інновації та знання. З іншого боку, усунення свавілля з економічного життя і можливостей захоплення ренти влади ліквідує альтернативні інноваціям можливості отримання економічного прибутку й особистого доходу.

¹⁹ "У довгостроковій перспективі, – пише Е.Тоффлер, – для будь-якої держави мають значення продукти розумової праці: наукові та технологічні дослідження; навчання робочої сили; складне програмне забезпечення; більш вправний менеджмент; просунуті комунікації; електронні фінанси. Це є ключовими джерелами майбутньої могутності, проте жодне з цих стратегічних озброєнь не є важливішим за високоякісну організацію, особливо організацію знання як такого". Див.: *Тоффлер Е. Метаморфози влади*. – М., 2001. – С. 203.

²⁰ Коуз Р. Фирма, рынок и право. – М., 1993. – С. 29.

Прагнення вижити вже штовхає власника на інноваційний шлях розвитку, усвідомлює він це чи ні. Інших варіантів отримання доходу в сучасному світі просто не залишається. Проте йому перешкоджає і стримує його ним самим створений порядок максимізації прибутку. Навіть якщо бізнес і розуміє необхідність переходу до інноваційного шляху створення економічного прибутку, навіть якщо він бажає (незважаючи на існуючу структуру витрат і вигід ведення бізнесу) займатися інноваціями, він не може цього робити. Він потрапив в інституційну пастку: йому заважає ним самим створена (принаймні, за його участі) інституційна система і господарський порядок.

Звідси, зокрема, відома "шизофренічна роздвоєність" великого вітчизняного бізнесу і владних груп загалом: прагнення, з одного боку, отримати ренту влади, що підриває ефективність економіки, а з іншого – мати сучасне, ефективне, конкурентне інноваційне виробництво, що суперечить його інтересу до витягання ренти влади.

Щоб стати інноваційним, вітчизняному бізнесу потрібні не фінансові ресурси (хоча і не перешкоджають). Насамперед, він має звільнитися від віджилих себе форм господарського життя, скинути з себе існуючу інституційну організацію виробництва, як шкуру, що відслужила свій термін, і "вилікуватися" від указаної роздвоєності. Трохи перефразовуючи положення німецького економіста К.Херрман-Піллата, можна стверджувати, що головна сила, що протистоїть інноваційній економіці, – влада як економічна, так і політична. Тому захист інноваційної економіки від влади – найважливіша мета її політичної складової²¹. Прагнення до інноваційного розвитку демонструють не показними вкладеннями в науку або черговими парламентськими слуханнями, а прагненням "видавити свавілля" з господарського життя й усунути нажив економічної влади.

Не можна просто декларувати інноваційну модель. Не можна також обмежитися розвитком наукової інфраструктури. Необхідно змінити структуру стимулів, мотивації. Для цього потрібно змінити інститути, що обмежують і спрямовують економічну поведінку.

Назріла необхідність у свого роду новій економічній політиці, спрямованій на перетворення квазіринкової економіки, якою є економічна система України, на справді ринкову. Політика держави має бути націлена на те, щоб розпустити владні економічні угруповання або обмежити їхній вплив. У зв'язку з цим процитуємо ще раз В.Ойкена: економічна політика "має бути спрямована не проти зловживань існуючих владних структур, а безпосередньо проти виникнення таких узагалі"²².

Тільки так можна створити інституційний базис для переходу до інноваційної економіки. Що ж до розвитку наукової інфраструктури і державного регулювання інновацій, то все це, безумовно, необхідно. Проте це лише надбудова інноваційної економіки, яка може сприяти процесу прискорення інноваційного розвитку лише в тому разі, якщо спиратиметься

²¹ Херрман-Піллат К. Социальная рыночная экономика как форма цивилизации // Вопросы экономики. – 1999. – № 12. – С. 49.

²² Ойкен В. Основные принципы экономической политики. – М., 1995. – С. 427.

на інституційний базис, що формує інвестиційний попит підприємств та їх власників на інноваційні стратегії. Без створення такого базису ніякі надбудовні заходи, в тому числі у вигляді різного роду інноваційних стратегій і програм, не зможуть змінити ситуацію на краще. Неможливо розробити самостійну ефективну стратегію лікування нежиті у хворого, котрий помирає від СНІДу.

Проведення ефективної державної економічної політики, націленої на створення ефективного ринкового порядку, передбачає наявність відповідної мотивації у державних агентів, представників законодавчої та виконавчої влади. Відсутність такої мотивації є не менш серйозна перешкода й обмеження для створення інноваційної економіки, ніж мотивація власника.

Щоб дати остаточну відповідь на запитання, чому ж Україна – не інноваційна держава, ми маємо відповісти на такі запитання: а чому у державних агентів відсутня мотивація до створення в рідній Вітчизні інноваційної економіки і що потрібно зробити для того, щоб така мотивація з'явилася?

Але це вже буде зовсім інша історія.