

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ПЕРЕХОДА К ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Формирование инновационной, основанной на интеллекте и знаниях экономики является стратегической магистралью развития государств-мировых лидеров в XXI веке. К сожалению, приходится констатировать, что большинство постсоветских стран на протяжении последних 25 лет демонстрируют иные тенденции, связанные с резким снижением их научно-технического, инновационного, промышленного потенциала. Так, известно, что в указанный период наукоемкость ВВП стран бывшего СССР кратно снизилась до уровня ниже критического, а их общая доля на мировом рынке высокотехнологичных товаров и услуг сократилась с 8 до нынешних 0,4 процентов. Существенные потери Беларусь, Казахстан и Россия понесли не только на внешних, но и на своих национальных рынках высокотехнологичной продукции, а также отдельных, однако, очень объемных и потому весьма значимых для наших стран рынках продукции низких технологий (табл. 1).

Сравнительный анализ происходящих в постсоветских и технологически развитых странах процессов позволил прийти к выводу, что главная причина неудач рыночного реформирования стран бывшего СССР обусловлена их ориентацией на устаревшую модель низшего, примитивного, предназначенного для зависимых, периферийных стран капитализма конкурентно-рыночного типа. Дело в том, что окончательно восторжествовавший на планете к концу XX века капитализм в процессе своей эволюции прошел ряд характерных, специфических стадий (табл. 2).

Так, во времена Адама Смита, когда им было разработано учение о «невидимой руке» либерального рынка, безраздельно господствовали предельно дезинтегрированная, «атомарная» частная собственность и внутренняя конкуренция множества товаропроизводителей друг с другом. *Частнособственнический капитализм конкурентно-рыночного типа*, уповающий на живительную силу конкуренции множества мелких и мельчайших субъектов хозяйствования, доминировал на планете до середины XIX века.

Позже, на втором этапе развития капитализма в XIX-XX вв., наиболее успешные предприятия и предприниматели закономерно сделались монополистами в своих отраслях. Настала эпоха доминирования отраслевых монополий, а конкуренция вышла на межотраслевой уровень, что соответствует *государственно-монополистической фазе эволюции капитализма*.

Выделение третьей стадии развития капитализма связано с дальнейшей интеграцией капиталов и ресурсов под контролем многоотраслевых, то есть вертикально-интегрированных корпораций, что соответствует *государственно-корпоративной стадии капитализма*. Начиная со второй половины XX века вплоть до настоящего времени ключевыми игроками на мировом и национальных рынках выступают крупные и сверхкрупные транснациональные корпорации (ТНК), функционирующие под экономическим, политическим и военным патронажем национальных правительств и наднациональных органов управления типа Еврокомиссии ЕС и НАТО. Современная конкуренция также вышла из национальных границ на межгосударственный уровень и стала глобальной, подразумевающей, что за ограниченные ресурсы сегодня сражаются не только и даже не столько отдельные предприниматели и фирмы, но целые страны и их блоки, а также сопоставимые с ними по экономическим возможностям ТНК.

Прогноз дальнейшего развития интеграционных тенденций позволяет выделить очередную, четвертую по счету, стадию эволюции капитализма, связанную с тем, что государство и бизнес, осознавая выгоды от взаимодействия друг с другом и взаимно проникая друг в друга, примерно к середине нынешнего века придут к окончательному оформлению устойчивого альянса (симбиоза), характерного для *государственного капитализма*. При этом в роли соб-

ственника средств производства и покупателя наемной рабочей силы будет выступать деперсонифицированный совокупный капиталист, представленный узким кругом высших государственных чиновников и крупных бизнесменов, тесно связанных между собой политическими, экономическими, национальными и родственными узами. Думается, что страны-лидеры мировой экономики уже в ближайшей перспективе начнут входить в стадию госкапитализма.

Таблица 1 – Структура реализации промышленной продукции на внутреннем рынке Единого экономического пространства (ЕЭП) в 2012 году

Вид продукции	Реализация на свои национальные рынки, %	Взаимная торговля, %	Импорт из третьих стран, %
Продукция высокой технологии			
Фармацевтическая продукция	28,2	1,5	70,3
Электрооборудование, электронное и оптическое оборудование	40,5	4,3	55,2
Продукция средневысокой технологии			
Машины и оборудование	44,6	4,3	51,0
Продукция химической промышленности	45,0	4,8	50,2
Продукция машиностроения	48,1	4,2	47,7
Транспортные средства и оборудование	55,6	4,1	40,3
Продукция средненизкой технологии			
Резиновые и пластмассовые изделия	59,6	6,5	33,9
Продукция обрабатывающей промышленности	65,1	4,5	30,5
Металлургическое производство и готовые металлоизделия	73,1	6,8	20,2
Прочие неметаллические минеральные продукты	85,2	3,1	11,7
Продукция низкой технологии			
Кожа, изделия из кожи и обувь	22,1	4,1	73,8
Продукция легкой промышленности в целом	32,1	6,0	61,9
Текстиль и швейные изделия	35,6	6,6	57,8
Продукция деревообработки и изделия из дерева, мебель	46,9	10,7	42,4
Пищевые продукты, включая напитки и табак	79,7	3,9	16,4
Целлюлозно-бумажная продукция, издательская деятельность	78,9	2,7	18,4
Продукция горнодобывающей промышленности	50,3	43,8	5,9
Промышленная продукция, всего	68,6	5,4	26,1

Источник: составлено на основе данных доклада С.С. Сидорского «О подходах к промышленной политике в рамках Единого экономического пространства» на Международном семинаре «Согласованная промышленная политика как инструмент евразийской интеграции» (26-27 сентября 2013 г., г. Москва).

Несколько отступая от темы статьи, на наш взгляд, будет уместно и важно пояснить следующее. Несмотря на то, что в бывшем СССР де-юре в 1936 г. было декларировано о «построении социализма в целом», де-факто никакого социализма на планете до сих пор нигде и никогда так и не было. На самом же деле в Советском Союзе к концу его существования был

построен всего лишь госкапитализм – экономический строй, при котором в качестве того самого упомянутого выше совокупного капиталиста выступало государство в лице высшего партийного и чиновничьего аппарата. Поэтому «общенародные» субъекты хозяйствования, будучи ориентированы на типично капиталистические показатели – валовой продукт, прибыль и рентабельность, фактически работали по тем же самым правилам, что и предприятия в капиталистических странах. Точно так же и положение многих миллионов советских наемников мало чем отличалось от участи их коллег в капиталистических странах, а зачастую из-за указанной двойственности ситуации оно было даже существенно хуже, чем на Западе. В конечном счете, указанная подмена понятий, когда социализмом безответственно называли капитализмом в его высшей стадии развития, привела к непримиримому, вылившемуся в «перестройку» антагонизму между радужными ожиданиями советских людей и той серой реальностью, которую им мог обеспечить «госкапитализм» советского типа.

К сожалению, нынешняя ситуация на постсоветском пространстве намного хуже, нежели в эпоху «советского госкапитализма», который, как это было показано выше, только по недоразумению или же в угоду политическим целям именовался «развитым социализмом». Приходится признать, что идеологи командно-административной экономики, хотя и прибегали к указанной подмене понятий, тем не менее все-таки ориентировали СССР на высшую форму капитализма – госкапитализм. Именно это обстоятельство объясняет тот факт, что Советский Союз некоторое время лидировал по целому ряду направлений научно-технического прогресса, например, в освоении космоса, лазеров, мирного атома и т.п. Сегодня же идеологи наших рыночных реформ тащат бывшие союзные республики в средневековой, низший, зависимый от высших форм капитализма конкурентно-рыночного типа, предназначенный для периферийных, колониальных, технологически отсталых стран (см. табл. 2). Иными словами, взяв на вооружение безнадежно устаревшую конкурентно-рыночную доктрину развития, мы нынче уподобляемся отсталым папуасам, которые, будучи вооружены лишь луками со стрелами, вознамерились всерьез воевать с современной армией, оснащенной пушками, танками, боевыми самолетами и вертолетами, крылатыми ракетами и ядерным оружием.

Необходимо осознать и признать, что средневековая модель частнособственнического капитализма конкурентно-рыночного типа, лукаво навязанная Западом странам бывшего СССР в «лихие 90-е», не соответствует условиям перехода к инновационной экономике и обеспечения глобальной конкурентоспособности экономических систем, ибо давным-давно устарела. Все это всецело объясняет те негативные процессы, которые в условиях глобального кризиса и западных экономических санкций демонстрируют национальные экономики наших соседей, а также тесно связанная с ними белорусская хозяйственная система.

Опыт лидеров мировой экономики свидетельствует, что сегодня на планете господствует государственно-корпоративный капитализм с его ставкой на сверхкрупные вертикально-интегрированные, многоотраслевые ТНК, объединяющие в себе все стадии передела сырья в конечный продукт. Именно вертикально-интегрированные ТНК, контролируя около 80% мирового банка изобретений, открытий и технико-технологических инноваций, являются подлинными «катализаторами» инноваций и «локомотивами» перехода к инновационной экономике. Согласно открытому в 1996 г. закону вертикальной интеграции только такие корпорации обеспечивают максимальную эффективность указанного передела, а значит, глобально конкурентоспособны по сравнению с белорусскими, российскими, казахскими, украинскими предприятиями, конкурирующими друг с другом в рамках неоклассической конкурентно-рыночной доктрины развития [2].

Таблица 2 – Стадии (уклады) капитализма и их характерные особенности

Стадии капитализма, от низшей к высшей	Преобладающая форма собственности	Субъект собственности	Основное звено воспроизводства	Целевая функция	Масштаб планирования	Характер конкуренции
Частнокапиталистическая (конец XVII–середина XIX вв.)	Дезинтегрированная, атомарная	Персонифицированный: частный капиталист	Отраслевое предприятие	Частная прибыль	Локальный, на уровне предприятия	Конкуренция мелких и средних производителей <i>внутри страны</i>
Государственно-монополистическая (конец XIX–начало XX вв.)	Горизонтально-интегрированная	Персонифицированный: отраслевой капиталист	Отраслевая монополия	Монопольная прибыль	Отраслевой	Конкуренция крупных отраслевых монополистов <i>внутри страны</i>
Государственно-корпоративная (середина XX–настоящее время)	Вертикально-интегрированная	Смешанный: корпоративный капиталист	ТНК (транснациональная корпорация)	Добавленная стоимость	Макроэкономический, на уровне национальной экономики	Конкуренция ТНК <i>на мировых рынках</i> при патронаже национальных правительств
Госкапиталистическая (с середины XXI в.)	Системно-интегрированная	Деперсонифицированный: совокупный капиталист	ЕНК (единый народно-хозяйственный комплекс)	Совокупная покупательная способность	Народно-хозяйственный	Конкуренция стран и их блоков <i>на глобальном уровне</i>

Источник: составлено автором на основе [1, с. 13].

Таким образом, путь к максимальной эффективности, инновационным факторам развития и глобальной конкурентоспособности отечественных экономических систем лежит через переосмысление и смену базовой доктрины развития. Иными словами, научно-образовательные системы стран Евразийского экономического союза должны переориентироваться с устаревшей конкурентно-рыночной системы экономических знаний на интеграционную доктрину развития, нацеливающую на создание сверхкрупных ТНК с участием армянского, белорусского, казахского, киргизского и российского капиталов.

Литература:

1. Губанов, С.С. Неоиндустриализация России и нищета ее саботажной критики / С.С. Губанов // Экономист. – 2014. – №4. – С. 3-32.
2. Губанов, С.С. Державный прорыв. Неоиндустриализация России и вертикальная интеграция / С.С. Губанов. – М.: Книжный мир, 2012. – 224 с.