

экуники станут универсумики – социальная, духовная, политическая, экологическая. Фундаментальная экономическая наука (ФЭН) и ее составляющие – политическая экономия, экономическая теория, микроэкономика, макроэкономика, международная экономика, институциональная экономика, эволюционная экономика, а также история экономических учений, методология ФЭН и философия ФЭН – сохраняют свой самостоятельный статус, но могут быть интегрированы экуникой в качестве собственного научного ядра. Экунические изыскания экономистов – теоретиков чрезвычайно важны, по крайней мере, для самоидентификации экономической науки в меняющемся мире, определения возможностей и перспектив **«нового экономического империализма»** - активной экспансии науки во вненаучное пространство и органичной ассимиляции его вненаучных идей и практик.

Сейчас трудно прогнозировать будущее экономико-универсумного знания и экуники. Экономисты-теоретики профессионально занимаются не фантазиями, а познанием и постижением, творением экономического научного и универсумного знания. По моему глубокому убеждению, именно **наука** призвана стать пионером и доминантой сочетания, интеграции и соединения различных начал универсумного знания. В единстве равных – Веры, Добра, Истины и Красоты, – для ученого нет и не может быть второстепенного. Но так уж суждено, что верит он в красоту, добро **истины** и правдиво, бескорыстно ей служит.

Литература

1. Урманцев, Ю. О формах постижения бытия // Вопросы философии. – 1993. - № 4. – С. 95 – 103.
2. Тарасевич, В. Н. Экуника: гипотезы и опыты. – М.: ТЕИС, 2008. – 565с.

Лемещенко П. С., д.э.н., профессор
УО «Белорусский государственный университет»,
г. Минск, Республика Беларусь
caftiec@bsu.by

РЫНОК И АНТИИННОВАЦИОННЫЕ ПАРАДОКСЫ

Выяснение причин бедности и путей успеха, благополучия стран являются стержневыми проблемами всей хозяйственной истории и эволюции экономической науки. Напомним, что труд А. Смита назывался «Исследование о природе и причинах богатства народов», а К. Маркса – «Капитал» («Критика политической экономии»). Первый определил восходящую ветвь капитала как формы богатства и соответствующей организации, а второй – границы и нисходящую ее траекторию.

Книга *Эрнандо де Сото* «Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит неудачу в других странах» закладывает основы для новой дискуссии¹. Казалось бы: получай политическую независимость, к которой стремились развивающиеся страны в пятидесятые годы, переходи к рынку, на что были нацелены бывшие социалистические страны, и результат не заставит себя ждать. Однако реальность XXI века оказывается еще более сложной и жестокой, а истина так же хрупка и таинственна, как и в более ранние времена начала основ классических наук в целом и политической экономии в частности. Чем, например, объяснить и какими экономическими законами, а также как смириться с тем фактом, что, если в 1820 г. разрыв между богатыми и бедными составлял 3:1 (период становления и развития политической экономии), в 1992 г. – 72:1, то к началу нового века уже 80:1? Является ли *устойчивым мир*, в котором 10% населения принадлежит почти 90% богатства планеты? И долго ли согласятся жить более 2 млрд жителей планеты на 1 долл в день и как это выглядит с точки зрения известных неоклассическому мейнстриму *законов равновесия*? А являются ли достигнутые социально-экономические результаты Беларуси максимально эффективными, если их соотнести с имеющимися ресурсами, потенциалом, политико-экономической риторикой? Или все же они являются оптимальными с точки зрения политико-экономических отношений, складывающихся в глобальном мире и стране? «На деле это приводит к тому, что когда экономисты не в состоянии анализировать происходящее в реальном мире, они изобретают воображаемый мир, поддающийся их интерпретации. Вот почему я, – пишет Нобелевский лауреат Р. Коуз, – старался найти причины существования на фабриках и в офисах, а не в сочинениях экономистов, которым я навешивал непочтительный ярлык «чушь» [1, с 80].

¹ Эрнандо де Сото. Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит неудачу в других странах.– М.: Инфра-Бизнес, 2002. – 265 с.

Это же слово хочется сказать всякий раз, когда утверждают, что сам рынок решит тот или иной вопрос. Все-таки последняя четверть века – это достаточно большой период времени, чтобы довольствоваться крайне скромными показателями материального благополучия и не заметить, скажем, опять – во всех постсоциалистических странах, резкого снижения здесь численности населения, «антисоциалистической» или рыночной деиндустриализации, политико-экономического бесправия абсолютного большинства населения, падения нравственности, культуры и всего того, что составляет содержание *социального капитала*. В результате уровень производительности труда как общий итог реформы, например, в Беларуси, составляет лишь 75 % уровня производительности труда России, которая по этому показателю отстает от США почти в пять раз и в четыре раза от Германии. Таким образом, принципиальной ошибкой, может быть *очередным мифом*, является утверждение о том, что *переход к рынку автоматически обеспечит экономический прогресс, рост и развитие. Рынок охватывает лишь одну из стадий воспроизводства – обмен*. Производство же, а это есть не что иное, как внутрифирменная или индивидуальная творческая деятельность, распределение и потребление, испытывают лишь косвенное влияние не просто спроса, а именно спроса денежного, помноженного на культуру индивида, рекламу, формы расчетов, доставки товаров и многое другое, что относится к *институциональной деятельности*.

Но даже если и принять во внимание эти решительные мероприятия по приватизации и либерализации как необходимые, то все-таки они абсолютно *не являются достаточными*. Если бы было все так просто, то индустриальные государства также не нуждались бы *ни в каких теориях развития*, а развивающиеся страны уже давно бы разорвали *порочный круг*: бедность → низкая норма сбережений → слабая инвестиционная и инновационная активность → низкая производительность труда → низкие темпы роста → бедность. «...Иногда испытываешь шок, когда понимаешь, – пишет Дж. Хикс, – что не рынок был его (разделения труда - П.Л.) источником. *Изначально развитие мастерства не зависит от рынка*. Оно действительно предполагает специализацию (подобно введению нового технологического процесса на современной фабрике), *которая предписана «сверху»* [2, с. 44]. К сожалению, принятые инновационные программы и Беларуси, и России, и других постсоциалистических стран, мягко говоря, перешли лишь в *имитационную фазу*. Не случайно в Беларуси отрицательное торговое сальдо за 2010 г. составило 9.6 млрд долл, а валовой внешний долг превысил 27 млрд долл. В той же Украине и России инновационной деятельностью занималось лишь около 10 % предприятий. В 2006 г. доля России, Беларуси и Украины в мировом технологическом экспорте соответственно составляет 0.3, 0.02 и 0.1%.

Достижение нового технологического уровня всегда требует соответствующих затрат. Но не рынок инициировал и обеспечивал эти затраты. В первую очередь эти затраты, а точнее авансы, делают... *исследователи и разработчики научно-технической продукции (!)*, начиная со школьной скамьи и заканчивая новым знанием, в лучшем случае подтверждающие свое авторство охранной грамотой или патентом. По крайней мере еще не нашли чего-то подобного на бизнес-план известного исследователя или разработчика. Никто, правда, не подсчитал затрат и трагедий людей, не получивших не то что при жизни материальных благ, но даже общественного признания. Более того, в период формирования рынка промышленного капитала фактор труда (парадоксальная фраза, но применяемая экономистами) обеспечивал свое нравственное и интеллектуальное развитие за счет собственных средств и не благодаря, а вопреки существующим на тот период законам *распределения*. Скажем так, научно-исследовательская сфера или отрасль по своей природе, особенностям производства и специфике продукта, законам его распределения и обмена является *не коммерческой сферой*. Ее деятельность сопровождается высокой неопределенностью результатов и риском, специфическими потребительскими свойствами и, следовательно, оценками (ценой). Иначе говоря, *предложение* капитальных благ на рынке имеет лишь косвенную зависимость от денежных стимулов. Очевидно, что это давление идет от потребительских благ. Но это всего лишь определенное давление или имплицитный стимул. Самым сложным, а для многих стран и просто невозможным является реальное превращение *контуров спроса*, равно как и *самых общих очертаний предложения капитальных благ* в эти реальные капитальные блага². К тому же неизвестно какой продукт будет представлен на рынке, а еще более неизвестно, какой из них приобретет «товарный» вид, т.е. включится не просто

² Есть еще один важный и, пожалуй, самый существенный этап превращения капитальных активов в реальный капитал – это этап нахождения на рынке труда квалифицированных работников, имеющих *экономическую зависимость* от работодателя и добровольного заключения контракта о найме. См.: Современная политэкономия / Под ред. П.С. Лемещенко. – Мн.: Книжный Дом, 2005, с. 36-73, 428-451. Не бывает рынка без капитала, его соответствующих атрибутов, отношений и последствий.

в экономический, а в рыночный оборот. Т.е. кривая предложения потребительских товаров вообще не четко выражена. А предложение капитальных благ, активов носит тем более дискретный и неопределенный характер. Уже в последующем, когда есть первые разработки, фирма, имеющая жесткую властную организацию, их производит и предлагает, обеспечивая тем самым другие предприятия новой продукцией. Но если сделать прибыль или прибыльность единственной целью фирмы, как пишут специалисты по стратегическому планированию Кинг У., Клиланд Д., то «это почти неизбежно приведет к ухудшению ее положения в будущем. В этом случае на первый план выйдут объем продаж и уже выпускаемых продуктов, а также использование существующих ресурсов, и внимание к инвестициям, рассчитанным на будущую отдачу, уменьшится до минимума. Таким образом, оставаясь главной целью частной фирмы, прибыль, или прибыльность, должны быть лишь одним из элементов той системы показателей (подч. – П.Л) в соответствии с которыми устанавливаются цели фирмы и измеряются ее достижения» [3, с.163]. Мы же с первых дней работы не просто инновационной, а любой начинающей фирмы желаем извлечь максимальную прибыль и к тому же еще ее обложить налогом. Наверное, это понимание идет от примитивного толкования учебников «экономикс» для колледжей, его пропаганды на всех уровнях, а не от понимания сложной реальности системы хозяйственных процессов.

Конечно, на решение ввести научно-техническое новшество влияет расчет нормы прибыли в будущем, источник инвестиций, расчет риска. О том, что этот риск значителен, свидетельствует то, что из каждых 10 изделий, которые прошли стадию исследования и разработки, уже 5 не выдерживают производственных и рыночных испытаний, а из 5, которые проходят эти испытания, только 2 приносят коммерческий успех. В случае успеха, к тому времени, когда новый продукт доводится до рынка, общая сумма затрат фирмы-новатора во много раз превышает затраты на первоначальные исследования, приведшие к фундаментальному изобретению. Исследования и перспективные разработки, ведущие к фундаментальному изобретению, обычно составляет 5-10% общей суммы расходов. Последующие же расходы на проектирование и конструирование продукта обычно составляют около 10-20% , а расходы на подготовку производства и доводку продукта – 40-60% общих расходов. Наконец, начальные производственные расходы составляют от 5 до 15%, а начальные расходы по сбыту – от 10 до 25% общих расходов. Существует также *разный временной лаг* между исследованием, изобретением и внедренным новшеством в различных отраслях промышленности. Короче этот лаг на потребительские товары, разработки, осуществляемые на правительственные средства, в ВПК, чем в гражданских отраслях. Есть и другие параметры *экономики инноваций*.

Если обратиться к истории, то можно заметить, что самым выдающимся гением-изобретателем в прошлом человечества был, конечно, Леонардо да Винчи. На каждой странице его тетрадей содержится какая-нибудь захватывающая дух идея – подводная лодка, вертолет или автоматический молот. Но ни одна из них не была превращена в нововведение с помощью технологии и материалов XV века. И действительно, ни одна из этих идей в то время не была понята и принята хозяйством и обществом в целом. Почему?

Для того чтобы понять взаимосвязь вложений в НИР и отдачи, прибыль от вложений в технические разработки необходимо разделить *на две части*. Первая часть относится к общему техническому прогрессу и социальному капиталу, получаемых за счет соответствующих вложений. Вторая часть – это уже прибыль, получаемая благодаря этому прогрессу. Мы вкладываем деньги в НИР, чтобы добиться общего научно-технического прогресса, а, в свою очередь, получаемый технический прогресс формирует нам *потенциал (!)* для получения прибыли. Поэтому есть смысл рассматривать техническую отдачу, социальную, культурную, институциональную, организационную и коммерческо-денежную отдачу НИР отдельно друг от друга. Но важно подчеркнуть, что эти и другие отдачи от научно-технических работ имеют свои временные лаги, организационные формы и этапы, а также весьма специфические стратегии реализации.

На рубеже XIX и XX вв. на каждый доллар, вложенный в НИР, например, автомобилестроительная отрасль получала отдачу в 6-7 долл. Это соотношение возрастало вплоть до 1930 г., когда на каждый доллар, вложенный в технические разработки, автомобилестроительная отрасль США получала отдачу до 75 долл. Пройдя этот путь, отдача от НИР стала снижаться. В 1945 г. промышленность на каждый вложенный в НИР доллар стала получать примерно 5 долл отдачи. Но и после этого отдача продолжала снижаться. В 1965 г. затраты на разработку новой модели примерно равнялись приросту прибыли. Вкладывая в НИР один доллар, фирмы стали получать один доллар обратно.

Чтобы глубже осознать сложность инновационного процесса в любой экономике, следует ввести понятие *НИР-мультипликатора*. Он представляет собой отношение объема вложений в НИР, требуемого для разработки продукции, к объему инвестиционного капитала, необходимого для производства и продажи этой продукции. Например, в случае успеха программы НИР стоимостью в 1 млн. долл от фирмы может

потребуется 10 млн. долл на строительство нового завода. У нас же от разработчиков программ НИР уже требуют актов о внедрении на минимально потраченные средства. Ученый и инженер-разработчик должны бегать по предприятиям и предлагать, продавать свою продукцию, имея крайне скромные средства для своей конкретной работы. Но это разные сферы деятельности и мышления. Даже водитель троллейбуса не сможет сесть за штурвал трамвая, а плиточник не делает работу штукатура.

*Прибыль на инвестиционный капитал = отдача НИР * НИР-мультипликатор.* Из формулы видно, что чем ниже значение НИР-мультипликатора, тем ниже окажется прибыль на инвестированный капитал. Другими словами, компания с большей охотой истратит доллар, а не 10 или 100 долл. инвестиций на каждый доллар, вложенный в НИР. Если новые технологии требуют крупных инвестиций в новые заводы, они теряют свою привлекательность. Отсюда: НИР-мультипликатор = Объем вложений в НИР / Инвестированный капитал = Прибыли на инвестированный капитал / Отдача НИР.

Анализ показывает, что диапазон изменения НИР-мультипликатора просто поразителен, так как в разных отраслях его значения соотносятся как 1:100. Ответ на вопрос о причинах данного явления лежит в двух плоскостях. Первое – разные отрасли имеют в своем производстве разное соотношение технического, стоимостного и органического соотношения капиталов. Следовательно, это будет создавать и разную по величине добавленную стоимость, которая лежит в основе прибыли. Вторая причина, объясняющая колебания НИР-мультипликатора, заключается в том, что отрасли, а следовательно, и фирмы отличает друг от друга время и скорость оборота их активов. Иначе говоря, уровень коммерциализации их отличает друг от друга. Но рыночная экономика не может нормально функционировать, а ее фирмы, работающие в коммерческих отраслях, получать свою прибыль, если не будет фирм не коммерческих. Ведь последние осуществляют общественно-полезную функцию и задачи³. Попробуйте вы перевести политико-правовую систему на коммерческие начала... Наши попытки реализовать коммерческие начала в медицине, образовании, науке, с нашей точки зрения, заложили основы для деградации этих отраслей и значительно снизили качество услуг предприятиями этих отраслей.

Рынок не просто *устал* для разработки и внедрения чего-то нового, что снизило бы издержки и подтолкнуло к снижению цен. Последнее никак не наблюдается ни в одной стране мира. Просто рыночная мотивация есть не что иное, как денежно-прибыльная стратегия. И, конечно, он обусловил развитие и внедрение тех инноваций, которые наиболее доходные. *Монополия*, напомним, явилась если и не первой, то очень мощной экономической формой, в которой можно зафиксировать две тенденции: тенденция к внедрению новой техники, технологий, организаций и тенденция, как справедливо говорили классики, к загниванию и паразитизму.

Последние пять десятков лет свидетельствуют о том, что в наибольшей степени инновации были разработаны и внедрены в кредитно-денежную сферу. Но по определению авторов институциональной теории – это трансакционный сектор, доходы которого следует вычитать из ВВП, а не добавлять. Вот что пишет известный Дж. Стиглиц: «В последние годы общественный баланс, сложившийся в развитых странах под давлением групп специальных интересов, недостаточно учитывает потребность в распространении инноваций. В результате их темпы могут замедлиться, что негативно скажется на уровне жизни населения как в богатых, так и бедных странах... Сам по себе рынок недоинвестирует в человеческий капитал. Сам по себе рынок недоинвестирует в развитие технологий. Ужесточение правового режима охраны прав на интеллектуальную собственность... приведет к ошибочной приватизации общественных знаний, таким образом создавая стимулы для неверного направления интеллектуальной энергии» [4, с. 28-29].

К тому же современный рынок высокотехнологичной продукции с большой натяжкой можно назвать «рынком». Это весьма монополизированная и жестко властная структура, регламентируемая уже даже не ведущими известными странами. В настоящее время распространение и движение высоких технологий строго контролируется ТНК. Никто также не отменял действие института КОКОМ - Комитет по контролю за экспортом высоких технологий - в проблемные страны. Создаются также на паритетных началах международные стратегические альянсы (МСА), которые состоят из крупных компаний из различных стран, объединенных хотя и разрозненными, но взаимосвязанными технологиями и стратегическими целями. Чтобы что-то узнать о действиях и политике МСА, силы и умения маркетинга явно недостаточно. Здесь нужна конкурентная разведка, которая по понятным соображениям не входит в предмет экономического анализа, но которая успешно действует уже целые столетия.

³ Инициаторам внедрения этих новшеств у нас мы рекомендуем прочитать добротные аналитические трактаты по обобщению долгосрочного опыта «внедрения рыночных отношений» в пенсионную систему, образование и медицину в США: *Котликофф Л.* Пенсионная система перед бурей: То, что нужно знать каждому о финансовом будущем своей страны / Перев. с англ. – М., 2005; *Герземанн Олаф.* Ковбойский капитализм: Европейские мифы и американская действительность / Перев. с англ. – М., 2006.

А вот как можно объяснить практическую роль нашей банковской системы в решении инновационных задач и стратегий. «Процент по кредитам на нововведения – это часть предпринимательской прибыли, она – его источник, он представляет собой обособившуюся часть ее... Банкир и предприниматель, – пишет один из популярнейших авторов по инновациям И.А. Шумпетер, – делят между собой эту получаемую в производстве прибыль (или убытки, т.е. невозвратность кредита)... Процент не является, подобно предпринимательской прибыли, самостоятельным продуктом развития, понимаемым как своего рода премия за определенные успехи... Он, скорее, тормоз развития, некая разновидность «налога на предпринимательскую прибыль» (подч. – П.Л.)» [5, с. 311, с. 381]. Но экономическая и социальная несправедливость заключается еще и в том, что в случае неуспеха инновационного проекта, а как ранее мы писали, нововведения имеют весьма высокий коммерческий риск, особенно сегодня, банки главную экономическую вину возлагают на рискнувшее предприятие или автора ученого-разработчика, которые несут ответственность перед банками своим имуществом и своим авторитетом. Банки же в своих договорах прописывают лишь *процент по тем ссудам*, источниками которых, кстати, на 5/6 являются те же предприятия и индивиды, имеющие депозиты. Парадокс в том, что, критикуя, например, американские или английские банки, мы не должны забывать, что белорусские банки никак в своих стратегических целях не отличаются от других, формируя часто упоминаемый мировой «финансовый пузырь». Парадокс в том, что за первый послекризисный 2009 год темпы роста добавленной стоимости наших банков были самыми высокими из всех отраслей – порядка 137 %. Но ведь кризис был-то банковско-финансовый! И за счет *кого и чего* был этот самый высокий рост добавленной стоимости? Как он сказался на предприятиях, стремящихся преодолеть кризис через новые идеи, товары, рынки и пр. Иначе говоря, *прибыли без производства – это одно из проявлений даже не усталости рынка, а его деградации* в процессе изменения своих экономических форм под влиянием мотивации хозяйствующих субъектов. К тому же, как пишет известный аналитик из США Мелман С., «стремление показать «хорошие» результаты за короткие периоды времени (т.е. прибыль – П.Л.) стимулирует изощренную технику манипулирования статистическими данными... Происходит в обществе инфляция роли инженеров и рабочих» [6, с. 42, 104]. Все это получило широкое распространение и в нашей стране, но почему-то никак не задевает политико-экономическую мысль, которая вроде бы должна объяснить такого рода парадоксы. Стандартизация образования и сокращение сроков обучения, что требует сокращения расходов, еще сильнее подрывает научно-инновационный потенциал.

Литература

1. Коуз, Р. Природа фирмы; пер. с англ. – М.: Дело, 2001.
2. Хикс, Дж. Теория экономической истории. М.: НП «Журнал Вопросы экономики», 2006.
3. Кинг, У. Стратегическое планирование и хозяйственная политика / У. Кинг, Д. Клиланд; пер. с англ. – М.: Прогресс, 1982
4. Стиглиц, Дж. Многообразные инструменты ... // Вопросы экономики. – 1998. – № 8.
5. Шумпетер, И. Теория экономического развития. – М., 1982.
6. Мелман, С. Прибыли без производства; пер. с англ. – М.: Прогресс, 1987.

Черновалов А.В., д. э. н., профессор,
 университета естественных и гуманитарных наук в Кельцах, профессор университета естественных
 и гуманитарных наук в Седльцах, профессор университета Лодзи (Польша), профессор кафедры
 теоретической и прикладной экономики БрГУ им. Пушкина
czernovalov@mail.ru

О ФОРМИРОВАНИИ ФОРМАЛЬНЫХ (ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫХ) ПРАВИЛ РЕГУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ГОСУДАРСТВЕ (ВЗГЛЯД ЭКОНОМИСТА)

Появление экономического подхода к анализу права не было связано исключительно с фактом появления в семидесятих годах XX столетия чикагской школы (США) «*Law & Economics*». Экономическая интерпретация права появилась значительно раньше, кроме прочего, в римской юриспруденции, в марксистской теории права, в американском правовом реализме, в определенных вариантах герминистики и правовой аргументации, концепции Дворкина, рассматривающего право как совокупность правил и стандартов, и только в конце этого ряда появляется чикагская школа «*Law & Economics*». Концептуальные основы и методология этой школы были созданы уже в пятидесятых и шестидесятых годах на основе работ Алчана, Калабреззи и лауреата Нобелевской премии 1991г. Коуза.