

*Лемещенко Пётр Сергеевич,
доктор экономических наук, профессор,
УО «Белорусский государственный университет» (г. Минск, Республика Беларусь)*

НЕОИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ: ЦИКЛЫ И ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ФОРМЫ РАЗВИТИЯ

Принципиальной ошибкой, очередным мифом является утверждение о том, что переход к рынку автоматически обеспечит экономический прогресс, рост, научно-техническое и социокультурное развитие. Пора бы уже из практики понять, что содержание процедуры перехода к рынку нельзя упрощать, обращаясь лишь, например, к либерализации, приватизации и свободному ценообразованию. Рынок охватывает лишь одну из стадий воспроизводства – обмен, возникающий на границах фирм. Производство же есть не что иное, как внутрифирменная или индивидуальная рутинно-творческая деятельность, где осуществляется реальное слияние науки, техники, организации, мотивации и пр. Предприятие, хотя и работает для рынка, приобретает необходимые материалы и оборудование, нанимает необходимых работников на рынке, по своей внутренней структуре является нерыночной организацией.

Достижение нового технологического уровня всегда требует соответствующих затрат. Но, прежде всего, научно-технологических и образовательных. Но не рынок инициирует и обеспечивает 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 подтверждающим 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 и образовательная сферы по своей природе, особенностям производства и специфике продукта, законам его распределения и обмена являются некоммерческими сферами. Их деятельность сопровождается высокой неопределенностью результатов и риском, специфическими потребительскими свойствами и, следовательно, оценками (ценой). Предложение на рынке фундаментальных идей, научно-технических разработок имеет косвенную зависимость от денежных стимулов. Есть иные, более глубокие стимулы, как для научно-технических разработок, так и для их внедрения в рыночный оборот. К тому же спрос на научно-технические разработки также условно можно назвать спросом, поскольку, во-первых, имеет денежное ограничение или отражение из-за неопределенности потенциальной потребительской стоимости. А, во-вторых, и это подтверждает богатая и многовековая практика, не может быть много желающих в той или иной форме приобрести ту или иную научную идею или технико-технологическую разработку. Это может быть очередь за мороженым или новым видом телефона, автомобилем. С этой точки зрения в лучшем случае затраты разработчика могут (?) лишь окупиться хотя бы морально. Но какой и кто рождает спрос на АЭС?

Эволюция общественного прогресса, сочетающего в себе весьма различные силы и интересы, осуществляется циклически (табл. 1). Их проявления мало изучены. Достижение нового технологического уровня требует хотя и в разной пропорции соответствующих затрат: интеллектуальных, психо-эмоциональных, культурных, материальных, финансовых, организационных. Мы не зря поставили на первое место интеллектуальные и психологические затраты. Как показывает современная практика – Япония, Израиль, частично Беларусь – ресурсная составляющая имеет значение, но она преодолевается, если в стране есть ресурс *интеллектуально-культурный*.

Таблица 1 – Технико-экономические циклы, промышленные приоритеты и страны – лидеры мировой экономики

Циклы	Годы	Ведущая отрасль, вид инноваций	Энергетическая революция	Революция на транспорте и в связи	Сети	Ведущий вид капитала и дохода	Общественная экономическая форма организации и норма поведения	Страна-лидер
I	1770-1850 гг.	1770 г. – прядильная машина; 1785 г. – ткацкие станки; текстильная промышленность	1769 г. – паровой двигатель, уголь	Первая железная дорога	Торговые сети	Торгово-денежный; торговая прибыль	Свободная конкуренция, кооперация, мануфактура; стоимость, цена	Великобритания
II	1850-1890 гг.	1856 г. – Бессемеровский метод плавки стали; металлургия, железные дороги	1860 г. двигатель внутреннего сгорания; 1867 г. – динамомашин	Железные дороги, телеграф; 1876 г. – изобретение телефона	Сети транспорта	Производительный, промышленный; прибыль	Межотраслевая конкуренция, фабрика; цена производства	Германия, становление Франции и США
III	1900-1930 гг.	1901 г. – радио; 1903 г. – синтез аммиака; производство автомобилей, химия, электричество, машиностроение; 1929 г. – изобретение телевидения	Нефть	Самолет и автомобиль	Энергосети	Монопольно-банковский; монопольная прибыль	Монополия; монопольная цена	США, СССР, Германия
IV	1935-1970 гг.	1935 г. – нейлон; и автомобиль авиатранспорт; 1946 г. – компьютер; 1968 г. – полиэстер, электроника, нефтехимия	1954 г. – атомная энергетика; атомная энергия	Авиатранспорт	Коммуникационные сети	Финансовый; банковско-финансовая рента	Государственно-монопольный альянс; трансферты	Становление Японии, США, Германия
V	1980-нач. 2000 гг.	1982 г. – космические технологии, новые биотехнология, материалы, нанотехнологии	Новая энергия (поиск альтернативных источников)	Информатика, связь, глобальные сети	Глобальные информационно-финансовые сети, знания	Глобальный капитал; глобальная рента	Международные институты; институциональная ценность	ТНК, США, ЕС, др. региональные союзы

С теоретического освоения существующей хозяйственной реальности, выработки стратегии и механизма проведения необходимых изменений начинаются и ими же заканчиваются любые преобразования в экономике, чтобы оценить что было, что получили и каков прогноз будущего. Собственно, это явление фиксируется таким понятием, как «социальный капитал», определяющих старт и возможности движения в направлении индустриально-технологических изменений. Подсчитано, что 63,5% научно-технологических новинок принесли ученые, которыми руководило простое любопытство, т.е. свободный поиск. Ориентированный заказ обеспечил «производство» 28% новинок и только 7,7% новинок – это разработки, нацеленные финансово на конкретные специальные задачи.

Интересы страны в целом, торговцев, мелкотоварного сектора, промышленников, аграрного сектора и других производителей, ученых, населения как индивидов и финансово-денежного капитала могут принципиально не совпадать и они, как правило, не совпадают, имея вектор разночтений. Современная экономика – это многоукладная экономика, вершину которой замыкает *метакapитал* как сложившееся институциональное явление. К сожалению, последний часто инициирует такие правила и нормы, которые могут быть выгодными лишь тем социальным группам и классам, которые по каким-то неопределенным правилам получили право *частной собственности на формулировку, установление и контроль за хозяйственными отношениями*.

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.

Чтобы глубже осознать сложность инновационного процесса в любой экономике, следует ввести понятие *НИР-мультипликатор**. Он представляет собой отношение объема вложений в НИР, требуемого для разработки продукции, к объему инвестиционного капитала, необходимого для производства и продажи этой продукции. В целом, если подойти к этой проблеме обобщено, оно так и есть, потому что, если, например, для фундаментальных разработок требуется 1 долл., то для технических уже 10 долл., а для налаживания серийного производства с учетом необходимости формирования спроса уже 100 долл. *Итак, прибыль на инвестиционный капитал = отдача НИР * НИР-мультипликатор*.

Однако если сделать прибыль или прибыльность единственной целью фирмы, это почти неизбежно приведет к ухудшению ее положения в будущем. В этом случае на первый план выйдут объем продаж 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, в соответствии с которыми устанавливаются цели фирмы и измеряются ее достижения.

* Более подробно о НИР-мультипликаторе и об антиинновационных тенденциях в современной экономике см.: Лемещенко П.С. «Усталость рынка», или антиинновационные тенденции институциональной архитектоники современной хозяйственной системы / П.С. Лемещенко // Философия хозяйства. – 2011. – № 3. – с. 185-196.