

НИКОЛАЙ ЭЙСЕН

Наука. Производство. Потребление.

К вопросу о конвергенции
политической экономии и управления

Национальное богатство

Национальное богатство (НБ) — совокупность ресурсов страны, определяющих условия для производства товаров, работ, оказания услуг и обеспечения жизнедеятельности людей. Богатство — все то, что имеет ценность, может произвести доход или принести доход при его реализации. Вполне понятно, что элементы НБ постоянно изнашиваются (а потенциальные — сокращаются), стареют и выбывают, а источником его пополнения является национальный продукт (НП), который постоянно воспроизводится. Эти два *постоянства* предопределяют то, что отношение НБ и НП колеблется относительно некоторой *постоянной* величины. Вместе с тем заметим, что продукты труда в сфере науки материализуются и находят отражение в материальных элементах НП и НБ.

Если продукты научного труда продаются за рубеж, то интеллектуальная рента достается странам—экспортерам высокотехнологичной и наукоемкой продукции, и в этих странах формируются еще лучшие условия для развития науки. Между тем первая

фаза той или иной стадии развития не дает существенного роста производительности труда. К примеру, научная фаза научно-технической стадии не вызвала заметного роста производительности труда, пока научные достижения не стали массово реализовываться в технике. Аналогичные механизмы действуют на информационно-технологической стадии. Это положение обуславливает известный парадокс Солоу: везде видны признаки наступления компьютерной эпохи, кроме статистики производительности. Существенный рост производительности произойдет тогда, когда информационные возможности будут реализовываться в технологиях (и к этому «толкает» нынешний финансовый кризис). Этот рост подготовит предпосылки для следующей (четвертой, как и число известных формаций) стадии — интегративной (объединительной), или социальной, которая, разумеется, не может состояться, пока в полной мере не реализуют свой потенциал предыдущие «перевороты» — смены приоритетов управленческого воздействия на элементы производительных сил.

ЭЙСЕН Николай Федорович — кандидат экономических наук.

Окончание. Начало см. «Свободная Мысль». 2013. № 5.

Ключевые слова: управление, теория, законы, моделирование, фрактальная математика, время, труд, пространство, деньги, сбалансированность, пропорциональность.

В схемах воспроизводства К. Маркса и в нашей модели отсутствует государство. Вполне ясно, что если экономика функционирует оптимально, а общество и индивиды действуют рационально, то вмешательства государства в экономику не требуется. Также ясно, что надстройка ничего полезного сама по себе не производит, а только отвлекает из экономики средства на свое содержание и поэтому не может быть включена в схему воспроизводства. Следовательно, государство со временем должно отмереть, а оптимальные расходы на его содержание в конкретных условиях определить затруднительно. Ясно только, что эти расходы должны методично сокращаться с одновременным расширением самоуправления. Заодно заметим, что ни одна теория не предусматривает относительного роста надстройки, «теневую экономику», коррупцию, воровство бюджетных средств, «откаты», рост децильного коэффициента. Наоборот, все перечисленные негативные моменты обеспечивают «потери» экономики.

Многими учеными признается, что определенность явления увеличивается по мере его развития или движения к «концу». Поэтому верификацию нашей модели начнем с «конца» — национального, или вещественного, богатства. Вещественное богатство в США составляли (в процентах к итогу) в 1950 году: заводы и оборудование — 26,5; производственные запасы — 11,2; жилые здания — 29,1; потребительские товары длительного пользования — 17,6; земля — 20,7. В 1985 году соответственно — 30,3; 6,8; 27,4; 11,1; 24,4. Общая стоимость капитала и земли в США оценивалась в том же году в 12,5 триллиона долларов. Вещественное богатство по отношению к валовому национальному

продукту в 1950 году составляло 3,0, в 1970-м — 2,8, в 1985 году — 3,1¹. Валовой национальный продукт в США в 1950 году составил 288,3 миллиарда долларов, в 1970-м — 1015,5, в 1985 году — 4014,9 миллиарда долларов. Амортизационные отчисления в эти годы составляли соответственно 23,6, 88,8 и 437,2 миллиарда долларов². Что касается нашей модели, то она имитирует отношение между НП и НБ в виде: $(2,66 + 0,33) : 9,00$ (к «периоду» производства необходимо добавить еще один «период» науки, чтобы учесть «сдвиг»). Если полагать, что средний срок службы основных средств 16 лет, то амортизация составляет 6,25 процента, а по отношению к НД (при $v = 1$ ед., $c = 4$ ед.) — 12,5 процента («процент» на переменный капитал как часть накапливаемой части прибавочной стоимости составляет 20 процентов по отношению к v , а к сумме $(v + c)$ — 10%). Таким образом, в США отношения НБ и амортизации к НП близки к своим нормативам.

Ресурсно-временная модель процесса «наука—производство—потребление» в пределах от 0,00 до 3,00 имитирует дробление производства на три подразделения. Особо остановимся на III подразделении общественного «производства» — *оказании услуг*. В США к этому подразделению относятся: железнодорожный транспорт, местные и междугородние пассажирские перевозки, грузоперевозки и складское хозяйство, водный транспорт, воздушный транспорт, трубопроводы (исключая природный газ), прочие

¹ В. А. Черковец. Инновационное воспроизводство как антикризисный ресурс. — «Экономист». 2009. № 6. С. 323, 324.

² См. Р. Макконнелл Кемпбелл, Л. Брю Стенли. Экономикс. М., 1992. Первый и второй форзацы.

услуги транспорта, телефон и телеграф, радио- и телевидение, электро-, газо- и водоснабжение, оптовая торговля, розничная торговля, депозитарные финансовые учреждения, прочие финансовые учреждения, операции с ценными бумагами, брокерские услуги, страховые компании, страховые агенты и брокеры, операции с недвижимостью (без жилья), гостиничный сектор, личные и бытовые услуги, деловые услуги, авторемонт, сервис и парковка, прочие ремонтные услуги, кинопроизводство и прокат, рекреационные услуги, сфера образования, прочие услуги³. Для оказания этих услуг, разумеется, требуются основные средства и производственные запасы. Этими элементами III подразделение обеспечивается по рыночным ценам I и II подразделениями и ими III подразделение участвует в НБ. Вместе с тем II и III подразделения обеспечивают средствами труда, которые производит и поставляет по рыночным ценам только I подразделение. Именно эти средства обеспечивают рост производительности труда и реализацию передовых технологий в этих двух подразделениях (а также содержание надстройки).

Услуги, в отличие от продуктов, нематериальны, не накапливаются и не требуются издержки по поддержанию их в рабочем состоянии как основных средств. Услуги неотчуждаемы. Кроме того, формирование цен на большинство видов услуг имеет специфику, которая состоит в том, что *услуга производится в момент потребления*, то есть только тогда, когда *потребитель услуги уже согласен с ценой*. Соответственно про-

тиворечия между продавцом (*предложение*) услуги и ее покупателем (*спрос*) не возникает. Если нет противоречия (борьбы), то нет и движущей силы для прогресса.

Однако зачастую предприятия, оказывающие услуги, действуют в условиях локально-монопольного рынка и устанавливают цены, ориентируясь не на спрос, а на собственные представления о «нормальной» рентабельности. Кроме того, *услуга оказывается после того, как эта сфера получила от I и II подразделений необходимые основные средства и материальные ресурсы*. Таким образом, услуги (доходы в этой сфере) учитываются статистикой по рыночным ценам (как составляющие НП), а товары — по ценам предприятий (производства — как составляющие НД) или по рыночным ценам, но это в некоторой мере объем товаров, которые произведены в предшествующий период (год).

Положение с ценами, рентабельность и отсутствие временного разрыва между производством и потреблением (оплатой) услуг обуславливает то, что статистика по доле услуг в ВВП по сравнению с долей товаров (продукция I и II подразделений) завышена. Если общественное производство дробить на сельское хозяйство, промышленность и услуги (заметим, что такое дробление малополезно для анализа сбалансированности), то, в силу перехода все большей части сельскохозяйственных работ к промышленности и услугам, сельское хозяйство в перспективе сводится к нулю, а отношение промышленности и услуг стремится к отношению 1:3. Соответственно это отношение имитируется моделью в пределах от 0 до 4 (за пределом 3,0 «живой труд» уже не имеет смысла, и не трудно сосчитать, что в пре-

³ См. Л. С. Демидова. Сфера услуг: изменение динамики производительности. — «Мировая экономика и международные отношения». 2006. № 12. С. 44.

делах 0,00—4,00 «предметы — продукты труда» — «промышленность» составят 21,33, а «средства труда — услуги» — 64,00). В итоге получается отношение 1:3, что и показывает тенденция между промышленностью и услугами в экономике США⁴.

Такие тенденции, возможно, предполагают, что все люди станут «солнцедами», освоят новый энергетический уровень или перейдут на потребление природных продуктов, а производство сельским хозяйством технических культур перейдет к промышленности и услугам. Если 20,25 делится на 13,50 c и 6,75 $(v+m)$, 9,00 — на 6,00 c , 1,50 v и 1,50 m , а 4,50 — на 3,00 c , 0,75 v и 0,75 m , то имеется равенство (равновесие) в виде $IIIc = I(v+m+c) + II(v+m+c)$ или $13,50 = 9,00 + 4,50$. То есть НБ в сфере производства нематериальных услуг равно НБ в сфере производства материальных товаров. Что касается сбалансированности, то надо учесть «сдвиг» и увеличить $III(v+m)$ на годовой рост, то есть на треть. В результате сбалансированность трех подразделений имеет вид: $III(v+m) \times 1,33 = Ic + IIc$ или $6,75 \times 1,33 = 6,00 + 3,00$. То есть подразделения производства товаров могут потребить услуги в размере капитала, который *определяет* производительность труда (средства труда — определяющая производительная сила) в этих подразделениях (*услуги не заменяют товары*). Вместе с тем вполне ясно, что наука с ее единичными результатами не может преодолеть пределы 0,00—1,00, в которых имитируются средние соотно-

шения затрат на единичный (годовой и т. п.) результат, а предельным для отношения услуг и промышленности (за «потреблением» или за пределом 3,00 до предела 4,00) является равенство $-Yc(v+m) = \text{Пр}(v+m+c)$ или $21,33 = 21,33$, то есть нематериальный доход в сфере услуг равен материальному богатству в сфере производства. Если полагать, что услуги следуют за производством со сдвигом на один период и увеличить 20,25 на треть, то возникает отношение $III(v+m) : (Ic + IIc) = 9,00 : (6,00 + 3,00)$. Если нарушить очередность роста и увеличить $III(v+m)$ более чем на 33 процента, то есть свыше 9,00 единиц, то объем производства услуг в денежном выражении превысит сумму $(Ic + IIc)$, что сделает невозможным рост $IIIv$, который необходим для производства услуг в объеме 9,00 единиц с прежней производительностью труда в этой сфере. В результате между «производством» и «потреблением» образуется «разрыв» и нарушается нормальное воспроизводство (для сферы услуг *общественно-возможные* становятся *невозможными*). Заметим также, что для потребления моделью имитируются «конечные» величины, а для производства и науки — величины иррациональные (2,66... и 0,33...).

Если 0,25 единицы по отношению к постоянному капиталу в 4,00 единицы составляют величину амортизации при среднем сроке службы 16 лет, а 0,33 — 12 лет, то можно говорить о законе-тенденции длительности НПЦ к сокращению. В свою очередь, если отношение НБ и НП тяготеет к некоторой постоянной величине, то можно говорить о *законе-тенденции этого отношения к постоянству* (заметим, что величина НБ является *конечной*, или *крайней*, в системе «наука—производство—потребление»). Длительное превыше-

⁴ См. Н. Ф. Эйсен. Прогнозирование развития системы «наука — производство — потребление». — «Менеджмент в России и за рубежом». 2006. № 3. С. 36—37. См. также: Он же. Алгоритмы управления статистическим ростом и динамическим развитием предприятия. — «Менеджмент в России и за рубежом». 2005. № 5.

ние потребления над нормативом потребления (что, как показывают наши исследования, характерно для США начиная с 1982 года) в виде $(v + 0,5m)$ или 60 процентов от $(v + m + 0,5m) = \text{НП}$ и обуславливает современный глобальный финансовый кризис (темпы роста НБ и одновременно темпы роста потребления опережают темпы роста ВВП, и образуется «общество потребления», существующее в значительной мере за счет «мыльного пузыря» НБ и роста государственного долга).

Вполне понятно и всем известно, что предприятия платят налоги. Но трудно найти предпринимателя, который бы организовывал свое дело для того, чтобы платить налоги. Его цель — производство не товара, а прибавочной стоимости и ее превращенные формы прибыли. И налоги выплачиваются из прибыли (распределенной между субъектами прибавочной стоимости). Соответственно существование надстройки и финансовой отрасли целиком зависит от абсолютной и относительной величины прибыли предприятий и их доходов. В то же время разность между НП и НД составляет прибыль всех хозяйствующих субъектов и обеспечивается прибавочной стоимостью. Также ясно, что налоги — это обратная сторона части прибыли и части доходов предприятий.

Сравнение уровня финансирования науки, который определяется в виде доли ВВП, имеет смысл, по-видимому, для межстрановых сопоставлений. В то же время для предприятий это — сравнение «второго плана». Для них реально, близко и имеет смысл направление доли прибыли на финансирование науки, а для регионов интерес состоит в объеме прибыли, которую получают предприятия региона при реализации инноваций.

Непрерывный и пропорциональный поток финансирования, разумеется, должен обеспечить поток инноваций. Согласно этому на рисунке дан вариант (без строгости) солидарного финансирования инновационного развития из бюджетов различного уровня (при условии, что налог на прибыль составляет 33 процента и распределяется между федеральным и региональным и бюджетами в отношении 2:1, а повышенная ставка налога на прибыль здесь предполагает ее компенсацию за счет улучшения предпринимательского и инвестиционного климата, сокращения номенклатуры налогов, как и надстройки; включение амортизации в схему солидарного финансирования работ НПЦ обусловлено масштабным «вывозом капитала» пресловутыми «эффективными собственниками» и призвано уменьшить «этот поток» и дать «первоначальный толчок» для увеличения финансирования работ НПЦ с последующим вытеснением этого «принуждения» льготами по налогу на прибыль на прирост этого финансирования). Между тем маловероятно, что разработка будет внедрена на той же территории, где она была создана. Поэтому финансирование разработок должно осуществляться преимущественно за счет средств федерального бюджета. В свою очередь, решения о привлечении средств областного бюджета для финансирования разработки и внедрения (*государственно-частное партнерство*) новшества должны учитывать следующее: важно понять, существуют ли в области предприятия или бизнесмены, которые будут солидарно или единолично финансировать внедрение и освоение данного новшества (заметим, что эти работы в конкретных случаях должны быть совмещены во времени).

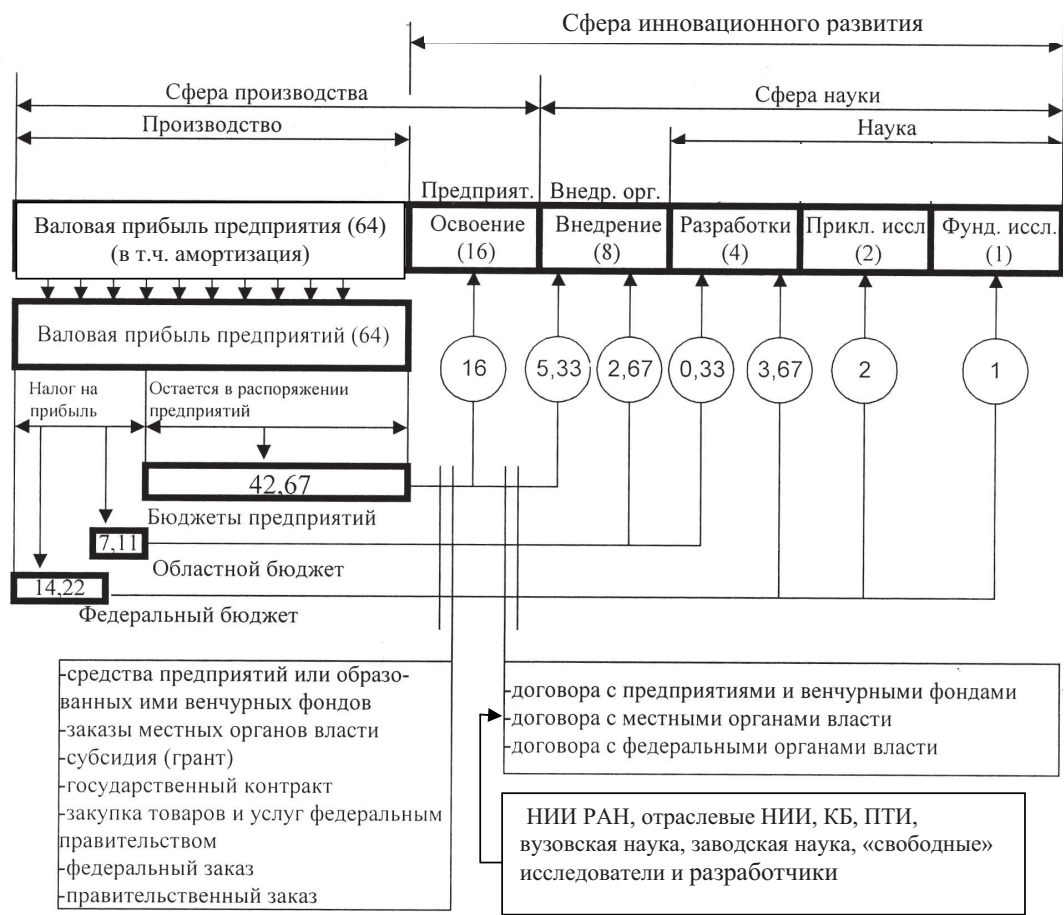


Рисунок. Вариант солидарного финансирования инновационного процесса из федерального, областных бюджетов и бюджетов предприятий

Согласно рисунку стадия внедрения должна финансироваться из бюджетов предприятий и бюджета региона, в котором реализуется новшество. Эта стадия является «замыкающей» для сферы науки и самой дорогостоящей, и именно с этой и следующей за ней (или совмещенной с ней) стадией освоения связана коммерческая успешность нововведения.

Иначе говоря, эти стадии требуют участия «больших капиталов». Между тем структура российской экономики в настоящее время такова, что из первых по величине 100 компаний около 90 процентов составляют компании, ориентированные на экспорт

сырья и энергоресурсов⁵. Прибыли они получают и без инноваций и соответственно не имеют к ним интереса. В таком случае, за чей счет следует осуществлять «вторую индустриализацию» и переход к инновационному развитию всех отраслей народного хозяйства? Разумеется, теоретически можно использовать меры принуждения крупного капитала к инновациям⁶. Тем более что исполнительная власть обладает большим опытом по принуждению бизнесменов к «взяткам» и «откатам», который теперь

⁵ См. «Эксперт». 01—07.10.2012. № 39.

⁶ См. «Побуждая, принуждать». — «Поиск». 13.07.2012. № 27—28. С. 5.

можно было бы использовать во благо. Однако этого явно недостаточно. Так, по наблюдениям К. Р. Макконнелла и С. Л. Брю, «в 2004 г. расходы бизнеса в США на R&D составили 200 млрд. долл., ...77% средств американские компании направили на “разработки” (инновации и копирование, т. е. на распространение); 19% средств были выделены на прикладные исследования, то есть на использование уже известных инноваций, ...лишь 4% общих частных расходов на исследования и разработки относились к фундаментальным исследованиям — поиску базовых научных принципов»⁷. Сказанное, на наш взгляд, можно свести к утверждению, что частный бизнес (особенно крупный) склонен финансировать работы, которые дадут коммерческий результат в ближайшем будущем, и принуждать его к финансированию «дальних» работ малореzультативно.

Объем реализации продукции 400 крупнейших компаний России в 2010 году составил 33 204 769,1 миллиона рублей, в 2011-м — 41 432 601,8 миллиона рублей. Прибыль этих компаний до налогообложения в 2011 году составила 6 845 146,2 миллиона рублей (около 17 процентов к объему реализации), а чистая прибыль — 5 175 981,8 миллиона рублей⁸. Таким образом, государству досталось 1 669 164,6 миллиона рублей (около 25 процентов прибыли этих компаний).

ВВП по народному хозяйству в 2009 году составил 39 101 миллиард рублей, доходы консолидированного бюджета — 13 599 718 миллионов, прибыль («свободные» средства фирм и предприятий) — 4 431 609 милли-

онов рублей (около 11 процентов от ВВП). Налог на прибыль организаций составил 1264,6 миллиарда рублей (из них в федеральный бюджет поступило 195,4 миллиарда, а в консолидированный бюджет субъектов — 1069,2 миллиарда⁹). Таким образом, объем реализации 400 крупнейших компаний и их чистая прибыль в 2011 году превысили соответствующие показатели по всему народному хозяйству РФ в 2009-м.

Объем финансирования науки из средств федерального бюджета в 2009 году составил 219 057,6 миллиона рублей, а внутренние текущие затраты на исследования и разработки — 461 006,2 миллиона¹⁰. Таким образом, на финансирование исследований и разработок израсходовано $(461,0 : 4431,6) \times 100$ процентов ≈ 11 процентов прибыли компаний. При этом на долю государства приходится $(219057,6 : 461006,2) \times 100$ процентов ≈ 47 процентов.

Между тем необходимы «свободные» средства для внедрения и освоения новшеств. Если на исследования и разработки требуется $(1+2+4) = 7$ единиц, то на внедрение и освоение требуется еще $(8+16)=24$ единицы. Если эти две стадии будут «достойно» финансироваться компаниями и «примкнувшими к ним», то расходы на финансирование инновационного развития составят $(461006 - 219058) + (461006 \times 24 : 7) \approx 1822,54$ миллиарда рублей, что составляет около 57 процентов от прибыли компаний. Если привлекать кредиты банков, то требуемая рентабельность инновационных компаний должна быть еще выше.

Таким образом, финансирование инноваций компаниями возможно

⁷ Р. Макконнелл Кемпбелл, Л. Брю Стенли. Экономикс. Принципы, проблемы и политика. М., 2009. С. 565.

⁸ См. «Эксперт». 01—07.10.2012. № 39. С. 155.

⁹ См. «Российский статистический ежегодник. 2010». М., 2010. С. 32, 33, 594.

¹⁰ См. там же. С. 569, 571.

только для тех из них, которые имеют рентабельность около 60 процентов. Но есть ли в РФ такие компании и сколько их? Сгладить эту «несолидарность» возможно за счет финансирования инноваций из бюджетов субъектов РФ (и при ином распределении между разноразмерными бюджетами налога на прибыль).

Вместе с тем здесь, по-видимому, надо сказать, что существуют различные точки зрения на прибыль и ее возникновение. Однако в политической экономии прибыль есть превращенная форма прибавочной стоимости и оптимальный уровень прибыли — ее равенство с оплатой труда, которая обеспечивается переменным капиталом. При этом не должно быть заблуждений в связи с тем, что владельцы капиталов научились прятать прибавочную стоимость путем вхождения в советы директоров корпораций, банков и т. д. и назначения самим себе супервысоких окладов и бонусов. В результате создается видимость, что доля «оплаты труда наемных работников» приближается к величине НД и составляет 75 и более процентов¹¹.

Для согласованности действий необходимо однообразное понимание сторонами управляемого явления. Инновационное развитие — творческий процесс с участием все большей части экономически активного населения, сопровождающийся абсолютным и относительным нарастанием затрат живого труда, предметов и средств труда в сфере *науки при* соответствующем сбалансированном росте конкретных экономических показателей подразделений общественного *производства* за счет превращения новшеств в но-

вовведения с целью роста производительности труда и удовлетворения возвышающихся *потребностей* людей.

Для государственного управления экономикой нужна доброкачественная статистика (чтобы управлять, надо измерять). Между тем российские статистики готовы воспринимать «надежные методики» только «со стороны». Особые надежды у них на СНС-2008. Однако эта система неоднократно проходила оценку экспертов международных финансовых институтов и соответственно отвечает интересам своих основных заказчиков (вкладчиков) и, разумеется, основывается на ущербной (зауженной или размытой «факторами производства») неоклассической концепции функционирования народного (капиталистического) хозяйства. Статистикам нельзя игнорировать то, что цивилизация, сориентированная на конечное «потребление», а не на ядро, «производство», — неустойчива, и крах ее неизбежен.

Между тем, по наблюдениям А. П. Зинченко, «разработанная МВФ после финансового кризиса в Мексике в 1995 г. система показателей (стандартов) по 17 категориям не позволила предугадать и предупредить финансовый кризис 2008 г., и сейчас требуется ускоренная разработка более полной системы показателей и *прогнозных* (курсив мой. — Н. Э.) моделей развития для мировой финансовой системы, отдельных стран и коммерческих структур»¹². Вполне ясно, что СНС на основе «размытой» концепции непригодна для управления национальной экономикой, не спасает ее от кризисов; следователь-

¹¹ См. Р. Макконнелл Кемпбелл, Л. Брю Стенли. Экономика. С. 185.

¹² А. П. Зинченко. О предмете статистики как науке. — «Вопросы статистики». 2009. № 2. С. 7.

но, надо изменить концепцию. Совершенно ясно, что СНС должна включать показатели, информация о которых является индикатором, сигнализирующим о приближении кризиса и пригодным для оценки степени сбалансированности и инновационного развития экономики. Здесь также напомним, что на основе конкретного исследования Г. Мюрдаль, Ф. Перру и их коллеги вскрыли механизм целенаправленного формирования в зависимых странах асимметричной (несоразмерной, беспорядочной, несбалансированной) экономики и тем самым убедительно показали, на кого ложится доля ответственности за бедственное положение стран «третьего мира». Аналогичные усилия осуществляются и в отношении России (как сырьевого придатка): противодействие инновационному развитию, усугубление несбалансированности ее экономики, а вместе с тем и ее неустойчивости.

Инновационный (интенсивный) уровень развития страны определяется уровнем такого развития регионов. Поэтому необходимо создавать и перейти на полноценную статистику особенно в регионах, где новшества проходят «долину смерти», то есть стадии внедрения и освоения, через которые они превращаются в нововведения. Именно эти стадии должны быть в фокусе внимания и «опеки» региональных властей.

Как известно, ни одна задача без *ограничений* не решается, и экономика всегда функционирует в условиях *ограниченных* ресурсов. Это «всегда», или *постоянство*, восходит к ограниченности невосполняемых ресурсов на Земле. Очевидно, что для преодоления финансового кризиса нужны ограничения в сфере финансов. Без этого самогенерируемый финансовый кризис станет перманент-

ным. Если государство удовлетворяет свои растущие потребности в значительной мере за счет роста государственного долга, население — за счет ипотеки, кредитов и т. п., а высший менеджмент банков и корпораций — за счет бонусов, то неизбежно формируется «общество потребления», но никак не инновационная экономика с реальным ростом производительности труда. Нельзя считать нормальным «бурный рост» в РФ активов банковского сектора, кредитных портфелей, доходности капитала в банковском секторе с 18 процентов в 2002 году до почти 26,3 процента в 2006-м и средней доходности активов с достаточно высокого уровня в 2,6 процента в 2002 году до 3,2 процента в 2006-м¹³. При этом средняя рентабельность по народному хозяйству РФ составляла около 10 процентов. Этой величиной, на наш взгляд, должна быть ограничена доходность капитала в банковском секторе, а «излишек» должен доставаться субъектам, финансирующим инновации.

Необходимо устранить «перекос», когда финансы из вспомогательного инструмента превратились в важнейший, во много определяющий сектор мирового хозяйства. В то же время в США не идут на ограничения «аппетита» финансистов, в том числе и международных, так как через них американский истеблишмент управляет или, по меньшей мере, отстаивает свои интересы во всем мире. Такой пример заразителен и для других стран — пусть он и менее успешен. В свою очередь, совсем непонятно, на каких основаниях высшие руководители РФ заявляют о преодолении финансового

¹³ См. «Доклад об экономике России». — «Общество и экономика». 2008. № 6. С. 76.

кризиса (если он носит хронический характер), тем более в условиях существования «непрозрачной» статистики; при этом США, наиболее крупный игрок на глобальном финансовом рынке, балансируют на грани дефолта, который ожидает их в ближайшем будущем. Печальный итог неизбежен, поскольку Америка продолжает производить максимум деривативов, диверсификационных инструментов на финансовых рынках, виртуально-спекулятивных ценностей и «бумажной массы» (прерогатива ФРС), чему способствует информационная фаза информационно-технологической стадии. Та же страна выступает в качестве основного поставщика и производителя математических методов, которые будто бы уменьшают кредитные риски. Такая ситуация, по мнению А. Кирмана, Д. Коландера и Г. Фельмера, возможна в силу того, что в настоящее время не существует «никакого этического кодекса профессиональных ученых (экономистов, финансистов, статистиков)»¹⁴.

Казалось бы, есть все основания призвать к ответу виновных в нынешнем состоянии российской экономики. Однако, когда виноватых множество, это маловероятно. Поэтому требуется хотя бы покаяние со стороны тех, кто начинает и проводит «реформы ради реформ». Но и это проблематично, так как уже более двух десятилетий в России наблюдается кризис нравственности и преобладает фундаментальная идея индивидуализма (разъединения), углубления в собственное «я». Такие негативные явления, как коррупция и вывоз капитала (вернее — аморти-

зации и прибыли от бывшей общенародной собственности) ради целей, далеких от его воспроизводства, рост объема «непрозрачных» услуг и т. д., никак не способствуют «единству» и участию масс в инновационном развитии. Вместе с тем вполне ясно, что коррупцию и чрезмерное социальное расслоение не преодолеть без участия масс. Для этого им необходимо хотя бы принудить власти отслеживать изменение децильного коэффициента и сообщать об этом в СМИ.

Уровни этих негативных явлений являются первичными индикаторами экономической демократии в России для внешних «оценщиков». Если государство не способно решить эти проблемы, или его руководители не особо желают победить это зло и не меняют методы борьбы, то их следует заменить. Пришедшие на смену, на наш взгляд, должны отойти от рекомендаций «Вашингтонского консенсуса» и отдать приоритет теориям роста и развития (воспроизводства)¹⁵. Если в результате приватизации не появилось множество «эффективных собственников», то надо возвратиться к «началу», например к предложениям В. Н. Черковца «развернуть научно-технический прогресс, осуществить модернизацию и структурную перестройку материального производства, перевести его на режим ресурсно-экономного роста»¹⁶, которые предполагают появление «эффективных управляющих» (которых, разумеется,

¹⁴ А. Кирман, Д. Коландер, Г. Фельмер. Финансовый кризис и провалы современной экономической науки. — «Вопросы экономики». 2010. № 6. С. 13.

¹⁵ См. также: Н. Ф. Эйсен. Основы теории инновационного развития и позиционирование экономических концепций. — «Капитал» и экономика: вопросы методологии, теории, преподавания». Вып. 5. Под ред. В. Н. Черковца. М., 2012.

¹⁶ В. Н. Черковец. Судьба одного теоретического новшества. — «Экономические науки». 1992. № 4. С. 69.

надо готовить по соответствующим учебным программам).

Реализация рекомендаций «Вашингтонского консенсуса» породила «неспособность российского государства контролировать коррупцию, преступность и неравенство»¹⁷. Соответственно необходимо ограничить «свободы», которые рекомендованы России извне и явно не для ее пользы, но которые упорно реализуются «реформаторами реформ». Кроме того, поскольку инновационное развитие связано с качеством образования, то совершенно недопустима чрезмерная разница в оплате труда высших менеджеров (администраторов) и тех, от кого зависит качество образования (в том числе и подготовки по управлению инновационным развитием), тем более в государственных вузах. Это касается и сферы здравоохранения. Необходимо прекратить шумпетерианское «созидательное разрушение» (которое в РФ сводится только к разрушению и разрушено уже достаточно) и приступить к реализации «созидательной конкуренции» и «конкурентного порядка».

Вполне понятно, что «рамки», которые от имени общества устанавливает Центр для регионов и бизнеса, должны учитывать принцип сбалансированности и условия инновационного развития. *Новшества создаются и реализуются не в Центре, а в регионах и конкретными людьми, коллективами и предприятиями.* Соответственно «созидательная конкуренция» и действия региональных властей в ее реализации должны оцениваться по движению экономики региона к сбалансированности, уст-

ранению «теневой экономики», коррупции и наращиванию инновационной составляющей. Применяемая при этом методика оценки инновационного развития региона должна быть единой и предполагает наличие всеобъемлющей статистики. В то же время никак нельзя признать особо или достаточно «созидательным», к примеру, наличие многих методик оценки инновационного рейтинга регионов. Если в основе у них одна «ограниченная» концепция, то спор или конкуренция между ними могут дать улучшения лишь «по частностям» или не дать никаких (в связи с возможностью бесконечного спора). Примером здесь может быть «дискуссия двух Кембриджей о теории капитала», оцениваемая ныне как «буря в стакане воды»¹⁸. Действительно, если капитал «вне времени», то и капитализм — «вечен», и спор в рамках концепции неоклассики также «бесконечен».

Экономисты должны соотнести свои достижения с развитием капиталистической системы хозяйства и определиться с «восприятием» капиталистической эпохи в целом. Иначе ущерб мировой экономике не ограничится только «потерянным десятилетием». В свою очередь, если не предпринять должные меры, то к «потерянному поколению» в РФ добавится и это «потерянное десятилетие», а «догоняющее развитие» или участь аморфного (раздробленного) «сырьевого придатка» станут хронической реальностью.

Достижение экономической системой (тремя ее подразделениями) «оптимального» или сбалансированного состояния (а равно — состоя-

¹⁷ М. Элман. Что исследование переходных экономик дало мейнстриму экономической науки? — «Вопросы экономики». 2012. № 8. С. 99.

¹⁸ См. А. Коэн, Дж. Харкерт. Судьба дискуссии двух Кембриджей о теории капитала. — «Вопросы экономики». 2009. № 8. С. 5.

ния максимальной эффективности и предельной полезности и производительности) предполагает ее дальнейшее изменение, развитие и рост за счет инновационной составляющей. Иначе говоря, при достижении экономической системой соотношения между производством и, соответственно, потреблением предметов потребления, средств производства и услуг в виде 4,50 : 9,00 : 20,25 или 1 : 2 : 4,5 (13,33 : 26,66 : 60,00 процентов), ее рост происходит за счет абсолютного роста этих трех составляющих. По всей длительности этого процесса происходит движение к относительному пределу инновационной составляющей, которая обеспечивает рост производительности труда, а вместе с тем и пределу развития капиталистического способа производства. Пределом развития на основе капиталистического способа производства является ответвление капитала на создание и функционирование сферы научного производства в размерах: *25 процентов от НП (12,5 процента на науку и 12,5 процента на освоение) и 6,25 процента от СТ или в размере амортизации при среднем сроке службы СТ 16 лет.*

Существование предельности подтверждается тем, что для фирм, инвестирующих в невоенные инновации, норма прибыли оценивается приблизительно в 30 процентов¹⁹. Такая рентабельность и «свободные средства» позволяют этим фирмам достойно финансировать НИОКР, развивать рынок новых продуктов и располагать наиболее качественным «человеческим капиталом». Эта рентабельность значительно выше по сравнению с рентабельностью при

статическом (экстенсивном) росте в 10 процентов. По нашей модели предельный рост при инновационном развитии составляет $(2,66 - 2,00) : 2,00 \times 100\% = 33\%$. Однако состоять в «клубе инноваторов» можно и при более низкой («съемной» относительно высокой оплатой труда и фондовооруженностью) рентабельности.

Создание новшеств, которые повышают производительность труда, позволяет сокращать рабочее время, что увеличивает свободное время, а оно может использоваться на свободное развитие индивида. Вместе с тем создание новшеств и превращение их в нововведения увеличивают интеллектуальную собственность (антитовар). В результате рыночные (товарные) отношения все в большей мере теряют свою базу управления, и создаются предпосылки для переворота (революции) в производственных отношениях (что и предсказывал К. Маркс) в пользу нематериальной «интеллектуальной собственности» и «держателей содержания» новшеств. В этом состоит *фундаментальное противоречие* инновационного развития.

Необходимо отказаться от употребления *интеллектуального недоразумения* — понятия «средний класс». На деле можно говорить о наличии лишь «низшего класса» и «высшего класса» при том, что дробление общества на классы производится по отношению к собственности, месту в разделении и организации труда, по способу получения доходов, уровню доходов и т. п. При этом вполне очевидно, что способ получения доходов может быть *один*, а уровень — выше или ниже (*две* качественные характеристики). *Способ* здесь предшествует *уровню*, и первый *выше* второго. Если «начало» дробления понизить

¹⁹ См. Р. Макконнелл Кемпбелл, Л. Брю Стенли. Экономикс. С. 363.

и сместить к «уровню доходов», то к «среднему классу» будет отнесено коррумпированное чиновничество (паразитический класс), и по уровню это, вероятно, будет «верхушка» такого класса. Устранение такого «недопонимания» состоит в расшифровке структуры «среднего класса».

Кроме того, планирование, которое исходит от чиновничьего «класса», носит преимущественно волюнтаристский характер, является инструментом воздействия бюрократии на общество и служит для «общественного» закрепления ее потребительских и иных «размытых» привилегий. Это касается и политиков, которые, вступая в «союз» с бюрократией, стремятся к принятию таких законов и решений, которые открывают для них самостоятельное и бесконтрольное использование разнообразных материальных благ и ресурсов.

Если конкуренция, имеющая целью максимизацию рентабельности предприятия, является одной из движущих сил инновационного развития, то коррупция — это явный конкурент инновационного развития. Безуспешность борьбы с коррупцией обусловлена парадоксом: эту борьбу поручают чиновникам из силовых ведомств, которые сами не прочь сменить свой социальный статус. У них отсутствует интерес к «прозрачности» своей деятельности. Кроме того, эта борьба требует все большего количества чиновников, в то время как их число и в целом надстройка должны сокращаться. Выход видится в передаче борьбы с коррупцией обществу, создании соответствующей общественной организации с исполнительным органом, наделенным достаточными полномочиями. Следует также упразднить привилегии чиновников в их существующем виде

и перенести акцент на отсроченные блага (применяемые при сокращении или выходе на пенсию, разумеется при безупречной репутации и несомненных заслугах). В противном случае возникает еще один парадокс: чем выше зарплата и привилегии чиновников (а тем более никак не связанные с состоянием народного хозяйства), тем больше средний размер взятки и устойчивее безразличие к судьбе страны.

Однако ограничение влияния чиновников — дело проблематичное, так как они составляют самый надежный электорат нынешней власти. А потому в экономику РФ по-прежнему поступают «легкие деньги» за счет экспорта сырья и энергоносителей. Они и подпитывают коррупцию; а борьба с ней становится безнадежной в силу того, что 80—90 процентов наиболее крупных состояний в России образовались в результате «союза» бюрократии и «бизнесменов» в экспортоспособных отраслях. Кроме того, коррупционеры желают жить «по европейским стандартам» и отдыхать подальше от места получения своих «доходов», а это обуславливает их нежелание потреблять отечественные товары (пусть и высокотехнологичные) и сокращает внутренний спрос.

Управление системой «наука—производство—потребление» должно осуществляться «сверху», из единого центра, с уровня президента и премьер-министра. Вместе с тем управление наукой должно учитывать специфику деятельности в этой сфере и не основываться на ведомственном подходе. Ведь чиновники объективно не способны осуществлять эффективный контроль и оценку деятельности в сфере науки. Эта деятельность имеет двойную неопределенность: по затратам и результатам. Риск по ре-

зультатам несут сами исследователи и разработчики, а по затратам — в конечном счете бизнес. Поэтому функции управления в этой сфере должны осуществляться самими исследователями и разработчиками через управления, комитеты, советы, фонды и т. п., которые состоят из действующих (работающих в этих органах на полставки) ученых различных научных направлений и разного возраста (с их равноправием и одинаковой пропорциональностью, к примеру: до 33 лет, до 45 лет, более 45 лет) и бизнесменов с увеличением доли вторых (по мере приближения к стадиям производства). При этом «местные» институты РАН должны «держат ответ» перед местным населением, а РАН — перед обществом в целом.

Таким образом, *субъектами* управления в отношении научно-производственного цикла являются исследователи, разработчики и бизнесмены и в наименьшей мере — чиновники и политики. Аналогично должно быть и управление на уровне регионов (с учетом рисунка). В управлении инновационным развитием на региональном уровне также должны принимать участие профессиональные сообщества, которые, разумеется, опять же в целях самосохранения, избавятся от нерадивых коллег, игнорирующих этику науки и бизнеса. Для инновационного развития нужны не «утопии» от чиновников или «директивы», которые их ни к чему не обязывают, а планы по общему согласию сторон. При реализации в сфере науки (и сопряженной с ней сфере образования) самоуправления несомненно будут обеспечены их самосохранение и саморазвитие, а это, можно надеяться, даст синергетический эффект ($2+2=5$, с тенденцией к $2+2=5,33$).

Такой эффект позволит России сравнительно быстро (без лишних ошибок) занять достойное место среди наиболее развитых стран с одновременным прогрессом в отмирании государства, а заодно и в сокращении «вышестоящих», или «государственных», основ и мотивов коррупции, а также «коррупционной ренты». Инновационное развитие как общенациональная идея не может состояться без широкого участия экономически активного и подготовленного населения страны. При этом экономистам и управленцам следует основательно усвоить адекватные теории, составляющие ядро экономической науки²⁰. Однако, как пишет Б. П. Плышевский, если на демократическом Западе власти просто игнорируют предупреждения о заикливании на кратковременном дефиците, то «не приходится удивляться пренебрежительному отношению к выступлениям оппонентов (к народу. — Н. Э.) власть предержащими либеральными теоретиками рыночных реформ в России»²¹. Между тем в настоящее время мы пожинаем плоды повсеместного насаждения «economics» и «mainstream».

По замечанию А. В. Бузгалина и А. И. Колганова, «проблема эксплуатации в последние десятилетия как бы “исчезла” из поля проблем, активно дискутируемых в социальных теориях. Эксплуатации как бы нет»²². Это

²⁰ См. Н. Ф. Эйсен. Основы теории инновационного развития и позиционирование экономических концепций. С. 215—228.

²¹ Б. П. Плышевский. Мифотворчество в экономике: объективные и субъективные причины. — «Экономист». 2012. № 2. С. 56.

²² А. В. Бузгалин, А. И. Колганов. Эксплуатация XXI века. От наемного рабочего и прибавочной стоимости к «креативному классу» и интеллектуальной ренте. — «Свободная Мысль». 2012. № 7—8. С. 125.

«как бы» достигается путем устранения из анализа «начала» (времени) и занятием «крайностей» (в сфере науки — социально-экономических наук, а в сфере услуг — финансовых услуг) «своими» людьми. В результате теория оказывается идеологически «нейтральной», и говорить об эксплуатации оснований и возможностей не приходится.

Заказ экономической «науке» со стороны господствующего класса выполнен. Но со временем простые люди начинают понимать, на каком уровне, где и кто их эксплуатирует. Разработанная по заказу правительства РФ «Стратегия 2020» оценивается как «антимодернизационный документ»²³. В свою очередь отмечается, что бюджетная политика не меняется, и в ее основе лежит все та же «философия заначки»²⁴. По сути, властью РФ осуществляется «управление из прошлого»: в случае нарушения «стабильности» на ее восстановление (спасение «наших» банкиров и олигархов) используются средства из «заначки», и прежняя структура продолжает существование. Но «стабильность» достигнута в результате реализации рекомендаций «Вашингтонского консенсуса», а они основаны на ущербной концепции и устаревших теориях.

Специалисты из года в год выдвигают обоснованные претензии к составителям федерального бюджета²⁵. Однако воз и ныне там. Выгода немногих стоит выше пользы общества, ин-

дивидуализм — выше коллективизма. Между тем, по словам П. А. Игнатовского, «у нас коллективизм отражает традиции организации труда, их восприятие последующими коллективами производителей, всеми членами общества. Эти явления представляли собой отражение экономических законов, их восприятие не только в теории, но в практике управления, в общественном сознании, в труде, в его организации. Поэтому страна и представляет собой в мире концентрацию мощного внутреннего потенциала. Он находил выражение в ее положении среди других государств, в образе жизни»²⁶. Так есть ли у России шанс для модернизации?²⁷

Положительный ответ на этот вопрос зависит от того, насколько кардинальные меры по управлению системой «наука—производство—потребление» будут согласованы с началами «общей экономической теории»; реализация функций управления должна исходить из «начальности» времени (труда), охватывать длительный период и всю систему «наука—производство—потребление», без разрывов между частями и элементами этой системы. Нельзя игнорировать того очевидного факта, что при оказании услуг потребляется НП, а величина сферы услуг определяется производительностью труда в сфере производства, ее I и II подразделений, где создается реальный (материальный) продукт (товар)²⁸. Если Россия, как и остальные страны, бу-

²³ См. С. Ю. Глазьев. «Стратегия 2020» — антимодернизационный документ. — «Российский экономический журнал». 2012. № 2. С. 3—9.

²⁴ См. М. Г. Делягин. Бюджетная политика-2012: все та же «философия заначки». — «Российский экономический журнал». 2012. № 3. С. 33—35.

²⁵ См. О. Г. Дмитриева, Д. В. Ушаков. Официальная и альтернативная версия федерального бюджета-2013: продолжение «сказки про белого бычка». — «Российский экономический журнал». 2012. № 5.

²⁶ Цит. по: С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи. Экономика. М., 1999. С. 64.

²⁷ См. К. Миккульский. Есть ли у России шанс для модернизации. — «Общество и экономика». 2012. № 12. С. 5—9.

²⁸ См. Н. Ф. Эйсен. Воспроизводство национального продукта и национального богатства в системе «наука—производство—потребление». — «Национальное богатство и национальный продукт». Кн. 2. Под ред. В. Н. Черковца. М., 2012. С. 60—67.

дет исчислять ВВП в соответствии с СНС-2008, то сформируются ошибочные представления о возможностях потребления (величине реального ВВП); часть услуг может оказаться необеспеченной реальным ВВП.

В заключение приведем слова британского философа Карла Поппера, которого никак нельзя отнести к сторонникам теории К. Маркса: «Я считаю, что искренность в поиске истины и интеллектуальная чест-

ность отличают его от многих его последователей»²⁹. То же самое можно сказать и о его противниках. Хочется также напомнить известный афоризм Нобелевского лауреата Пола Самуэльсона: «Маркс слишком важен, чтобы оставить его марксистам». Об этом неплохо было бы напомнить тем ученым-экономистам, политикам и чиновникам, которые исповедуют принцип: «все что или кто угодно, но только не Маркс». ◆

²⁹ **К. Поппер.** Открытое общество и его враги. М., 1992. С. 98.