

Злоказова Наталья Евгеньевна
кандидат экономических наук, доцент кафедры международных
экономических организаций и европейской интеграции
Государственного университета – Высшей школой экономики, Москва,
e-mail: nzlokazova@hse.ru, zlokazova@mail.ru

Утечка инновационного человеческого капитала из России. Причины, последствия и пути выхода из кризиса.

Инновационный капитал — это способность отраслей хозяйства или предприятий производить наукоемкую продукцию, отвечающую требованиям мирового рынкаⁱ.

Наиболее важной составляющей инновационного капитала являются люди. Инновационный человеческий капитал — это специалисты в области технических и естественных наук, маркетинговых и управленческих технологий, люди, обладающие предпринимательскими способностями. Ядром инновационного человеческого капитала являются все те, кто обладает сертифицированными знаниями для создания нового продукта и технологиями доведения его до потребителяⁱⁱ.

Широко известен термин «утечка мозгов». Под ним понимают процесс массовой эмиграции из страны или региона научных кадров (специалистов, ученых и квалифицированных рабочих) по экономическим, социальным, политическим, религиозным или иным причинам. Как правило, при этом, имеют ввиду потенциальный научный вклад эмигрировавших специалистов, оставляя без внимания их креативные, созидательные, организаторские и управленческие способности. Способности, которые заключаются в желании и умении создавать и культивировать не только традиционные производства, но и конкурентоспособные инновационные продукты и технологии. Этим людям свойственно умение чувствовать и предвидеть технологические тренды, выбирать наиболее перспективные в кратко-, средне- и долгосрочной перспективе технологии и рыночные направления, предпринимать правильные управленческие решения, внедрять новые методы управления и, в результате, создавать успешный бизнес, который не только выгоден для своей страны, но и является предметом гордости соотечественников.

Эмиграции подвергаются не только люди, представляющие интерес для зарубежных научных, исследовательских и учебных институтов, но и яркие представители бизнес-сообщества, интересующие принимающие страны не только с точки зрения вклада в экономику страны в целом, но и в инновационную экономику, в частности. В этой категории эмигрантов активная жизненная позиция сочетается с высоким научным и исследовательским потенциалом. Такую «утечку мозгов» можно охарактеризовать как «утечку инновационного человеческого капитала».

Параллельно процессу утечки инновационного человеческого капитала происходит процесс утечки финансового капитала. Особо серьезной (и вдвойне обидной) утратой для России представляется сочетание двух этих процессов.

За последние 20 лет 200 тыс россиян, владеющих крупными капиталами, перевели их в Европу и сами переместились туда на постоянное место жительстваⁱⁱⁱ. При этом потери России во много раз превышают прямой отток капитала в момент эмиграции, который, как правило, предшествует периоду времени получения наибольших прибылей в

процессе бизнес деятельности таких эмигрантов.

Значительная часть российских открытий, изобретений, просто технологических решений претворяется в жизнь за границей. Почему так происходит? Подобная ситуация складывается по множеству причин, в частности, из-за отсутствия внутри страны условий, необходимых и достаточных для того, чтобы российские открытия, изобретения, ноу-хау и технологические разработки патентовались, регистрировались и коммерциализировались в России.

При этом России, из которой происходит утечка специалистов, наносится весьма существенный экономический, культурный, а иногда и политический ущерб. Напротив, страна, принимающая и обеспечивающая специалистов-эмигрантов обычно приобретает значительный интеллектуальный капитал по невысокой цене. В связи с этим возникает несколько вопросов, которые можно разделить на две группы: почему происходит утечка инновационного человеческого капитала за рубеж и что теряет страна из которой идет утечка инновационного человеческого капитала, в нашем случае — Россия.

Утечке инновационного человеческого капитала за рубеж способствуют следующие факторы преобладающие в странах, принимающих и обеспечивающих специалистов-эмигрантов:

1. Развитая нормативная база для развития инновационного бизнеса
2. Простота выхода на международный рынок
3. Стабильность и предсказуемость личной социально-экономической перспективы

Факторы в деталях:

1. Развитая нормативная база для развития инновационного бизнеса.

А. Нормативная база допускающая совершение венчурных сделок. Венчурная сделка — это сделка между основателем компании и инвестором. С одной стороны, она требует большого доверия. С другой стороны — юридической регистрации множества специфических условий нетипичных для обычных видов коммерческой деятельности в России. Такими условиями могут быть, например: запрет на выход из проекта (продажа акций) основателя без участия инвестора и наоборот, приоритетное право инвестора на получение прибыли от продажи компании (при таком условии, инвестор может согласиться на меньшую долю компании взамен на инвестицию). Все эти условия предназначены для того, чтобы защитить интересы как инвестора, так и основателя. Тем не менее, большинство таких условий не поддерживается российским законодательством, что создает серьезные препятствия для совершение сделок. Или, если сделки заключены без учета подобных условий, снижает мотивацию основателя компании и ее управляющей команды, что значительно повышает риск провала проекта в целом. Все подобные условия ставят целью «посадить основателя и инвестора в одну лодку», или, иными словами, исключить между ними конфликт интересов.

Б. Поддержка малого бизнеса. Российскому законодательству свойственна изменчивость и высокие административные барьеры. При этом для компаний разного размера характерны разные риски. Компании меньших размеров больше опасаются правоохранительных структур, чем крупные, и совсем не боятся антимонопольных органов (или не сталкиваются с ними). Большинство инновационных компаний в начальной стадии проходят через фазу малого бизнеса. Они, как субъекты малого бизнеса, сильно зависят от законодательства и проверок различных инспекций. При этом критичны не только конкретные административные нормы, но и нестабильность «правил игры».

Каждая смена «правил игры» связана с издержками для компании (из-за того, что невозможно нормально функционировать, по причине недополученной прибыли, от дополнительных издержек на поиск «новых путей решения старых проблем»). Административные барьеры для легального бизнеса оказываются сопоставимыми (или даже неразделимыми) с барьерами для нелегальных и потенциально опасных операций.

2. Простота выхода на международный рынок

Большинство инновационных компаний могут стать успешными и высокоприбыльными только в случае, если они ориентированы на международный рынок. Действительно, российский рынок составляет всего 2% от мирового. Ограничение территории сбыта лишь Россией, без особых на это причин, приводит компанию к значительной утрате потенциальной прибыли.

Тем не менее, выход на международный рынок не так прост. И главной преградой тут оказывается не столько отсутствие опыта ведения международного бизнеса или невысокая репутация российских компаний, сколько таможенные преграды.

Сложно экспортировать инновационную продукцию из России. Известно, что Российская Федерация одна из немногих стран, облагающих пошлинами экспорт инновационных товаров. Это ложится тяжелым грузом на бюджет компаний поставщиков, бьет по карману покупателя и снижает конкурентоспособность российской продукции. Но это не единственная проблема. Не секрет, что российская таможня является непредсказуемым звеном в бизнес цикле компании, ориентированной на импорт-экспорт. Прохождение через таможню даже типового товара может неожиданно затянуться на недели. Более того, экспортируя товар, вы обязаны заключить договор непосредственно с получателем и ни в коем случае не задержать получение оплаты за товар в определенные сроки под риском суровых санкций. Представьте, что инновационная компания продает аппаратный продукт. В таких условиях поставлять продукт напрямую зарубежным клиентам не представляется возможным. Большинство клиентов не готовы связываться с подписанием договоров и ждать недели, большинство компаний-поставщиков не готовы брать на себя риски того, что клиент не уложится в сроки оплаты. В результате, Российская инновационная продукция либо не поступает на международный рынок, либо поступает через компании-посредники.

Импортировать товар в Российскую Федерацию еще сложнее, чем экспортировать. Казалось бы, чем так важен импорт для компании, ориентированной на экспорт? Он важен тем, что любая компания должна обеспечивать поддержку и ремонт проданной ей продукции. В рамках российской действительности практически невозможно импортировать проданную продукцию на правах временного ввоза для профилактики и ремонта в условиях прямого общения компания-покупатель.

Сложность импорта и экспорта, а также связанные с ними накладные расходы приводят к тому, что компании проще создать представительство за рубежом и вести коммерческую деятельность от его лица. Затем, как правило, с целью снижения накладных расходов, компании переводят за рубеж и производство. В результате Россия теряет большую часть налогов данной компании, ей остается лишь 2%, соответствующие величине ее рынка.

Но это еще не все, далеко не у всех инновационных компаний хватит сил и опыта пройти этот путь. Высока вероятность, что компания не справится с поставленной задачей, в результате она перестанет существовать и Россия останется вовсе ни с чем: ни налогов, ни рабочих мест, лишь расстроенные неудачей инноваторы.

Статистика: По данным ведущего научного сотрудника ЦЭФИР Натальи Волчковой в России экспортом сейчас занимаются всего около 2–3% фирм (для сравнения в США - 15%), при этом доля экспортеров снижается — в 2004 г. их было порядка 4%. (база данных «РУСЛАНА», предоставляемую Bureau von Dijk).

3. Стабильность и предсказуемость личной социально-экономической перспективы

Любой бизнес основан на личных стремлениях достигнуть успеха. Успех может исчисляться в деньгах, славе, званиях, профессиональном росте, самоутверждении и т.д. Но основа остается неизменной — сколько бы ни говорили о профессиональной составляющей бизнеса, в основе всегда лежат личности и личные устремления. Они гораздо больше определяют решения в бизнесе, чем мы привыкли об этом думать.

Личностные факторы, влияющие на принятие людьми решения, где капитализировать свой бизнес, на которые современной России нужно уделить особое внимание:

А. Спокойствия за свое будущее: отсутствие страха перед государством, правоохранительными и контрольными органами

Б. Позитивная экологическая и социальная атмосфера

В. Близость к «столицам» технологического и инновационного бизнеса

Решить перечисленные проблемы невозможно без проведения законодательных реформ. Эти реформы должны быть нацелены на улучшение бизнес-климата, потому что именно внутреннее реформирование страны должны помочь компаниям выходить на внешний рынок и включаться в мировую торговлю.

Утечка инновационного человеческого капитала за рубеж приводит к следующим негативным последствиям для России:

– нанесение стране существенного экономического, социального, культурного и политического ущерба в среднесрочной и долгосрочной перспективе за счет утраты собственного инновационного человеческого капитала;

– утрата Россией возможной прибыли в части экономического, социального, культурного и политического развития страны за счет недопривлечения внешнего финансового и инновационного человеческого капитала;

– потеря преимуществ в обеспечении национальной конкурентоспособности.

Россия стремится перевести свою экономику на инновационные рельсы. В течение ближайших десятилетий РФ должна стать страной, где благополучие и высокое качество жизни граждан обеспечивается не столько за счет сырьевых источников, сколько за счет инновационных ресурсов: инновационной экономикой, создающей уникальные знания, экспортом новейших технологий и продуктов инновационной деятельности. Россия должна стать привлекательной страной, куда будут стремиться люди со всего мира в поисках лучших возможностей для успеха и самореализации. И что не менее важно, Россия должна стать более привлекательной для собственного народа и собственных капиталов.

При реализации этой задачи возникает ряд важных вопросов:

– Кто будет создавать инновационную экономику, если наиболее активные, образованные, способные к новым смелым, решениям и инновациям кадры покидают страну, вывозя за рубеж не только свой капитал, знания, умения, технологии, но и организаторские и предпринимательские способности?

– Какие условия и институты нужно создать в стране для сохранения и

капитализации внутреннего инновационного человеческого капитала?

– Какие условия и институты необходимо создать в стране для привлечения инновационного человеческого капитала из-за рубежа?

– Какова должна быть среднесрочная и долгосрочная инновационная стратегия России?

Все эти вопросы являются предметом детальной проработки и планирования, важную роль в котором играют научный анализ, оценка опыта успешных компаний, учет влияния временного, территориального, экономического и социального факторов. Определяющую роль в процессе создания инновационной экономики играет политика государства. Также большое значение имеет инновационность подхода к решению перечисленных проблем и задач, встающих перед нашей страной.

ⁱ Информация Федерального портала по научной и инновационной деятельности. http://www.sci-innov.ru/law/base_terms/#28

ⁱⁱ Агабеков С.И. Инновационный человеческий капитал и эволюция социетально-инновационной структуры России. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата социологических наук, М., 2003, сс. 5-6.

ⁱⁱⁱ Вперед в Азию или назад к «Союзу Европы»? Выступление Шэн Шиляна, сотрудника исследовательского центра по международным делам при агентстве «Синьхуа», на дискуссии «Валдай». 10-09-2010. http://russian.china.org.cn/exclusive/txt/2010-09/10/content_20901487.htm