

ЭКОНОМИКО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ МЕХАНИЗМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

1. Моделирование инновационного развития: методологические основания

Проблема перехода экономической системы России на инновационный путь развития приводит ко все большему распространению в аппарате экономической теории эпитета «инновационное развитие», с идеологической точки зрения противопоставляемого либо развитию инерционному, либо рентоориентированному¹. Как известно в экономическую науку термин «инновации» был введен в работах Й. Шумпетера, который обозначал им эндогенный фактор экономического развития. Современная эволюционная экономическая теория подходит к пониманию эволюции социально-экономических систем как к направленному изменению эндогенных и экзогенных факторов производства в разные временные и функциональные отрезки данного процесса². Поэтому более справедливым было бы разграничение инновационного развития от не инновационного по критерию эндогенности/экзогенности его факторной структуры. В этом контексте принципиально иное значение приобретает и заявленный в качестве безальтернативного для отечественной государственной политики курс, отмеченный выше.

Так, извлечение природной ренты – это, безусловно, экзогенный фактор экономического развития, связанный с использованием ресурсов в практически неизменном виде поставляемых природой. Техно-экономические усилия, как, впрочем, и институциональные, в данном случае направлены только на получение возможности извлечения полезности и защиту прав собственности. В свою очередь «инновационное развитие» полностью основано на эндогенной генерации новых экономических благ – именно из такого понимания данного типа эволюции социально-

¹ Причем под рентоориентированным в большинстве работ подразумевается природная и статусная ренты. Тогда как в случае с инновационным развитием можно было бы с полной уверенностью говорить об ориентации на технологическую ренту. Мы в понимании ренты исходим, прежде всего, из работ профессора А.В. Латкова (см. напр.: Латков А.В.

² См.: *Инишаков О.В.* Экономическая генетика как основа эволюционной экономики //Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3. Экономика. Экология. 2006. №10. С. 6 – 16.

экономических систем мы и будем в дальнейшем исходить в настоящей работе³.

Проблема изучения эволюции социально-экономической системы традиционно решается двумя основными способами. Во-первых, понимание эволюционных изменений социально-экономических систем анализируется с позиций их схожести с биологической эволюцией (С.Ю. Глазьев, О.В. Иншаков, С.Г. Кирдина и др.). В частности теория смены технико-экономических укладов выявила характеристики, близкие к процессу смены доминирующих биологических видов. Ключевым при реализации данного подхода становится категория экономического гена и его мутации в процессе развития экономических отношений.

Во-вторых, эволюция социально-экономических систем рассматривается с позиций их тождественности законам термодинамики (Н.Д. Кондратьев, В.И. Маевский, О.С. Сухарев и др.), главной характеристикой которых выступает их необратимость и уникальность (неповторимость). При реализации данного подхода ключевой категорией выступает энергия (и тесно связанное с ней понятие «энтропия»).

Установленные современной экономической теорией тенденции эволюции социально-экономических систем, заключающиеся в усложнении связей между элементами, повышении энергетического потенциала экономики, усложнении видов и форм хозяйствования наглядно свидетельствует о том, что эволюция социально-экономических систем может быть адекватно рассмотрена только с комплексных, междисциплинарных позиций, способных интегрировать биологические, термодинамические и психологические аспекты данного процесса. Сама природа социально-экономической системы, заключающаяся в ее интегрирующем характере относительно человека как носителя разума и знаний, человечества как сложного социально-биологического образования и природы, обуславливает необходимость междисциплинарного синтеза. Более того, мы полностью разделяем тезис академика В.И. Маевского, отмечавшего, что: «Экономическая эволюция порождает опасность самоуничтожения общества, ибо она способствует образованию неадекватной ему окружающей среды»⁴. При этом сами процессы, лежащие в основе воздействия эволюции социально-экономических систем на окружающую среду и самое главное, обратное действие изменения окружающей среды на эволюцию социально-экономических систем пока еще изучены явно не достаточно.

Традиционно в социально-экономических системах можно выделить элементы, а также связи и отношения между ними. При этом данные системы относятся к числу сложных в связи со следующими основными моментами:

³ Мы исходим из того факта, что эндогенное развитие не может быть революционным по своей природе, поэтому здесь и в дальнейшем в докладе эволюция и инновационное развитие рассматриваются как тождественные.

⁴ См.: *Маевский В.* Экономическая эволюция и экономическая генетика // Вопросы экономики. 1994. №5. С. 6.

во-первых, социально-экономическая система включает в себя элементы (индивидов, домохозяйства, фирмы, нации, государства), каждый из которых выступает сложной системой; во-вторых, элементы социально-экономической системы группируются в разноуровневые (по масштабу: наноуровня, микроуровня, мезоуровня, макроуровня и т.д.; по месту в технологической цепочке: научно-исследовательский; производства средств производства для производства средств производства; производства средств потребления; потребительский и т.д.), и одновременные блоки и подсистемы (финансовую, технологическую, научную, потребительскую, производственную и т.п.); в-третьих, соотношение блоков и подсистем, а также их качественный и количественный состав находятся в постоянной динамике; в-четвертых, социально-экономическая система выступает производной от реальных условий окружающей среды и психофизических возможностей человека.

Одной из ключевых проблем современной экономической теории выступает проблема базовых процессов эволюции социально-экономических систем. Совокупность экономических процессов проявляющаяся как форма и относительно стабильные правила взаимодействия между элементами социально-экономической системы представляет собой механизм ее эволюции.

На основе анализа работ по данному направлению, можно утверждать, что в наибольшей степени изучены, на сегодняшний день, рыночный и хозяйственный механизмы функционирования экономической системы. В отечественной экономической науке основной вклад в разработку проблемы механизма в 1960-е – 1970-е гг. внес академик Л.И. Абалкин, выделивший в хозяйственном механизме следующие основные структурные компоненты⁵: а) формы организации производства; б) формы хозяйственных связей, обуславливающих движение факторов производства; в) структуру, формы и методы планирования и хозяйственного руководства, в составе которых одновременно с экономическими могут быть выделены также правовые и социально-психологические формы и методы; г) совокупность экономических рычагов и стимулов влияния на производство и участников хозяйственной деятельности, с помощью которых обеспечивается согласование и стимулирование хозяйственной деятельности.

В работах Ф. Хайека, Л. Гурвица, Р. Майерсона, Э. Маскина и ряда других ученых осуществлена разработка так называемой теории дизайна экономических механизмов, объясняющей функционирование социально-экономической системы в условиях асимметричного распределения информации между рыночными агентами. Данная теория, отмеченная в 2007 и 2012 гг. Нобелевской премией по экономике, изначально была призвана решить проблему оптимального распределения информации в условиях

⁵ См., напр.: *Абалкин Л.И.* Избранные труды. В 4-х тт. Т. II. На пути к реформе. Хозяйственный механизм развитого социалистического общества. Новый тип экономического мышления. Перестройка: пути и проблемы. М.: Экономика. 2000.

плановой и рыночной экономики. Можно выделить два типа механизмов: явный и неявный. К первым относятся механизмы, правила которых формализованы и зависят от воздействия «центра ответственности», ко вторым – механизмы, функционирующие относительно независимо от знания о правилах взаимодействия.

В качестве методологического основания для ее решения Л. Гурвицем, как известно, была предложена концепция экономического механизма, позволившая осуществить формализацию процесса передачи информации в экономических системах и процессах. При этом под экономическим механизмом стало пониматься любое взаимодействие между экономическими агентами, осуществляемое в форме стратегической игры. Более того, если быть точнее, то западная экономическая мысль сегодня отождествляет экономический механизм и форму (стиль, тип) взаимодействия. Причем ключевым допущением теории механизмов выступает условие совместимости стимулов (*incentive compatibility*), полностью выводимое из гипотезы рациональности экономических субъектов (каждый выбирает то, что он считает лучшим для себя)⁶. Не трудно заметить, что характеристика механизма в целом повторяет институциональную структуру взаимодействия и делает его функционально тождественным институциональной экономической теории. В ряде работ экономический механизм даже называется формализацией понятия «институт».

Однако, насколько можно судить по работам сторонников данного направления, теория экономических механизмов и концепция их дизайна – это скорее неоклассический ответ на критику со стороны институциональной теории, чем раздел последней. Отсюда вытекают и ее ограничения. Во-первых, несмотря на огромное теоретическое и практическое значение данной теории, ее действие распространяется, прежде всего, на микроэкономический уровень и практически не затрагивает проблемы возникновения асимметрии информации в процессе эволюции социально-экономической системы. Во-вторых, восприятие экономического механизма как заданных дизайнером правил стратегического взаимодействия агентов не способно объяснить эндогенные институциональные изменения (возникает логический парадокс: изменения правил игры приводят к изменению самой игры, а значит – становится невозможным анализ эволюционных изменений, в том числе связанных с генерацией инноваций). В-третьих, продолжают игнорироваться экспериментальные данные А. Тверски, Д. Канемана, Э. Брендстаеттера и других поведенческих экономистов и экономических психологов, свидетельствующие о нереалистичности модели *homo economicus*. Методологическое оправдание

⁶ Измалков С., Сонин К., Юдкевич М. Теория экономических механизмов (Нобелевская премия по экономике 2007 г.) // Вопросы экономики. 2008. №1. С. 9.

данной ситуации предложил М. Фридмен, позиция которого, с легкой руки П. Самуэльсона, получила название «Ф-уклон»⁷.

Согласно ей недостаток реализма в предпосылках экономических теорий не сказывается на верности выводов этих теорий. Наиболее важным принципом занимаемой М. Фридменом позиции выступает методологический принцип «как будто» (as if), согласно которому если гипотеза, заключающаяся в том, что поведение экономического субъекта «как будто» подчинено определенным принципам, хотя исследователь знает, что в действительности это не так, дает наилучшие из возможных (представляемых другими гипотезами) объяснительные результаты, то этого достаточно для ее научной обоснованности.

Представляется, что М. Фридмен вводя оборот «как будто»⁸ в объяснение действий экономических агентов, упускает один из принципиально важных моментов. Методологический постулат «как будто» возникает при анализе поступков сторонним наблюдателем, который стремится объяснить их с позиции определенной гипотезы (теории), а значит – является следствием анализа, проведенного после совершения этих действий (ex post). Представляется, что именно в этом «как будто» и лежит одна из главных причин проблемы низкой прогностической способности современной экономической теории. Объясним последний тезис подробнее.

Используя прием «как будто» (в психологии этот феномен больше известен как прием «что бы я делал на его месте») каждый экономический субъект подменяется некими ожиданиями от него. Причем, последние основаны на логике исследователя, а значит по сути своей нормативны. Если учесть, что М. Фридмен является сторонником позитивной экономической теории, то становится ясным, что в основе анализа «того, что есть» лежит «модель того, что должно быть».

Из вышеизложенного вытекают два вывода: во-первых, игнорируются данные позитивной психологической науки (которая как раз стремится описать то, что есть, а не то, что есть «как будто»); во-вторых, успешность конкретной экономической теории начинает зависеть от того, насколько фальсифицируемы эти «как будто».

Например, тезис о том, что некто максимизирует свою полезность и минимизирует издержки невозможно проверить опытным путем (точнее проверить с помощью экономических экспериментов и статистических данных), а те психологические эксперименты и данные опросов самих людей, которые были направлены на их проверку убедительно демонстрируют, что данная модель – это именно «модель как будто», а не «модель как есть». Однако все данные психологов опровергаются лишь одним уточнением – человек ведет себя так, даже когда он не знает (и не

⁷ К тому же лагерю, несмотря на критику позиции Фридмена принадлежит, по мнению М. Блауга, и П. Самуэльсон.

⁸ См.: *Фридмен М.* Методология позитивной экономической науки // *THESIS*. 1994. Вып. 4. С. 20 – 52.

отдает себе отчет) в том, что он так себя ведет, т.е. не осознает механизм своих действий. Этим тезисом сразу же убираются все возможные способы фальсификации ключевой модели «как будто» в экономической науке.

Создается «порочный круг доказательства»: если экономический субъект выбрал объект А, и отказался от объекта Б, значит он считает, что А обладает для него максимальной полезностью и минимальными издержками по сравнению с Б. Проверить это можно только спросив у самого экономического субъекта о том, какой объект он считает более выгодным или же повторив ситуацию с выбором. Первое отбрасывается положением о том, что человек может не осознавать процесса выбора, второе – тезисами об убывающей предельной полезности и изменении потребностей во времени.

Точка зрения М. Фридмана и П. Самуэльсона противостоит методологической доктрине *Verstehen*, используемой австрийской школой политэкономии и еще рядом исследователей (например, Л. Роббинсом). Немного ближе к сути обозначение ее как субъективной, но собственно психологии (и ее учета) в австрийской школе экономической теории нет (К. Менгер, Е. Бем-Баверк, Й. Шумпетер, Ф. Хайек, Л. фон Мизес и др.). Более того, одним из основных базовых методологических постулатов этой школы выступает абстрагирование от психологической науки как таковой и ее данных в частности (в отличие, к примеру, от Дж.М. Кейнса или математической школы политэкономии, выстроенных на основе установленных психологами и психофизиологами закономерностей). Обе вышеозначенные методологические доктрины со всей очевидностью исходят из постулата невозможности экспериментальной верификации экономических знаний.

Учитывая принципиальную возможность проведения лабораторного эксперимента в качестве инструмента верификации гипотез, доказанную работами В. Смита, Д. Канемана и А. Тверски, принцип «как будто» отстаиваемый сторонниками «Ф-уклона» и постулаты субъективного подхода австрийской политэкономии становятся несколько устаревшими.

Для преодоления сложившейся ситуации в последнее время активизировались исследования, направленные на построение интердисциплинарной, трансдисциплинарной или мультидисциплинарной методологии, позволяющей изучать экономическую систему с учетом тех комплексных явлений, которые не могут быть объяснены с позиций традиционной экономической науки. Об этом свидетельствует и проект, возглавляемый академиком О.Т. Богомоловым «Неэкономические грани экономики» и целый ряд диссертаций (М.С. Мокий, П.Л. Ипатов и др.) и вручение Нобелевских премий по экономике в первое десятилетие XXI века (В. Смит, Д. Канеман, Дж. Акерлоф и др.).

Основными проблемными зонами, которые обуславливают данные процессы, выступают два момента: во-первых, очевидная на практике взаимозависимость процессов экономического и биосферного процессов (т.е. взаимозависимость экономики и окружающей среды); во-вторых, не менее очевидная ограниченность аксиоматики неоклассической науки

(методологический индивидуализм, эгоизм, суверенитет потребителя). Первая проблема лежит в плоскости интеграции методологии экономической науки с биологией и физикой (находя свое воплощение в эволюционной экономической теории, экономфизике, теории экстерналий и т.д.). Вторая – на стыке экономической науки с психологическим и социологическим знанием.

К сожалению, в настоящее время эти проблемы решаются порознь, что не дает возможности построения комплексной системы научного знания, необходимой для выполнения прогностической и объяснительной задач на необходимом уровне. По-видимому, можно согласиться с М.С. Мокием и в том, что в качестве основы позволяющей интегрировать в себя все достижения современной экономической науки и в то же время преодолеть ее ограничения должна выступить комплексная методология.

В связи с вышеизложенным, как мы уже отмечали, представляется необходимым отказаться от постулата невозможности получения достоверных данных о мотивах, целях, средствах и т.п. элементах экономической деятельности от самого экономического субъекта и развития специальных экономико-психологических методов познания, способных обеспечить создание релевантного знания как для экономической теории, так и для психологии. В связи с этим нами были выдвинуты и реализуются в практике исследований основные принципы интегративного подхода в экономической психологии:

1. Междисциплинарная релевантность проявляющаяся в приращении знаний как в экономической, так и психологической науке. Этот принцип конкретизируется следующими моментами: а) любое экономико-психологическое исследование должно быть обосновано как с позиций методологии психологической, так и методологии экономической наук; б) понятийный аппарат должен быть адаптирован к тезаурусу экономической и психологической наук (а не к одной из них); в) обоснованность выводов должна проверяться как инструментарием экономической, так и психологической наук.

2. Специфичность методов и методологии. Ориентиром здесь выступает возможность преодоления аксиоматики материнских наук, превращение аксиом в гипотезы.

3. Акцент на изучении взаимодействия экономики и человека, а не на односторонних связях. В этом смысле основой для изучения могут быть только диалектический, культурно-исторический и системный подходы, а не изучение классических причинно-следственных связей.

2. Ключевые звенья и рычаги экономико-психологического механизма инновационного развития: предварительные результаты экспериментальных исследований

В современной экономической теории принято разграничивать одни и те же динамические явления по принципу *ex ante* и *ex post*. Кроме того, современная нам макроэкономическая теория исходит из принципа

агрегированности показателей, который в свою очередь базируется на постулате методологического индивидуализма (любой агрегированный показатель исходит из того, что макропроцесс является суммой микропроцессов). Именно в этом ключе работает и имеющийся статистический аппарат, на анализе которого собственно и строится каркас экономико-теоретического знания. Более того, в данных условиях государственная политика вынужденно базируется на регулировании наиболее массовых процессов, что методологически противоречит более прогрессивной методологии системно-синергетической парадигмы. В рамках последней, как известно, постулируется необходимость воздействия на систему в точках бифуркации, позволяющих хотя бы в минимальной степени влиять на выбор траектории развития.

Вторым аспектом, без обращения к которому утопично ожидать от государственной политики более эффективных решений по управлению национальной социально-экономической системы в современных условиях, выступает наличие целого ряда психологических переменных в базовых макроэкономических моделях, реальные значения которых неизвестны, а потому принимаются за постоянные.

Ключевой проблемной точкой современных знаний о механизмах инновационного развития выступает институционально-психологический фундамент генерации новых комбинаций факторов производства. Хорошо известен тот факт, что Й. Шумпетер отводил именно психологическим особенностям, заключенных в особой предпринимательской способности, основную роль в данном процессе. При этом, сами способности до сегодняшнего дня так и остаются фактически не определенными.

В работах Дж.М. Кейнса несовпадение между уровнем потребления и сбережений, которое в условиях невмешательства государства, склонно приводить экономическую систему в кризисное состояние определяется экономико-психологической по своей природе переменной «склонность к потреблению». При этом само по себе несовпадение зависит от некоего «основного психологического закона»: «С увеличением дохода люди потребляют больше, но не в той степени, в какой растет доход. Это означает, что если, допустим, C_w характеризует размеры потребления, выраженное в единицах заработной платы, а Y_w – доход (причем и то и другое измерено в единицах заработной платы), то C_w имеет тот же знак, что и Y_w , но $\Delta Y_w > \Delta C_w$, где C_w представляет собой потребление»⁹. Дж.М. Кейнс строил свой анализ применительно к краткосрочному (практически статическому) периоду. Это же выражение можно выразить через динамическую категорию эластичности: эластичность потребления по доходу меньше единицы.

В краткосрочном периоде Кейнс принимает склонность к потреблению за постоянную величину, оговаривая при этом, что в долгосрочном периоде она может меняться, однако сам процесс изменения не известен: «Субъективные факторы ... описывают те психологические особенности

⁹ Кейнс Дж.М. Общая теория процента, занятости и денег. – М., 2002.

человеческого характера, а также те общественные привычки и институты, которые, хотя и не являются неизменными, все же едва ли подвержены существенным переменам в течение коротких промежутков времени (за исключением каких-либо выходящих из ряда вон обстоятельств или революционных потрясений). В историческом исследовании или при сопоставлении одной социальной системы с системой другого типа необходимо принимать во внимание характер возможного воздействия, оказываемого изменениями в субъективных факторах на склонность к потреблению. Но в последующем изложении мы будем полагать субъективные факторы заранее данными и будем исходить из того, что склонность к потреблению зависит только от изменений объективных факторов... На протяжении длительных промежутков времени существенные изменения нормы процента, вероятно, значительно меняют общественные привычки и влияют, таким образом, на субъективную склонность к расходованию, хотя и трудно заранее предсказать, в каком направлении осуществится такое воздействие»¹⁰. Тем самым, несмотря на то, что именно предельная склонность к потреблению определяет ключевой макроэкономический показатель теории Кейнса – мультипликатор инвестиций, он выводится только вторично (*ex post*) из сложившейся конъюнктуры потребления, дохода и инвестиций. Однако в реальной экономике, насколько можно судить по материалам данного ученого, ситуация обратная – склонность к потреблению определяет наклон кривой потребления *ex ante*, а не *ex post*. Однако в таком случае и изучение данного показателя не может быть оправданным тем методом, который оставляет Кейнс. Дело в том, что если рассматривать социально-экономическую систему как динамическую, то только в условиях изучения склонности к потреблению как величины *ex ante* позволит обнаружить точки ее перегиба (т.е. критические значения дохода, после которых она меняет свой наклон и характер), а также установить реальный характер детерминации этого параметра мерами государственной политики и показателями институциональной динамики. Помимо этого ключевой показатель выводится из логического заключения, а не эмпирических фактов, что позволяет обозначить его как гипотетический, требующий верификации. Об этом говорит и предположение, которое часто ускользает от внимания современных ученых: «Предельная склонность к потреблению у предпринимателей, вероятно, меньше, чем средняя склонность к потреблению, исчисленная для общества в целом»¹¹.

Тем самым современная теория инновационного развития в неявной форме исходит из допущений об определенном наборе психологических факторов, детерминирующих его темп и направление.

Помимо этих моментов, исследование, проведенное нами в 2000 – 2001 гг., показало, что для успешных бизнесменов характерны два момента:

¹⁰ Кейнс Дж.М. Общая теория процента, занятости и денег. – М., 2002.

¹¹ Кейнс Дж.М. Общая теория процента, занятости и денег. – М., 2002.

высокий уровень мотивации достижения, а также высокая интеллектуальная лабильность. Полученные результаты позволяют предположить, что *основным компонентом экономического субъекта, отвечающего за его успешность в инновационной деятельности выступает инновационный потенциал, представляющий собой совокупность предпринимательских и творческих способностей, интеллектуальной лабильности и структура мотивации.* Помимо этого, при анализе инновационных возможностей экономического субъекта необходим учет и других его психологических особенностей (характера, направленности, установок и т.д.).

Итак, основными элементами инновационного развития выступают:

- экономические субъекты, как монополисты экономического творчества;
- инновационная деятельность как процесс генерации инноваций, сущностью которого выступает экономическое творчество;
- инновация, как результат инновационной деятельности, заключающийся в возникновении нового экономического блага.

Эти элементы выступают стержнем механизмов инновационного развития.

При этом, учитывая многообразие экономических субъектов и процесс диффузии инноваций и субъектности, важную роль в данном механизме играют процессы межсубъектного взаимодействия и передачи субъектности, задающие динамические характеристики инновационного развития.

Согласно современным экономическим воззрениям инновационное развитие протекает в рамках институциональной среды, отвечающей как за стимулирование/ограничение инновационной активности, так и за телеологию и передаточный механизм (Д. Норт, Р. Коуз, Т. Веблен, Дж. Гэлбрейт, Н.В. Манохина, О.С. Сухарев, С.Г. Кирдина, В.И. Маевский, Полтерович, Тамбовцев и др.). В самом общем виде институциональная среда включает в себя два класса институтов: формальные и неформальные. Формальные представляют собой совокупность правил и норм, имеющих законодательное значение, являются продуктом государства и фирм, неформальные – правила и нормы социальных субъектов (социальных групп). Эти правила, как явствует из материалов социально-психологических и институциональных исследований отражаются в изменении относительных ценностей и предпочтений субъектов, в трансформации моделей их деятельности (Д. Норт, О.С. Сухарев, С.Г. Кирдина, Дж. Тернер, Г. Тард, Г.М. Андреева, В.Н. Мясищев и др.). Поэтому для понимания механизмов инновационного развития, необходимо решение задачи, справедливо подмеченной О.С. Сухаревым, построения моделей взаимодействия субъектов и институтов¹². Между тем, проведенный О.С. Сухаревым анализ, убедительно показывает, что на данный момент экономическая наука не

¹² См.: Сухарев О.С. Экономика будущего: теория институциональных изменений. – М., 2011. С. 83.

может дать ответ на вопрос о временном лаге влияния институтов на инновационное развитие¹³, хотя и очевидно, что институты могут не только структурировать обмены, снижать трансакционные издержки, но и увеличивать их, а также действовать на издержки спецификации прав собственности.

В рамках психологии (С. Московичи, С. Аш и др.) обосновано, что воздействие институтов на модели поведения субъектов происходит через призмы психологических механизмов фасилитации и ингибиции, а также через уровень конформности субъекта.

Анализ системы институтов позволяет выделить три основных блока институциональной среды:

- формальные институты, задающие диапазон возможных действий;
- формальные институты, задающие телеологические основания инновационной деятельности;
- неформальные институты, задающие социальные параметры инновационной деятельности.

Помимо институциональной среды на инновационное развитие оказывает и материальная окружающая среда, представляющая исходные элементы для осуществления новых комбинаций, в которой в настоящее время происходит переход от биосферы к ноосфере (В.И. Вернадский, Н.Н. Моисеев и др.).

Для верификации основных допущений о природе экономико-психологических механизмов нами было организовано и проведено экспериментальное исследование инновационной деятельности субъектов, направленное на сравнение выделенных в модели блоков с реальными результатами. Под результатами инновационной деятельности понималось прирост объема инноваций, качество инновационных проектов и финансовый результат от их внедрения. Общий объем выборки составил 104 испытуемых, которым была поставлена задача разработать и презентовать оригинальный бизнес-проект. Полученные данные были обработаны посредством методов кластерного, факторного, корреляционного и регрессионного анализа.

Необходимым условием являлась сопоставимость экспериментальных данных о принятии экономических решений с инновационно- и экономически-важными параметрами личности, с одной стороны, с внешней по отношению к участникам средой (группой и институциональными границами).

Стратегии экономического поведения возможно определить по каждому из участников эксперимента, однако то, насколько они инновационны, можно понять только на основе обобщения и типологизации. Изначальная установка на свободу принятия решений о покупке, продаже товаров,

¹³ См.: Сухарев О.С. Экономика будущего: теория институциональных изменений. – М., 2011.

бездействию и не заданная строго целевая функция игры позволили участникам-игрокам вести деятельность в наиболее свободных условиях.

Обзор допустимых исследовательских методов дал нам возможность констатировать, что наиболее оптимальным инструментом типологии поведенческих стратегий является кластерный анализ. Его преимущества состоят в многомерности типологизации, что соответствует необходимости включения в анализ множества параметров эксперимента в достаточно объемной с позиций числа субъектов совокупности за несколько временных точек.

В результате было выделено четыре базовых типа экономического поведения агентов.

В рамках первого типа, субъекты, характеризуются хорошей успешностью планирования, в результате чего достигается высокий уровень финансовой результативности. Дополнительным фактором финансового успеха являются минимизированные риски – невысокие объемы товарооборота.

Второму типу свойственна крайне низкая адаптивность к рыночным условиям при высоком уровне рискованности делает субъектов данного кластера неконкурентоспособными на рынке.

Третий тип характеризуется самым низким уровнем рискованности, что означает ориентирование не на получение выгоды, а на минимизацию потерь. Чрезмерный акцент на планирование деятельности по сравнению с другими кластерами снижает финансовую результативность.

Для четвертого типа характерна высочайшая оборачиваемость имеющихся товаров при невысоком понимании рыночных механизмов, что тем не менее, позволяет сократить потери от неудачного планирования доходами от удачных операций.

По результатам факторного анализа были выявлены корреляционные связи между компонентами инновационного потенциала экономического агента и отдельными параметрами инновационного поведения, которые в целом подтвердили справедливость выделенных на предыдущих этапах блоков модели.

Выделенные факторы личности посредством регрессионного анализа были соотнесены с выбором инновационной стратегии экономического поведения. Последовательность регрессионного анализа заключалась в проведении пошаговой множественной регрессии (*backward stepwise*), на каждом из которых автоматически оптимизировалось путем сокращения факторное пространство. Исходя из природы факторных нагрузок, полученных нами ранее, вращение матриц должно было привести к максимальной несмешанности влияния главных факторов. Тем не менее, сделана проверка на мультиколлинеарность, показавшая достаточно качественную структуру признаков пространства.

В итоге была уточнена теоретическая модель инновационного развития и выявлены отрицательные факторы, понижающие уровень генерации

инновации в отечественной экономике. В их числе наибольшее значение играют:

1. Низкий уровень сформированности инновационного потенциала у российской молодежи;
2. Формирование экономического мышления путем заимствования модели «экономической рациональности»;
3. Высокий уровень социальной адаптивности, подавляющий инновационную инициативу за счет давления групповых норм;
4. Запредельно высокая динамика изменения формальных институтов, в рамках которой инновационно-активные субъекты склонны выбирать осторожную выжидательную стратегию.
5. Недостаточный учет субъективно-психологических факторов при планировании и прогнозировании инновационного развития.

Выводы.

По нашему глубокому убеждению, проблема экономического развития России, в научных организациях которой существует большое количество передовых научных разработок, нуждающихся во внедрении, состоит как раз в недостаточной доле экономического творчества и, соответственно, предпринимательской страты как его собственника. В результате, российские компании либо не заинтересованы в их финансировании, либо пользуясь практически беззащитным положением изобретателей, стремятся приобрести их практически даром. При этом люди непосредственно причастные к изобретению фактически отстраняются от дальнейшей работы, а сами компании или частные инвесторы не обладают всеми необходимыми знаниями для качественного развития купленной разработки.

Мы глубоко убеждены в том, что только синтез достижений психологии творчества, социальной психологии инноваций С. Московичи и экономической теории инноваций и предпринимательства с достижениями экономической психологии (прежде всего психологии предпринимательства) позволит сформировать ту фундаментальную основу, которая способна сделать тезисы о построении в России инновационной экономики реальностью, а значит: позволит реализовать отечественной экономической психологии свою практическую функцию, создав фундамент необходимый для разработки инновационной политики нашего государства.

Поэтому подводя итог, отметим, во-первых, что наблюдаемый нами сейчас переход от одной среды обитания (биосферы) к другой (ноосфере) ставит новую задачу перед экономической наукой, да и перед наукой вообще – перепроверки законов и закономерностей в условиях качественно новых внешних условий и обязательным ответом на данную задачу выступает качественно новое построение самого здания науки, выполнившего функцию преобразования природы для того, чтобы стало возможным выполнение функции адаптации человека к ноосфере и минимизация негативных ее моментов.

Вторым моментом (впрочем, тесно связанным с первым) выступает необходимость уже сейчас провести комплексную прогностическую оценку развития нанотехнологий и его воздействия на жизнедеятельность человека. К сожалению, в настоящее время преобладают лишь оптимистические предсказания самих нанотехнологов и ожидание прибылей, а комплексная психолого-экономическая оценка развития нанотехнологий, анализ экстерналий этого процесса и даже изменение правил игры на мировом рынке пока не попадают в сферу интересов как отечественной науки, так и государства. Между тем проблема коммерциализации инноваций, всегда стоявшая перед нашей страной крайне остро, учитывая вышеотмеченный качественный скачок в ближайшем будущем, может быть решена только в случае проведения экономических и психологических исследований в этой области уже сейчас. Только в этом случае наша страна сможет перейти от догоняющего развития к статусу мирового лидера.

Основой для изучения экономико-психологических механизмов инновационного развития выступает комплексный подход, включающий в себя изучение процессов, предшествующих возникновению инновации, анализ взаимосвязи научного, инженерного творчества и последующего развития инноваций, выявление сущности процессов возникновения новых технологических укладов и систем. Реализация данного подхода возможно только за счет использования достижений экономической и психологической науки, поскольку требует одновременного изучения творческого процесса и его последующей реализации в рамках экономической системы в виде инновационной деятельности. Кроме того, необходим также учет воздействия внешних факторов на инновационный процесс: институтов и окружающей среды.