

ции к другой, как это было в первые послевоенные 1945-1949 годы. Иными словами, характер социально-экономических реформ не только не катализировал технологический прогресс, но обратил его вспять.

В настоящее время, цена ресурса труда в реальном секторе экономики является весьма низкой, что снижает мотивацию предпринимателей к внедрению более эффективных технологий. Удовлетворяющая их прибыльность производства обеспечивается за счет низких цен на традиционные факторы, в том числе на среднеквалифицированный труд, и не требует, как правило, обращения к таким развитым факторам, как новые технологии и продукты, а также связанный с ними высококвалифицированный труд.

Альтернатива, связанная с внедрением автоматизированных технологий, нередко рассматривается как угроза социально-экономической стабильности вообще в связи с предполагаемой в этом случае массовой безработицей. В таком случае, научно-технический прогресс следовало бы прекратить еще в средние века после погромов машин луддитами. По этому вопросу наиболее перспективные направления экономической теории имеют конструктивный ответ: внедрение прогрессивных технологий должно приводить не к безработице, а к сокращению рабочего времени для всех работающих без сокращения (и даже с увеличением) размера заработной платы, так как новые технологии требуют труда более сложного, более квалифицированного и требующего поэтому более высокой оплаты. Новые технологии способствуют экономии времени живого и овеществленного труда в расчете на единицу изделия. Для каждого отдельного работника такая экономия должна оборачиваться не ухудшением его материального положения, а сохранением и улучшением его вместе с увеличением свободного времени, как времени свободной творческой деятельности в различных интеллектуальных видах деятельности.

Не так давно в Академию словесности Российской Федерации был принят трудовой иммигрант, приехавший из Таджикистана. Работая кафельщиком в одной из строительных компаний Санкт-Петербурга, в свободное время он писал стихи. Российские коллеги помогли ему перевести их на русский язык и издать. В своей строительной профессии он достиг такого же мастерства, как и в поэтическом творчестве, чем немало удивляет работодателей. Жаль только, что большая продолжительность рабочего дня на стройке оставляет ему мало времени для стихов, и живет он, по-прежнему, в строительном вагончике.

**Лемещенко П.С.**

Белорусский государственный университет,  
г. Минск, Республика Беларусь

## **ФАКТОРЫ ТОРМОЖЕНИЯ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В РЫНОЧНОЙ СИСТЕМЕ**

Бывшие коммунистические страны после краха своей системы, сложившейся после Второй мировой войны, выбрали искаженный вариант рыночной экономики. Они поменяли своего прежнего бога Карла Маркса на нового – Милтона Фридмана. Но новая религия не служит им хорошо.

*Стиглиц Дж.*

Современный этап новейшей экономической истории стран бывшего социализма кратко можно выразить такими поисковыми категориями, как хозрасчет, перестройка, научно-технический прогресс и ускорение, рынок, приватизация, инновации, модернизация и развитие. То есть и та социалистическая система, и нынешняя – рынок – оказались одинаково невосприимчивы к инновациям и активному повышению конкурентоспособности и качества продукции. Но реальность нового века оказалась еще более сложной и жесткой, а истина еще более далекой и загадочной, как и в более ранние времена намечаемых, желаемых политико-экономических перемен и их конкретных результатов. А они, эти результаты, за двадцать пять лет, к сожалению, и краткосрочные даже чисто экономические стандартные показатели не фиксируют постсоциалистические страны в ранге развитых. Более интегрированные и сложные параметры также не ориентируют на создание за последние годы реформ соответствующих условий и потенциала для перспектив к устойчивому, долгосрочному и перспективному *развитию*. Например, значение ряда индексов Белоруссии и России (в скобках) в 2009 составило: *индекс образования* – 30 (38), *индекс инноваций* – 58 (41), *индекс ИКТ* – 80 (54), *индекс знаний* – 52 (43), *индекс экономического и институционального режима* соответственно 137 (127), а *итоговое место этих в мире* – 73 занимает Белоруссия и 60 Россия<sup>1</sup>. Крайне низкие для конкурентного развития стран и бизнеса показатели экспорта высокотехнологичной продукции в структуре экспорта в целом каждой страны и особенно низкая доля этой продукции в составе мирового экспорта – 0.3% России и 0.02% – Беларуси. Ресурсная зависимость экономик этих и других стран еще бо-

<sup>1</sup> [www.info.worldbank.org](http://www.info.worldbank.org)

лее усилилась, включая и РБ. Но главное даже не это. Главное то, что молодые капиталы этих и других подобных стран, не создавая своей особой, *новой производительной силы*, сформировали необычайную алчность, свойственную алчности ростовщиков, которые самим капиталом были подвержены критике. Менеджмент же не освоил все приемы организации современного производства и мотивации персонала, пользуется методами управления 20-30-х годов прошлого века, усиливая отчуждение труда от своих результатов и фирмы в целом. Оказывается, проповедуемый тезис – частная собственность всегда и автоматически порождает более высокую эффективность – не более чем миф. Работник, все-таки как главная производительная сила современной экономики, непосредственно на нынешних пореформенных предприятиях, не то что не чувствует себя «хозяином», о чем пели идеологи рыночных реформ, но даже не чувствует себя *равным экономическим партнером*, что как бы литературно предполагает классический рынок труда. Зарботные платы, кроме того что могут не выплачиваться месяцами, начисляются по абсолютно неизвестным экономическим принципам и законам, а переход на *краткосрочные индивидуальные контракты* поставил работников в унижительное положение неопределенности своего экономического и социального положения. Следствие этого – оппортунистическое поведение работников и, следовательно, внутрифирменные конфликты и низкая производительность труда как в частных фирмах, так и государственных.

Если бы было все так просто, то индустриальные государства не проводили бы у себя различных буржуазно-демократических и других революций в своей сложной трагичной истории и не нуждались бы *ни в каких теориях развития*, а так называемые страны «третьего мира», получив в 50-е годы политическую независимость, уже давно бы разорвали *порочный круг*: бедность → низкая норма сбережений → слабая инвестиционная и инновационная активность → низкая производительность труда → низкие темпы роста → бедность. Если некий человек, как пишет известный по инновационной экономике Й. Шумпетер, «будет пытаться поправить дело с помощью магического заклинания, – например, бормотать: «Спрос, Предложение!» или «Планирование и Контроль!», – значит он находится во власти дорационального мышления» [1, с. 172]. В нашей современной ситуации такого «общепринятого», хотя и не осмысленного и тем более нерационального бормотания с разных сторон о рынке, о либерализации, а сегодня о модернизации, к сожалению, можно услышать довольно много. «Когда частные вознаграждения согласуются с общественными целями, – пишет Дж. Стиглиц, – все работает хорошо; если же такой согласованности нет, на свет могут появляться уродливые создания... На финансовых рынках стимулы искажены, и это имеет значение. Историю о рынке, об инновациях или, например, уже о модернизации, надо все же понимать, как *реально устроена* та или иная экономическая система страны, благодаря *каким движущим силам она развивается*, включая социально-нравственный и научно-технологический компоненты, *чьи* и в какой степени *интересы* она обеспечивает, кем и как эта система «ремонтируется», преодолевая циклы и факторы торможения. Скажем кратко – экономистам надо внимательно и глубоко пересмотреть свой теоретический арсенал и в первую очередь его философско-мировоззренческую составляющую, исключив обслуживание своим продуктом чей-то узкоэгоистический интерес. Возникшие *рейтинговые агентства* стали тем *институтом*, которые заменили по существу экономическую науку, выполнявшую в свое время эвристическую задачу, и уже распределяют не материальные элементы экономики, а *производят и дозируют* в соответствии с принятыми на себя обязательствами *информацию*. Это *принципиальное изменение рыночной системы, сложившееся на текущий период*. Это своего рода социализм с рыночным лицом: рекомендации и прогнозы делают одни, а материальную ответственность, издержки несут другие. Напомним, в социалистической экономике определенным координатором информации и ресурсов были Госплан и Госснаб. Но сейчас возникла третья характеристика – выгоды извлекает третья сторона – специфический (уже не классический) вид *капитала* – *транзакционный*, иницирующий для определенных сторон выгодные правила и нормы. Здесь и кроется причина двойных стандартов стран-лидеров, осуществляющих «производство институтов», и тех стран, которые должны следовать «произведенным» нормам, правилам, рамкам. Этим, кроме всего прочего, созданы условия для извлечения *институциональной ренты* нового вида дохода в глобальной экономике.

Информационная асимметрия в целом характерна для рынка, а в данном случае под влиянием переработки ее специализированными органами еще более искажаются *требования рынков*. Но делается это сейчас *невидимо*, как невидимая рука Смита, и предъявить кому-то претензии «о заведомо ложных сведениях» невозможно, потому что агентства осуществляют «прогнозы» какого-то государства или фирмы от «позитивного» до «негативного», как бы независимо, лишь констатируя факт. Общий кризис 2008 г. историческое этому подтверждение, потому что первыми дали старт к всеобщему банкротству «благополучные» с точки зрения рейтингов банки, фирмы и даже целые государства. Биржи, аудиторские компании, рейтинговые агентства, банки, аккумулируя информацию о клиентах и об экономических игроках, поддерживали и поддерживают лишь те *инновации*, которые свидетельствуют о любых прибылях, даже если по-

следние выступают следствием расширения деятельности *транзакционного капитала*. Прибыли как бы из воздуха, на что ориентируется спекулятивный капитал, создали условия для принципиального изменения мотивации, как производительного капитала, так и населения, желающего в казино-экономике быстро разбогатеть. Таким образом, рынок в своей эволюции породил институты *антиэкономики*, дестимулирующих мотивы и приоритеты трудовой деятельности и, естественно, сферы инвестиций. «Прибыли фондовой биржи, – пишет Ф. Хайек, – заработанные в период повышения стоимости капитала в денежном выражении, которые не соответствуют пропорциональному увеличению капитала сверх объема, требующего для воспроизведения эквивалента текущего дохода, и не являются доходом (подч. – П.Л.), а также их использование для потребления, могут привести к разрушению капитала» [3, с. 83-134]. Фиктивный капитал, помноженный на фиктивные прибыли, инициируемые государственным империализмом, порождают один мировой кризис за другим [4, с. 5-12]. Таким образом, эволюция экономических форм вместе с информационно-коммуникативными изменениями привела ко многим существенным преобразованиям в том числе и к возникновению поведения *симуляции инноваций* различными экономическими агентами. *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, проявляющимся в возможности перераспределять незаработанные доходы. Поэтому это один из общих факторов *торможения научно-технического развития* в рамках глобальной экономики.

В силу названных выше изменений нельзя не заметить, что *изменилась и конкуренция*. Товары конкурируют уже не на основе их потребительских свойств и адекватной рациональной о них информации, а в рамках *формируемой иррациональности* и субъективных эмоциональных переживаний. Оказывается, экономически более эффективно *симулировать инновацию*, чем на самом деле разрабатывать ее и внедрять. Совершаются небольшие косметические изменения с соответствующей *информационной проработкой массового сознания* – товар переходит в ранг инновационного продукта. Реальное качество товара при этом может существенно снижаться. С авторской точки зрения, такое наблюдается с «евроремонт» жилья, которое хрупкое и ненадежное, где не всегда используются экологически чистые материалы. «Красивые» продукты питания «еврокачества» также не выдерживают никакой критики, поскольку потребитель сам уже не может определить их качество.

Современные технологии коммуникации обусловили тиражирование информации и манипуляцию сознанием, но почти никак не обеспечили производство нового знания или дельта-знания. В частности, создаются бренды, т.е. определенные символы, воздействующие по преимуществу не на сознание (знание) человека, а на его подсознательную сферу. Однозначно можно сказать, что выделились в особую отрасль информационные технологии, направленные на формирование *нужных бизнесу вкусов и потребностей*, которые бы быстро и без особых рисков обеспечивали его истинный интерес – прибыли, даже если они без производства, или даже если они разрушают, «разламывают», как говорили те же Л. Туроу и Дж. Сорос, современную цивилизацию.

Возможным стало такое потому, что сформировалась новация в виде *метакапитала*. Он явился следствием глубокой интеграции финансового капитала, организованного *капитал-интеллекта* в виде отдельных научных учреждений и СМИ и *капитал-института*, сросшегося с рядом государственных институтов. Это иногда называется государственно-частное партнерство, которое и в странах с формирующимися рынками сейчас обсуждается для своего внедрения. Следствием этого явилось то, что законы права и политики, олицетворяющие реализацию далеких от национально-государственных интересов, подавили и узурпировали экономические законы страны. Нравственно-этические законы и принципы вообще исчезли из правил человеческого общения в этой эпохе. А в результате, как пишет Нобелевский лауреат П. Кругман, начинаешь ощущать, что «словно отменили закон всемирного тяготения. Ловкие юнцы – только что из колледжа – в одночасье становятся мультимиллионерами. Компании, о которых никто и не слыхивал, вдруг оказываются стоящими 20 миллиардов и использовали свои раздутые до небес акции, чтобы захватить старые надежные предприятия» (подч. – П. Л.) [5, с. 55]. Речь идет в данном случае о механизме политико-экономического влияния и захвата *метакапиталом капитала производительного, вынужденного играть по правилам симуляции инновационной активности*. В реальности такие отношения инновационного симулякра приводят к *архаизации производства* в глобальном масштабе и, конечно, в отдельных странах. Автоматизированные и роботизированные предприятия не заменили дешевый труд детей и женщин из Китая, Малайзии и пр. в сборочных цехах этих стран, как предсказывали футурологи. Беларусь также попадает в эту мировую политику архаизации, поскольку дешевый, но высококвалифицированный труд преподносится как основные аргументы в пользу привлечения иностранных инвестиций. Возникает вопрос, каких?, какого технологического уровня? Так вот, ни в одной постсоциалистической стране не по-

строено предприятий, дающих шаг к постиндустриальному этапу развития, чем обеспечивается формирование типичного *периферийного капитализма*, зависимого от метакapитала, но жестко эксплуатирующего население стран, включающихся в глобальное воспроизводство. Уровень зарплаты и продолжительность жизни населения могут убедить в этом даже самого большого скептика. Усилилось *отчуждение работника не только от результатов своей деятельности, от сложившейся экономической системы*, но и создались условия для серьезного раскола того, что можно назвать социальной общностью страны.

*Капитал* как экономический феномен возник на основе сбережений и предпринимателей и широкого круга населения. Деньги выступили универсальной с точки зрения ликвидности, изящной формой не только сбережений и накоплений, но главное – устойчивой формой защиты собственности и гарантий личности распоряжаться ею. Деньги, сохраняя свою покупательную способность, выступили мерой и критерием *всего жизненного (!) успеха личности*, который мог по своему усмотрению передать эту специфическую собственность по наследству с учетом, например, интересов стадии старости. Современные условия разрушили не только *устойчивость денег как института*, сохраняющего богатство и результаты всей жизнедеятельности человека, но и разрушили мотивацию сбережений как важного элемента викторианской добродетели. Капитал этим подрубил сук, из которого он возник и благодаря которому он мог развиваться. И, действительно, размер мировых инвестиций кратно сокращается, особенно инвестиций долгосрочных. Возникла ситуация, которую можно сформулировать так: *сберегать нельзя инвестировать*. Неизбежно финансовых ресурсов подтолкнула и постоянно подталкивает к разного рода деривативам, расширению *акционерного капитала*. Напомним, что последний лишь в работах политиков и экономистов текущего периода получил название «финансового пузыря». Более точное и правильное название этого явления отражено в категории «фиктивный капитал». И действительно, размеры последнего значительно увеличились, ориентируясь на фиктивные доходы, которые никак нельзя назвать реальными прибылями, поскольку этот доход не сопряжен с деятельностью по оказанию реальных благ и услуг. Это служит хорошей основой, чтобы такие доходы облагать повышенными налоговыми ставками.

Обращаясь к истории бурного роста японской экономики в послевоенное время, в качестве фактора ускорения называют использование долгосрочного видения и планирования, а также государственная поддержка не всех, а *ключевых отраслей*, выступающих в качестве двигателей роста. Частный сектор действовал ориентируясь на эти отрасли и используя их как защиту от иностранных конкурентов. Подчеркнем, что высший менеджмент ассоциаций крупных корпораций как лидеров промышленного развития Японии (кейрецу), объединенных вокруг крупного банка, в своей деятельности был независим от внешних акционеров. Эти компании не слишком беспокоились о цене своих акций и доверии к ним рынка, поскольку редко финансировали в своей деятельности путем продажи акций. Этот и другие примеры стран означают, что *воспроизводственный цикл* имеет сложную структуру и мотивацию, где коммерческое начало противоречит, например, научно-технической стратегии фирмы, ее стратегии подготовки кадров, выпуска новой продукции и пр. [6, с. 100-101]. Мы же пытаемся поддерживать малый и средний бизнес, которые требуют валюты, которой он, этот бизнес, как правило, не зарабатывает и не закладывает основу ни индустриального, ни постиндустриального цикла. Что сделал малый и средний бизнес в постсоциалистических странах, так это «разогнал» потребительскую мотивацию, чем существенно изменил структуру экономики, ориентирующую на отторжение новых технологий и внедрение более перспективных организационных форм. Этим, в том числе, объясняется крайне низкая инновационная восприимчивость предприятий, выживающих в условиях асимметричного рынка.

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. 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). К счастью, деньги и почести – не единственное, что стимулирует ученых даже в современных условиях.

*Предложение капитальных благ, таким образом, на рынке имеет лишь косвенную зависимость от денежных стимулов*. А именно этот элемент – основной капитал – является исходным материальным условием и фактором инновационного развития. 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 блага. 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 в экономический, а в *рыночный оборот*. Предложение капитальных благ, активов носит в целом *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» [7, 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. Эти прибыли Дж. Стиглиц называет кажущимися прибылями [2, с. 337]. Этим мы хотим сказать, что *инновационная фирма* имеет более широкую гамму показателей своего развития.

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 100 изделий, которые прошли стадию исследования и разработки, уже 50 не выдерживают производственных и рыночных испытаний, а из 5, которые проходят эти испытания, только 20 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 внедрением новшеством в различных отраслях промышленности. Короче этот лаг на производство потребительских товаров, разработки, осуществляемые на правительственные средства, в ВПК, чем в гражданских отраслях. Правительственные заказы и сектор ВПК принципиально отличаются не только размерами финансирования, но и *определенностью, устойчивостью заказов*, системой контроля за выполнением заключенных контрактов. В гражданских же отраслях внедрение новых разработок существенно запаздывает из-за возрастания риска и неопределенности, которые сопровождают коммерческие начинания и проекты. Есть и другие параметры *экономики инноваций*.

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. Последние пять десятилетий свидетельствуют о том, что в наибольшей степени *инновации* были разработаны и внедрены в кредитно-денежную сферу и транзакционный сектор. Но по определению авторов институциональной теории – это транзакционный сектор, доходы которого следует вычитать из ВВП, а не добавлять. К тому же современный *рынок высокотехнологичной продукции* с большой натяжкой можно назвать «рынком» или капиталом. 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.

Серьезным тормозом в изменении технологической структуры выступает *кредитно-денежная система*, выдающая ссуды под абсолютно экономически не обоснованный процент. «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 Й.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.)» [8, с. 311, 381]. Этот «налог» позволил американским банкам аккумулировать 40% (!) ВВП страны, что означает подрыв экономической деятельности и рынка в целом, и капитала в частности.

Но экономическая и социальная несправедливость заключается еще и в том, что в случае неуспеха инновационного проекта, 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 и российские банки никак в своих стратегических целях и ничем не отличаются от других, формируя свой часто упоминаемый мировой «финансовый пузырь». Например, на протяжении ряда лет в отрасли «Наука и научное обслуживание» РБ *налоговая нагрузка* была выше (!), чем в целом по экономике и другим отраслям народного хозяйства: показатели в целом по экономике она превышает на 40-42%, в промышленности на 29-31% [9, с. 100]. Не это ли является причиной того, что доля высокотехнологичной продукции в экспорте Беларуси за последние десять лет снизилась в три раза. Напомним, что в 2001 г. этот показатель составлял 6%, России – 14%, Литве – 11%, Бразилии, Нидерландов, Японии – 32% и США – 36%. Фиктивный капитал породил *иррациональные формы* деятельности, называемые «финансовый пузырь», и мнимые доходы, то есть виртуальную экономику, а вместе с ними и *фиктивные доходы*, включающие международные *рентные доходы*. Одно из *противоречий современной мир-экономики* лежит в плоскости столкновения интересов денежной экономики и ее доминирующей спекулятивной нормы поведения с *нравственно-этическими и моральными ценностями* человека. Мы хотим обратить внимание на *рентоориентированность и утерю инновационно-производительной мотивации современного бизнеса*. Последний больше «предпринимает», чтобы не создать какое-то полезное благо, о чем говорил А.Смит, подчеркивая это нравственное условие получения прибыли. Сегодня доля дохода транзакционного сектора в ВВП западных стран превышает 50%, что свидетельствует о возникновении *квазикапитала*, где транзакционный капитал столкнулся в своих интересах с капиталом производительным. «Превращение предпринимателя в спекулянта, – писал Кейнс, – это удар капитализму, ибо он разрушает то психологическое равновесие, благодаря которому возможно существование неравенства доходов... Дельца переносят лишь постольку, поскольку его доходы стоят в некотором соответствии с содеянным им» [10, с. 100]. Итак, парадокс очевиден: экономика в аристотелевском понимании породила *антиэкономику*, направленную в глобальных процессах против человека и его социально-культурной основы и широкой хозяйственной деятельности в целом.

Возникла также новая форма частной собственности – *право* отдельных структур инициировать и разрабатывать юридические нормы и правила, т.е. *производить* формальные институты, их контролировать, выстраивая по крайне сомнительным методикам рейтинги конкурентоспособности стран, фирм, устойчивости банков. Эти новые формы также против частной собственности, поскольку нарушили *устойчивость классической частной собственности*. Кризис 2008 года показал ущербность и, мягко говоря, *субъективизм* данной системы оценок, далекой, кстати, от рыночных принципов оценок. Существенно возрос и спрос на работников такого рода: юристов, финансистов, международных, управленцев, политиков. Для подтверждения можно посмотреть, что и у нас в республике именно эти специальности пользуются наибольшей популярностью. Безусловно, в *этих сферах* обнаруживаются и более изящные с точки зрения организации и создания механизмов формы перераспределения доходов. Именно *перераспределения*, а не производства продуктов, услуг, а, следовательно, и производства и распределения добавленной стоимости, обоснованных ранее в канонах классической политэкономии.

Мировую экономическую политику *делают*, таким образом, и *создают* люди, извлекающие *глобальную ренту* в прямой и косвенной форме. Ее размеры уже превышают размеры монопольной прибыли, о которой когда-то критически говорили экономисты, позволяющие разделить и построить мир в зависимости

от аккумулированного мирового национального богатства. Есть сегодня *постиндустриальный коммунизм*, «работающий» по абсолютно другим политико-экономическим принципам и законам, если использовать традиционную терминологию, и *капиталистический рынок* с известными понятиями, а есть *феодално-патриархальная система или периферийный капитализм*. Каждый из этих подмиров извлекает свои доходы, которые *позволяет* (!) сегодня сделать установленная институциональная система. Глобальная экономика, по сути, представляет собой *эпоху неоимпериализма*, где *метакапитал* задает целевую функцию, направление и траекторию воспроизводственного процесса. И только раскрыв истинные законы его движения, можно рассчитывать на успех продвижения современной мир-экономики в направлении не какого-то неопределенного состояния равновесия, а действительного *развития*. Ведь может быть *деструктивный* экономический рост без развития. А это уже не самые главные показатели эффективной деятельности бизнеса и правительства, в целом экономической системы, «растерявшей» за годы реформ десятки миллионов населения – главный источник богатства. И в заключение приведем еще одно высказывание Дж. Стиглица: «Одним из популярных аргументов в защиту рыночной экономики был довод о том, что она побуждает людей заниматься инновациями. Однако Эрроу и Дебре предположили, что никаких инноваций при этом не возникает; если технический прогресс и существует, то на его темпы не повлияло ни одно решение, принятое в экономике [2, с. 292].

#### Список цитированных источников

1. Шумпетер, Й. Капитализм, социализм и демократия. – М., 1995.
2. Стиглиц, Дж.Е. Крутое пике: Америка и новый экономический порядок после кризиса. – М., 2011.
3. Hayek, F.A. The Maintenance of Capital. *Economica*. August, 1934, chap. 3.
4. Лемещенко, П.С. Экономические кризисы и структурны изменения хозяйственной системы // Банковский вестник. – 2011. – № 19.
5. Кругман, П. Великая ложь. – М., 2004.
6. Кругман П. Возвращение великой депрессии. М., 2009.
7. Кинг, У. Стратегическое планирование и хозяйственная политика; пер. с англ / У. Кинг, Д. Клиланд. – М., 1982.
8. Шумпетер, Й. Теория экономического развития. – М., 1982.
9. О состоянии и перспективах развития науки в РБ по итогам 2006 г. – Мн., 2007.
10. Кейнс, Д.М. Трактат о денежной реформе // Избранные произведения. – М., 1993.

Майборода Т.Л., магистр  
БГЭУ,  
г. Минск, Республика Беларусь  
Mtv\_1@tut.by

### ОСОБЕННОСТИ ТРАНСФОРМАЦИИ ВОСПРИЯТИЯ ИНФОРМАЦИИ КАК ФАКТОРА ДОВЕРИЯ В СТАДИИ СПАДА

Экономическая информация, обладающая редкостью и полезностью, может быть общерыночной и частной (специфической). Последний вид информации обладает большей ценностью и надежностью, а инвестиции в получение такой информации требуют наличия определенного уровня доверия.

Невозможность учета всех рисков проистекает из существующей ограниченности знаний и информации. Несомненно, прозрачность деятельности институтов и стабильность проводимой государством политики, наличие рейтинговых агентств и экспертных систем, доступных систематических исследований и статистики помогают снижать неопределенность и будут способствовать уменьшению асимметрии информации, а значит, к более высокому уровню доверия. Информационная асимметрия делает возможным осуществление целого спектра разновидностей стратегического поведения, таких, как блеф или создание репутации. Слухи, оценки экспертов и рейтинговых агентств играют важную роль в информационном поле экономических сделок, тем более, что при условии появления доверия к ним они могут приобрести самоисполняющийся характер.

Кризис повышает актуальность мониторинга экономической ситуации, повышается спрос на качество аналитики, поскольку для принятия решений требуется своевременное и адекватное представление о быстро меняющемся положении дел. Вместе с тем возникает разнобой в оценках аналитиков и политиков текущей экономической ситуации и ближайших перспектив. Сложившееся положение характеризуется высоким уровнем неопределенности, что можно назвать «туманом настоящего» [1, с. 93]. У экономических агентов нет достоверной информации, разброс оценок чрезвычайно широкий, и они нестабильны. В ре-