



ПОЛИТИКА

Г.А.Осипов

ТРЕТЬЯ ФУНКЦИЯ БИЗНЕСА¹

Чтобы уяснить себе ход нашей истории... мы должны освободиться от мысли, что общественное развитие может совершаться и достигать высокой степени независимо от материального благосостояния народа. Известно, что общественное движение, высшие общественные формы являлись тогда, когда народ начинал богатеть.

С.М.Соловьев. Чтения и рассказы по истории России

Ключевые слова: макроэкономические пропорции, целевая функция, организованность, эффективность, поведенческие практики

¹ Статья подготовлена в рамках исследования, поддержанного грантом РФФИ № 10-06-00074.

По мнению многих, социальная роль бизнеса сводится к созданию новых рабочих мест и выплате налогов. Именно благодаря добросовестному выполнению этих двух функций он может способствовать не только повышению уровня жизни, но и совершенствованию «надстроечных» социогуманитарных и политических параметров общества. Если же, наряду с этим, он не чурается и благотворительности, то обществу совсем хорошо.

Однако у бизнеса есть и третья (отнодье не по значимости), весьма специфическая функция. Как показывает мировой опыт, она очень важна и наполняет первые две функции качественно новым содержанием. Это относится и к рабочим местам, и к выплачиваемым налогам. Более того, она имеет прямое отношение к нравственному здоровью общества, да и к разворачивающимся в нем политическим процессам, которые тоже зависят от состояния экономики.

NB! Последний тезис, наверное, не нуждается в доказательствах, но хочу напомнить, что Фрэнсис Фукуяма в своей книге «Конец истории»² выделяет две ключевые составляющие «регулярного прогресса» общественной жизни и одна из них — экономика. Эффективная экономика вкупе с поведенческими мотивациями обуславливает постепенную «сходимость» исторического процесса к своему пределу, каковым является либеральная демократия. Впрочем, забегая вперед, отмечу, что по части обязательной «сходимости» («рано или поздно» и для всех) оптимизма могло бы быть и поменьше.

Эту третью, специфическую функцию бизнеса можно назвать *обеспечением процветания*. Конечно, на фоне современных финансо-

² Фукуяма 2007.

вых и политических кризисов подобное заявление выглядит сомнительным. Тем не менее существуют конкретные, даже числовые, макроэкономические показатели, к которым уважающая себя экономика должна стремиться. Российским бизнесменам следовало бы их знать, а еще лучше — усвоить и попытаться воспроизводить, хотя бы частично. К сожалению, знанием этих показателей не может похвастаться и власть, которая руководствуется интуицией, изредка призывая бизнесменов к порядку в сфере ценообразования, пользования оффшорами и т.д.

Специфика этой третьей функции заключается в том, что здесь у бизнеса нет юридических обязательств. Но ее исполнение/неисполнение делит бизнес по признаку качества. Интуитивно мы эту разницу чувствуем, и понятия хорошей организации производства и хорошей оплаты труда имеют для нас определенный смысл. Недостатки российского бизнеса мы склонны если не оправдывать, то объяснять трудностями становления нового для нас явления — рынка. Между тем процветанию или успеху экономики в целом, а не отдельных ее секторов соответствуют вполне конкретные значения макроэкономических характеристик и соотношений. Они реализованы в экономиках «золотого миллиарда».

Но даже если допустить, что никакого «золотого миллиарда» нет, те характеристики, о которых пойдет речь, все равно должны служить реальным ориентиром развития. И уж для России — обязательно, тем более что она опоздала в этом вопросе не меньше чем на полтора века. Социалист-утопист, он же успешный капиталистический менеджер, Роберт Оуэн дал в свое время нужную формулу: «улучшить условия жизни бедных и рабочих классов *с пользой для предпринимателей*»³. Несколько позже эта идея воплотилась в совершенно определенные стоимостные конфигурации и соотношения, характеризующие совокупный конечный продукт. Поэтому, поднимая эту тему, можно говорить об оптимизации макроэкономических параметров.

Для обоснования полезности такой макроэкономической оптимизации можно указать на целый ряд аспектов — от абстрактно-теоретических до бытовых, не обходя при этом проблем антагонизма/согласия в межклассовых отношениях, экономической эффективности, модернизации производства, стабильности, общественной нравственности и уровня жизни управляемого класса.

Спускаясь сверху вниз по уровням обобщения понятий, начну с целеполагания.

Целеполагание. В отечественной экономической науке вопросы целеполагания решаются преимущественно в рамках традиционного экономико-математического направления. Для этого направления характерна постановка многофакторных оптимизационных задач при тех или иных ограничениях. Подобный подход требует искусственного конструирования сложных мультикомпонентных (векторных) целевых функций, которые невольно оказываются зависимы от находчивости

³ *Цит. по:*
Волгин 1976: 5.

исследователей. В качестве примеров можно привести и минимум затрат на единицу продукции, и математическое выражение общественной полезности, и максимум прибыли, и т.д. Как правило, выделенные цели не выдерживали испытания временем и «работали» лишь применительно к частным задачам, относящимся скорее к микро-, чем к макроэкономике. Другими словами, существует проблема множественности целей, ни одна из которых не является достаточно общей и «насушной».

Попробую продемонстрировать, как восполнить имеющийся пробел. Экономика, в самом общем ее выражении, предполагает выработку, распределение и потребление некоего материального потока, продукта. Аналогичные процессы происходят в механике, электро- и радиотехнике, гидравлике, причем всегда удается оптимизировать пропорции конструкции так, чтобы развить *максимальную полезную мощность*, не важно, идет ли речь о выборе передаточного числа редуктора, о подборе нагрузки усилительного каскада или даже о массе молотка — по руке. Везде проявляется один и тот же универсальный принцип — принцип согласования. К сожалению, экономисты с ним не знакомы. А то обстоятельство, что в странах «золотого миллиарда» оптимальные пропорции каким-то образом (о том, каким именно, поговорим ниже) все-таки были достигнуты, показывает, что экономисты пока еще в долгу у экономики.

Этот принцип согласования можно применить и к экономике, где в роли «молотка» выступают средства производства. Соответственно, задача заключается в том, чтобы найти их оптимальный объем. Любая страна располагает национальным богатством, включающим в себя средства производства и предметы потребления. Средства производства создают продукт, замещающий вышедшую (амортизированную) часть национального богатства. Часть средств производства относится к первому подразделению, в котором создаются новые средства производства (P_1), часть — ко второму, где создаются новые предметы потребления (P_2). Всегда, и в индустриальную эпоху, и в постиндустриальную, и при простом воспроизводстве, и при расширенном, совокупных потребителей ровно два: это производственные фонды, или машины (им адресуется P_1), и люди (им адресуется P_2).

В качестве влиятельного макроэкономического параметра, *параметра порядка*, следует рассматривать соотношение конечных продуктов двух подразделений (СП), представленное переменной $K = P_2/P_1$. Оно оказывает определяющее влияние на свойства экономических систем, в частности на их эффективность⁴. Как показывает мировая практика, изменения K порождают веер возможных типов экономико-политических систем — от диктатуры до устойчивой демократии и (если взглянуть на проблему в другой плоскости) от межклассового противостояния разной степени остроты до взаимовыгодного межклассового сотрудничества. Иначе говоря, оно влияет одновременно и на неэкономические сферы жизни общества.

⁴ Осипов 2001.

Все успешные экономики (США, Канада, скандинавские страны, Германия, Япония и т.д.) имеют **К**, близкое к единице, то есть к паритету подразделений, и сходные (в стоимостном выражении) конфигурации производимого продукта. Национальный доход (помимо потребления, включающий, как известно, и накопление), взятый в ценах производителя, превышает половину ВВП. Совершенно иную картину мы видим в странах Восточной Европы, отягощенных социалистическим прошлым. Во времена «плановой экономики» доля потребительского подразделения в совокупном продукте там неуклонно снижалась, в конечном итоге расположившись в интервале от примерно 0,2—0,25 (Чехия) до примерно 0,1 (Россия, Польша и некоторые другие государства), и с переходом к рыночной стихии добиться ее повышения оказалось трудно.

⁵ Осипов 2003.

Методологической основой поиска предельной целевой функции может служить максимально общая «макро-макро-модель» экономики⁵ (второе «макро» подчеркивает методологическое противопоставление традиционным математическим макромоделям, учитывающим множество экономических субъектов и связи между ними, — в макро-макро-модели они неразличимы). Эта модель воспроизводит наиболее общее описание экономического процесса, его «нулевое начало», а именно соотношение воспроизводства и распределения продукта между двумя совокупными потребителями — машинами и людьми: $\Pi = \Pi_1 + \Pi_2$. В «электрическом» варианте это соотношение моделируется с помощью источника тока и двух подключенных к нему проводимостей, олицетворяющих «машинное» и «людское» потребление. И самое важное: модель соединяет нехитрую математику схемы воспроизводства продукта с физикой мощностных (то есть естественнонаучных) оценок⁶. При этом мощностные оценки отвечают упомянутому выше принципу согласования, а значит, в обсуждаемой модели заложена пригодная для использования целевая функция.

⁶ Вряд ли нужно доказывать близость экономике энергетических понятий, таких как «работа» и ее общественно-полезный компонент «труд».

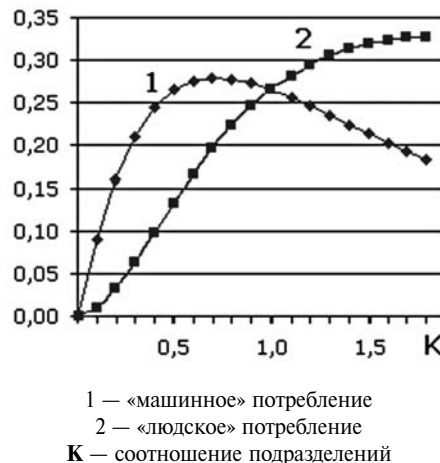
Подобного рода целевые функции можно считать «естественными», так как они отражают физические свойства исследуемого объекта. К тому же они связаны с макроэкономическими пропорциями, что открывает возможность реализации принципа согласования. И, наконец, они имеют гладкий экстремум в той области значений **К**, где располагаются сегодня самые успешные экономики, что позволяет говорить об их релевантности и практичности. Проблемы выбора компонентов или ограничений не будет, поскольку целевая функция формируется на том воспроизводственном уровне обобщения, где нивелируются различия между отдельными отраслями, элементами производственной матрицы или экономическими агентами, как в электрическом токе не всегда нужно различать отдельные заряды. Но это прямая, полная модель-аналог, удовлетворяющая требованиям теории подобия. Согласно ей, проводимости в экономике имеют размерность, обратную времени, а напряжение на клеммах «источника тока» соответствует массе предметов потребления в национальном богатстве.

Переноса свойства модели на экономику, получаем следующую формулу: мощность первого подразделения (P_1) пропорциональна произведению массы предметов потребления на скорость обновления средств производства. Отсюда вытекает компромиссный и достаточно универсальный характер этой функции — во всяком случае, более универсальный, чем у простых объемных показателей. И эта модель поддается оптимизации, ведь мощность, выделяемая при нагрузке P_1 , становится максимальной при равенстве проводимостей. В электротехнике это называется согласованием нагрузки. В экономике же речь идет о согласовании интересов управляемого и управляющего классов. При этом принцип согласования не отменяется, даже если экономический процесс не стационарен (имеются флюктуации «экономического тока»). Общность этой модели, точнее — взятой из нее целевой функции, представляется предельной.

Таким образом, «естественная» целевая функция экономики, из которой следует исходить при решении оптимизационных задач, должна включать K в качестве *параметра порядка* и иметь гладкий максимум, расположенный вблизи от значения $СП=1$.

Межклассовые отношения. Горбообразная целевая функция P_1 говорит в пользу единства производственной и социальной сторон экономики. Для большей ясности сопоставим ее с мощностью потребления P_2 . Эта функция ведет себя более «эгоистически» и определяется только объемом и скоростью людского потребления. Поэтому с увеличением доли потребления в совокупном продукте она неограниченно растет и максимума — в разумном диапазоне значений аргумента — не имеет (см. *рис. 1*).

Рисунок 1 Функции мощности «машинного» и «людского» потребления для расширенного воспроизводства



Если считать, что функции P_1 и P_2 выражают целевые установки соответствующих классов, то в доэкстремальной зоне, при малых СП, интересы управляющих и управляемых совпадают (ведь управляющий класс представляет «интересы» средств производства, которые принадлежат ему юридически или фактически). И те и другие заинтересованы в увеличении соотношения подразделений до точки максимума функции P_1 . В этом случае управляющий класс получает современные, модернизированные средства производства, а управляемый — высокий уровень жизни. Наличие общего экономического интереса еще раз подтверждает обоснованность старой идеи классового сотрудничества. Более того, эта идея конкретизируется, и эмоции и предположения уступают место математическим соотношениям. Суть ее отражает и тезис о тесной взаимосвязи производственной и социальной сторон экономики: или обе деградируют (при стратегии относительного, не говоря уже об абсолютном, обнищания трудящихся), или обе прогрессируют. Еще одно эквивалентное утверждение: повышение благосостояния управляемого класса экономически выгодно.

Все эти утверждения, разумеется, справедливы и для расширенного воспроизводства, а также при рассмотрении в качестве целевых установок не мощностных, а объемных оценок, например такой, как известные из политэкономии доли стоимостей $(v_1 + m_1)$ и $(v_2 + m_2 + c_2)$ в совокупном продукте. Важно отметить, что доля $(v_1 + m_1)$ достигает максимума при тех же или близких значениях K , что и P_1 . Напомню также, что за стоимостными понятиями стоит их натурально-вещественное содержание.

«Классовый мир» заканчивается в точке оптимума (максимума), затем интересы сторон расходятся. Дальнейшее увеличение доли потребления ущемляет интересы управляющего класса. Таким образом, для двух обобщенных экономических субъектов достижение точки оптимума, по сути, означает равновесное состояние по Парето: из этой точки нельзя сдвинуться, не затронув экономические интересы хотя бы одного из них. Конечно, классовое сотрудничество может быть перечеркнуто и в доэкстремальной зоне, если усилиями корыстного и, главное, некомпетентного управляющего класса «развитие» стабилизируется на низком, далеком от оптимума уровне или даже направлено в сторону уменьшения K . В таком случае идеология противоборства распространяется на все значимые аспекты общественной жизни, в том числе и на бизнес, который, формируя экономику «бедного типа», вынужден пожирать плоды им же содеянного. А власть как служение обществу неминуемо превращается во власть над обществом, и ее потеря начинает казаться не просто нежелательной, но и опасной.

⁷ Под КПД здесь понимается доля новой стоимости в продукте подразделения.

Экономическая эффективность и организованность. Итак, все успешные экономики похожи друг на друга. Совокупный продукт там примерно наполовину состоит из предметов потребления. Соответственно, высоки КПД⁷ обоих подразделений. Близкие стоимостные

конфигурации совокупных продуктов, производимых в экономиках «золотого миллиарда», делают эти экономики совместимыми между собой⁸.

⁸ На мой взгляд, фактор совместимости/несовместимости слишком важен, чтобы не учитывать его при анализе проблем экономической глобализации.

Пропорции такой свободно развивающейся экономики устойчивы и лишь немного «дышат» в коротких экономических циклах. Иначе обстоит дело в случае испорченных пропорций. Так, в экономике позднего СССР из-за опережающего развития производства средств производства доля потребления была мала, фондоотдача низка, КПД подразделений невысоки. Другими им быть не велели законы политэкономии, а именно известное правило обмена между подразделениями. В соответствии с этим правилом, при повышении или понижении K КПД подразделений должны или круто расти, или резко падать, чтобы соблюсти базовое соотношение $(v_1 + m_1) = c_2 +$ (накопление).

⁹ Не оспаривая достоинств частной собственности на средства производства, замечу все же, что это не панацея. Так, в США имеются государственные предприятия, которые превосходят по рентабельности многие частные, особенно российские.

Но почему экономики, отличающиеся друг от друга соотношением подразделений, демонстрируют столь разную результативность? Ведь в политэкономических схемах воспроизводства технологический уровень средств производства как параметр отсутствует; они абстрактны. Не фигурирует в них и форма собственности⁹. Ответ простой: соответствующие траектории отражают уровень организованности экономического процесса, рассматриваемого на политэкономическом уровне обобщения. Чем ниже в экономике доля потребительского сектора, тем хуже используются производственные фонды. Другими словами, все меньшая часть производственных фондов используется продуктивно и все большая остается «горячим резервом», балластом, который, воспроизводясь, не создает национального дохода. Такова в советские времена была плата за практическое применение основных установок марксистской политэкономии. Издержки воспроизводились в технологически не оправданном объеме, а показателем экономического могущества нашей страны была гипертрофированно увеличенная амортизационная часть продукта. А издержки — они и при коммунизме издержки. И поскольку этот процесс плановой порчи макропропорций (а значит, снижения всех качественных характеристик) шел непрерывно, от пятилетки к пятилетке, то случившийся в 1990-х годах «обвал» был неизбежен¹⁰.

¹⁰ Не менее интересный пример, причем не связанный с социалистическим прошлым, дает современная Греция. Ее несовместимость с евразийской проявилась именно в макропропорциях: рост зарплат в стране долгое время отставал от роста производительности труда (по крайней мере, в денежном выражении). Экономика не прошла бесследно.

Чтобы оценить крутизну этого падения, формализуем сказанное. Поделим производственные фонды на «результативные», создающие национальный доход, и «балластные»:

$$c_1 = c_1^p + c_1^{бал}, c_2 = c_2^p + c_2^{бал}.$$

Тогда

$$(v_1 + m_1) = a_1 c_1^p, (v_2 + m_2) = a_2 c_2^p,$$

где a_1 и a_2 — коэффициенты, характеризующие предельные производственные возможности используемых средств производства. Если ввести вспомогательную функцию $f(K)$, отражающую организационный резерв экономики,

$$f(K) = c_1^{бал} / c_1^p = c_2^{бал} / c_2^p,$$

то окажется, что эта функция близка к гиперболе, $f(K) = 1/K$. В этом случае описание соответствует конфигурациям реально существующих

экономик — от самых эффективных до провальных. Таким образом, объем макроэкономического «балласта» превышает объем полезно используемых производственных фондов во столько раз, во сколько объем «машинного» потребления превосходит объем потребления «людского». Применительно к России соответствующий показатель можно грубо оценить как 10: именно во столько раз заводская цена производимого продукта превышает заводскую же цену труда (разумеется, в среднем). Самый наглядный признак неэффективности и неорганизованности — неоправданно высокая численность работающих. Например, в позднем СССР, постоянно испытывавшем нехватку рабочей силы, фабрично-заводских работников было в 4 раза больше, чем в США. Сегодня тоже говорят о нехватке, теперь уже — населения, не беря в расчет скрытые резервы и, конечно, не умея их использовать.

Приведенная здесь «математика эффективности» настолько важна, что имеет смысл сформулировать суть дела словесно. При изменении K эффективность экономики и производственная база (доля первого подразделения) меняются обратным образом. Но КПД меняется сильнее, что иллюстрируют *рис. 2* и *3*. Поэтому на меньшей производственной базе можно добиться большего результата, и наоборот¹¹. Простой расчет показывает, что один только перелив части капитала из первого подразделения во второе обещает положительный рост, несмотря на сужение производственной базы так называемых ключевых отраслей. Этим, кстати, и объясняется способность экономики к самовосстановлению после депрессии. Расширение же производственной базы первого подразделения (в том числе во имя роста) ведет прежде всего к снижению эффективности, поэтому для поддержания накопления требуется еще больший объем производства, и так далее. Возникает порочный круг, из которого советская экономика так и не вырвалась. Может не вырваться и российская, если она увлечется, скажем, «про-

¹¹ В пользу данного заключения свидетельствует существование экономик интенсивного и экстенсивного типа.

Рисунок 2 Геометрическая интерпретация снижения эффективности (доли национального дохода) при преимущественном наращивании средств производства (уменьшении K)

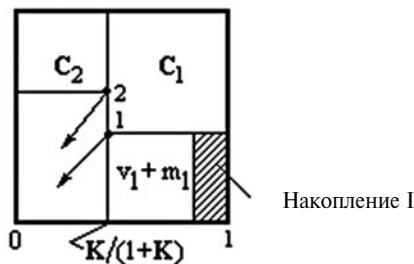
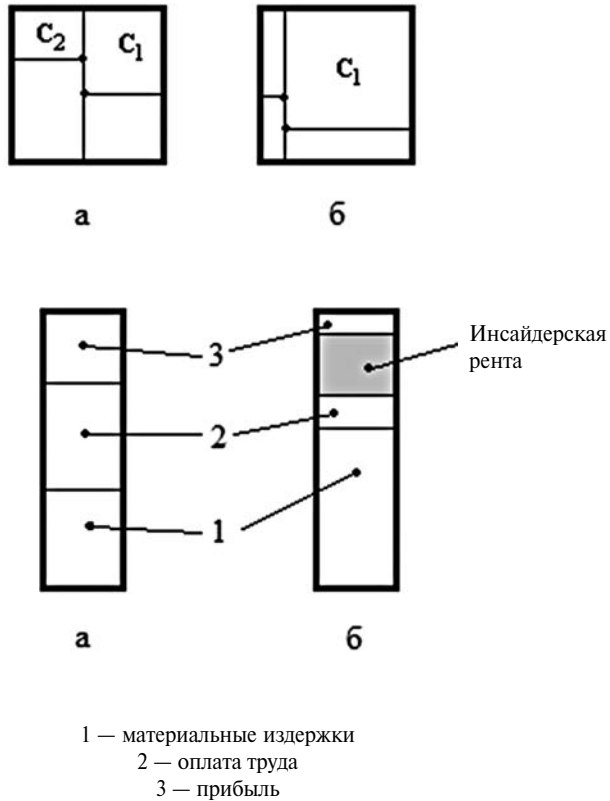


Рисунок 3 Стоимостные конфигурации совокупного продукта и типичные структуры цен в США (а) и в России (б)



ектами века» и другими формами закапывания денег в землю с отдаленной и сомнительной отдачей (конечно, имеется в виду отдача для общества). Тем более что для продолжения подобной экстенсивной стратегии необходим определенный запас «высоты» (экономической эффективности), чтобы можно было некоторое время «планировать» вниз, не думая о последствиях. Но «высоты» уже не осталось — ее употребила советская экономика.

Между тем деградационные процессы в российской экономике продолжают. Так, согласно приводимым академиком Николаем Лаверовым данным, если в 1968 г. на одного человека тратилось 4 т условного топлива и производилось ВВП на 5 тыс. долларов, то в 1998 г. — 6 т, а производилось ВВП всего на 2 тыс. долларов¹². Для сравнения: в начале 1990-х годов соответствующие американские показатели составляли 8 т на 20 тыс. долларов. На фоне этих цифр и такой неприят-

¹² Литературная газета 23.07.2003.

ной динамики немного меркнет «величие замыслов» инициаторов последних реформ. Конечно, при внешнем управлении экономической системой можно некоторое время не обращать внимания на плавное снижение ее качества. Но именно некоторое, пока еще имеется запас «высоты». А его, повторю, уже не осталось.

Может показаться, что для экономик «золотого миллиарда», где **К** тяготеет к единице, оценка объема «балласта» завышена. Однако надо иметь в виду, что определенный запас хаоса необходим любой работоспособной системе. Если такого запаса нет, то выход из строя любого элемента тождествен катастрофе. Важно лишь, чтобы этот запас не превышал некоей «нормы». Известные оценки этой «нормы» для разных аспектов человеческой деятельности (от музыки и лингвистики до экономики) тяготеют к одним тем же значениям, располагаясь между паритетом и «золотым сечением»¹³. Для экономики полное отсутствие хаоса, по-видимому, должно означать отсутствие амортизации и, соответственно, воспроизводство совокупного продукта, на 100% состоящего из национального дохода, что невозможно как организационно, так и технологически.

¹³ См. Алексеева, Сидоров (ред.) 2010: гл. 9.

В свете сказанного можно было бы ввести в рассмотрение параметр организованности как важную общественную характеристику и исчислять его по макроэкономическим пропорциям, через дробь $\frac{K}{1+K}$. Но здесь существует опасность. Отечественная статистика еще в советские времена научилась приукрашивать реальные показатели. В частности, имеются методики исчисления, при применении которых доли национального дохода в российской и американской экономике выглядят примерно равными. В качестве примера сошлюсь на данные Российской академии государственной службы при Президенте РФ, согласно которым в прошлом десятилетии оплата труда у нас находилась на уровне порядка 35% ВВП, а с учетом теневых выплат — и 45%¹⁴. Очень хорошо. Вместе с тем тот же источник сообщает, что доля труда в заводской себестоимости составляла в среднем около 14%. Но ведь себестоимость меньше стоимости, особенно если конечная цена содержит посреднические, акцизные и прочие накрутки! Ясно, что понятию организованности вряд ли удастся выйти за пределы академических кругов, хотя ее нехватку мы ощущаем на каждом шагу.

¹⁴ Труд 30.03.2004.

Стабильность. Как известно, стабильность бывает разной. В данном случае речь пойдет об образцовой макроэкономической стабильности, которая еще совсем недавно, в 60-е годы XX столетия, отличала экономики «золотого миллиарда».

Судя по изменению параметров в коротком экономическом цикле, каждая из этих экономик проявляла свойство динамической самонастройки на максимум целевой функции, причем настраиваемым параметром было именно соотношение подразделений. В фазе расширения **К** и КПД уменьшались, а накопление росло; в фазе сжатия — наоборот: СП увеличивалось, экономическая эффективность росла, на-

¹⁵ См. Хаберлер 1960.

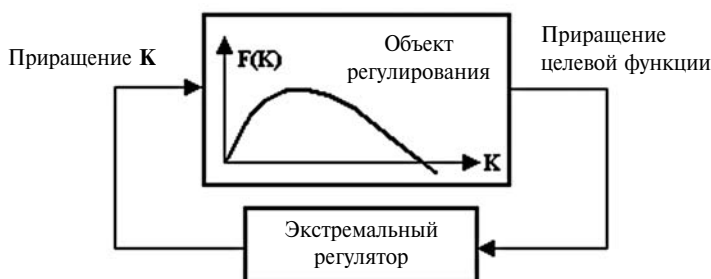
¹⁶ Осипов 2003.

копление снижалось. Именно такая взаимосвязанность была отмечена в литературе¹⁵.

В качестве модели, порождающей циклы, можно рассматривать систему экстремального регулирования¹⁶. Она достаточно проста (см. рис. 4). Есть объект, его выходная координата имеет вид горбообразной функции с экстремумом, занимающим определенное положение на оси регулируемого параметра. Это целевая функция экономики. Регулируемым параметром является СП, а в качестве целевой функции, обладающей экстремумом в нужном месте, может выступать как мощность, так и доля новой стоимости первого подразделения в совокупном продукте. Эта функция — компромиссная по своей сути, она учитывает интересы обоих подразделений. Ее максимум соответствует наилучшим условиям межсекторного обмена, обеспечивает высокий уровень жизни и одновременно не препятствует приличным темпам роста, потому что в упомянутую долю входит и производственное накопление.

Не вдаваясь в технические подробности, отмечу, что экстремальному регулятору модели идейно соответствует «совокупный инвестор» (например, фондовая биржа), который «чувствует» изменения целевой функции и перераспределяет инвестиции между двумя подразделениями в зависимости от конъюнктуры. Продавая и покупая акции, участники «голосуют» за одного из двух «претендентов». Так проявляется (или проявлялась) «экономическая демократия», и это возможная интерпретация того, что в свое время было названо «невидимой рукой рынка». В результате регулятор несколько меняет соотношение двух подразделений и нащупывает положение экстремума. Как только отрицательное приращение целевой функции превышает зону нечувствительности регулятора, в нем вырабатывается дозированная поправка, которая корректирует распределение инвестиций. В итоге система многократно проходит через экстремум, то есть ведет себя автоколебательно (циклично) в малом, обеспечивая стабилизацию **К** (и макропропорций вообще) около оптимума в большом.

Рисунок 4 Схема динамической стабилизации макропропорций



На стадии моделирования подтвердилась еще одна известная закономерность: время подъема в цикле всегда превышает время спада. Именно так обстояло дело во всех 30 циклах, наблюдавшихся в США начиная с середины XIX в. За это время неоднократно скакали цены, менялись энергоносители и технологические уклады, показатели роста и занятости, начинались и заканчивались кризисы, а макропропорции оставались почти постоянными. Даже «Великая депрессия» на них сказалась мало¹⁷. Как видите, это не та «стабильность», о которой в последнее время заговорила российская власть, не интересуясь при этом качественными характеристиками экономики и имея в виду, скорее всего, себя саму.

¹⁷ Kurian (ed.) 2001.

Я не готов утверждать, что динамическая настройка на оптимум действует до сих пор. Время от времени финансовая сфера выходит из подчинения реальной экономике, порождая кризисы. Последний, еще не закончившийся кризис характеризовался, помимо прочего, появлением на рынке массы «плохих» ценных бумаг типа долговых расписок. Плохи они тем, что лишены признака принадлежности к конкретной производящей отрасли, а следовательно, их оборот не имеет ничего общего с той экономической демократией, о которой говорилось выше. Подобного рода бумаги дезориентируют игроков, «заглушая» полезную информацию и затрудняя выбор, что чревато срывом саморегулирования макропропорций. Возможно, это уже произошло, и если да, то циклическая динамика должна исчезнуть, а уровень благосостояния трудящихся «золотого миллиарда» начать постепенно снижаться.

Зарождение данной тенденции совпало с объявлением о том, что мы вступили в постиндустриальную информационную эпоху. Но вряд ли мы ушли из эпохи индустриальной — урожаи по-прежнему снимаются, научно-технический прогресс еще не окончился, новые «Боинги» и «Мерседесы» производятся, а кислород сжигается. Просто вдруг оказалось, что подавляющее большинство трудящихся покинуло сферу реального производства, став «информационными работниками» — брокерами и дилерами, биржевыми спекулянтами, страховщиками, консультантами и риелторами. Они составили целую социальную группу, безответственную и корыстную, присваивающую ту часть национального дохода, которая раньше принадлежала другим.

¹⁸ Антипина 2007.

Рост информационного сектора серьезно ухудшил состояние традиционной экономики. Вместе с информационной эрой наступило время высоких рисков и неуверенности¹⁸. Соответственно, причины для неприятностей сейчас существуют даже у эффективных экономик, развивающихся эндогенно и находящихся недалеко от максимума целевой функции. Для экономик же, пребывающих в неоптимальном состоянии, надежды на саморегулирование макропропорций беспочвенны. Подобные экономики, по-видимому, нуждаются во внешнем управлении: их нужно «подтащить» поближе к той зоне, где располагается оптимум, управляя структурой цен. Во всяком случае, совершенствуя правила игры в рынок.

Требование «хороших» макропропорций, причем в мировом масштабе, явно жестче тех условий, которые принимает в расчет Фукуяма, рассуждая о «регулярном прогрессе» и его конечной точке — либеральной демократии. Достижимо ли оно для всех или только для стран «золотого миллиарда» — большой вопрос. Тем более что даже в Соединенных Штатах, оплоте демократии и экономической эффективности, происходят тревожные изменения: средние доходы в реальном измерении стагнируют, неравенство растет. Если в 1974 г. доход 1% самых богатых семей США составлял 9% от ВВП страны, то в 2007 г. — уже 23,5%. По косвенным признакам можно предположить, что американская экономика теряет привычные макропропорции и, значит, движется не туда, куда ей предписано историей. Свой вклад в их порчу вносят транснациональные компании, экономящие на труде. Искаженная таким образом структура цен неизбежно влияет и на американское производство.

Модернизация и инновации. Сегодня базовой стратегией нашей страны провозглашена инновационная модель экономического развития. Ее преимущество состоит в том, что в рамках такой модели импульсы модернизации инициированы «снизу» (изнутри, эндогенно) и, в теории, продиктованы внутренними экономическими потребностями, то есть заданы естественным органическим темпом развития. До сих пор Россия придерживалась мобилизационной — всегда догоняющей — модели, при которой данные импульсы задавались «сверху», исходя, в частности, из наличия внешних угроз. Эти импульсы, то есть планы и программы, предлагавшиеся обществу от имени государства, как правило, не были обеспечены ресурсами и не соответствовали ни внутриэкономическим потребностям, ни интересам мобилизуемого правящего слоя¹⁹. Возникает вопрос: чем обеспечивается переход на более прогрессивную модель развития? И какие препятствия предстоит преодолеть?

¹⁹ Гаман-Голутвина 2007.

Импульсы модернизации определяются потребностями промышленности, работающей на общество. Но поскольку наша промышленность во многом утратила наработанные ранее технологические схемы (пусть и не самые передовые) или вообще находится в состоянии простоя и разорения, она не может сформировать соответствующий импульс, а также адекватно на него среагировать. Значит, сохранившаяся в России промышленная структура — не тот объект, от которого ждут «импульсов», и речь идет, по-видимому, о создании новой промышленной структуры — части глобальной экономики.

Но в таком случае адресатом импульсной посылки становится передовая западная экономика, и дело сводится к очередному приглашению зарубежного инвестора. Здесь видится первое препятствие. Средства производства, даже самые новые, работают с эффективностью, свойственной экономике в целом, поэтому выгоднее вкладывать капиталы в другую, более результативную, не российскую экономику. Но, допустим, инвестор откликнулся на приглашение: ему обещаны набор льгот и, главное, сверхприбыль за счет экономии на труде. Для ино-

странного инвестора это приманка, но для российской экономики означает консервацию плохих макропропорций. Представляется, что власть не должна способствовать такой «стабильности».

На практике макропропорции проявляются в структуре цены производимого продукта. Очень приблизительно, в среднем, в экономически передовых странах три компонента цены производителя (цена труда — материальные затраты — прибыль) находятся в соотношении 50—30—20. Поэтому национальный доход составляет большую часть совокупного продукта, а объем амортизации — меньшую. Указанные пропорции и описывают фондосберегающую экономику. Что касается трудосберегающей экономики позднего социализма, которая досталась в наследство России, то здесь соотношение другое, примерно от 10—75—15 до 10—60—30, причем доля прибыли в значительной степени определяется квалификацией бухгалтерии и «решаемыми» задачами: в одних случаях она завышается, в других обнуляется. В среднем же, по законам политэкономии, доля национального дохода должна быть существенно меньше половины совокупного продукта.

Со свойствами политэкономической схемы воспроизводства связано еще одно препятствие. Рассмотрим «инновационный» пример. Предположим, что в экономике «А» планируется техническое перевооружение одной из отраслей, к которому в экономике «Б» уже приступили. Программа модернизации отрасли предусматривает внедрение машин следующего поколения. Технологически они обеспечивают двойную экономию ресурсов на единицу продукции. Допустим, что технический уровень, достигнутый в экономике «А», а также и запас нефтедолларов достаточны для реализации такой программы. Но экономики сильно различаются по своим макропропорциям: в экономике «А» соотношение подразделений составляет 0,1, в то время как в экономике «Б» — 1.

Поскольку с уменьшением **К** потребность в производственных фондах растет за счет роста «организационной» составляющей, плохо организованной экономике «А» понадобится в 5 раз больше новых единиц оборудования, чем хорошо организованной, а экономия ресурсов все равно будет далека от мирового уровня. Более того, высокая затратность мероприятия со столь же высокой вероятностью может привести к срыву намеченных планов перевооружения. Все это заставляет предположить, что масштабные программы технического перевооружения противопоказаны плохо организованной экономике и начинать надо с макропропорций.

Наконец, есть еще одно препятствие общего свойства. Научно-технический прогресс по определению способствует повышению экономической эффективности. Однако господствовавшая в СССР экономическая стратегия сопровождалась снижением экономической эффективности (если оценивать ее нормально, имея в числителе национальный доход, а в знаменателе — суммарные издержки). Отмеченное противоречие непреодолимо. Такой экономике научно-технический прогресс не нужен. Его и не было. Не очень он заметен и теперь,

²⁰ Дзарасов 2009.

поскольку принятый в СССР подход оказался живучим и, спустившись с государственного уровня, прекрасно себя чувствует на уровне менеджмента. Широкое распространение получила практика экономии на оплате труда. Типичной стала ситуация, когда собственники предприятия изымают из оборотных средств так называемую инсайдерскую ренту, не оставляя возможностей для инвестиций и долгосрочного роста²⁰. Поэтому средств на модернизацию производства не хватает. К слову сказать, в СССР соблюдалось правило: не меньше 20% национального дохода направлялось на инвестиции. Другое дело, что эти средства использовались, мягко говоря, не очень рационально. И эта иррациональность сейчас только усугубилась.

И вот итог: в инновационном аспекте все страны четко делятся на две неравные группы — в одних говорят об инновационных задачах, в других молча, буднично и успешно их решают. Процесс модернизации там инициируется действительно изнутри и идет устойчиво, не нуждаясь в постановлениях правительства. Органичность инновационного процесса держится как минимум на двух составляющих. Первая — материальный стимул к снижению издержек, и в частности участие производственных коллективов в распределении прибыли. Вторая — «плановость» (или обусловленность) инноваций, связанная с тем, что обновление производственной базы происходит в форме постоянного замещения амортизирующихся элементов новыми. Их источник, единственный и надежный, — производственное накопление. Хорошая экономическая система ждет инноваций и без них существовать не может. Это сродни «продолжению рода». Следовательно, техническая отсталость здесь противоестественна, а естественно наличие достаточно прогрессивной производственной базы. Так понятие отсталости становится ключевым, органическим, макроэкономическим. И ее истоки, как можно видеть, кроются отнюдь не в форме собственности на средства производства, а спрятаны глубже, на уровне воспроизводственных соотношений, и связаны с испорченными макропропорциями. Последние важнее, «главнее».

Общественная нравственность. До сих пор речь шла о макроэкономических условиях, которым должен удовлетворять бизнес, если он понимает свою ответственность за состояние общества. Российский бизнес сегодня далек от этого. Впрочем, история знает примеры успешного принуждения предпринимателей к выполнению этих или близких условий. Но для этого нужно, чтобы правящая элита проявила принципиальность в своих отношениях с ними. Таким образом, возникает проблема нравственности общества в целом и элиты в частности.

Уровень нравственности отражается в поведенческих практиках, и его можно оценить. Методология такой обобщенной оценки заключается в следующем. Следуя Питириму Сорокину, можно ввести понятие обобщенного «качества» индивидов, которое проявляется в поведенческих практиках, затем подобрать подходящую случайную функцию — плотность распределения поведенческих практик вдоль оси качества

²¹ *Подробнее см. Осипов 2009а.*

(от «святых», лишенных эгоизма, до законченных злодеев, преисполненных ненависти к людям) и оценить долю практик, нарушающих установившиеся в обществе поведенческие нормы (общественную мораль)²¹. Хотя понятие нормы нельзя определить математически точно, им вполне можно пользоваться при сопоставлении (по единому критерию) двух разных обществ; в этом случае его недостаточная определенность не мешает.

²² *Осипов 2009б.*

При таком сопоставлении заметно влияние экономических характеристик, отражающих общественное благополучие, которые должны войти в функцию распределения в качестве влиятельного параметра. Конкретно этим параметром служит уровень организованности, ведь он задает не только меру полезного использования машин, но и степень востребованности, полезности работника, а тем самым — и градус инициативности, дисциплинированности, стремления к совершенствованию (или, напротив, отчуждения и социальной апатии). Другими словами, плотность распределения качества людского множества явно зависит от макропропорций: чем ниже организованность, тем больше разброс плотности распределения качества — и, соответственно, доля тех, кто пренебрегает общественными нормами. С помощью простых измерений мне удалось уточнить вид случайной функции: она тяготеет к экспоненциальному распределению²².

В качестве иллюстрации попытаюсь оценить «налоговую честность» россиян. Известно, что в США около 85% налогоплательщиков честно заполняют налоговые декларации. Но экономическая организованность, оцененная через долю потребления в совокупном продукте, в США выше, чем в России, примерно в 4,5 раза. Стало быть, плотность распределения поведенческих практик у нас имеет в 4,5 раза больший разброс, и доля «хвоста» функции, не попавшего в американский допуск, должна быть значительно больше. Несложный пересчет дает следующий результат: доля россиян, честно платящих налоги, составляет всего около 40%. Иначе говоря, наше общество «развивается» под определяющим воздействием людей, склонных нарушать поведенческие нормы и навязывать другим свои стереотипы. По-видимому, сходная картина будет наблюдаться и в других сферах общественной жизни. Все дело в том, через какие «очки» мы смотрим на то, что происходит вокруг. Глядя с американской колокольни, думаешь о том, что здоровое в целом общество способно справиться со своим непослушным меньшинством (скажем, 15-процентным). Глядя с нашей российской колокольни, больше думаешь о перспективах морально чистого меньшинства, привыкающего к тому, что «так жить тоже можно», и о том, обратима ли сложившаяся ситуация, когда коррупция воспринимается как стимул экономики, обман — как неотъемлемая часть цены, российский рынок труда вкупе с мигрантами-нелегалами — как образец государственного подхода, требование честных выборов — как способ, к которому прибегают политические неудачники, дабы обратить на себя внимание, когда бои без правил интереснее шахмат, а телевидение лучше книг.

Не мудрено, что при таком раскладе бизнес, государство и общество не находят согласия и создают друг для друга дополнительные проблемы — от равнодушия и попустительства до экономических и уголовных преступлений.

* * *

Подводя итог вышесказанному, можно высказать гипотезу, что именно макроэкономические пропорции являются тем «жестоким» показателем, который задает набор политических и социогуманитарных характеристик общества. Вполне возможно, что экономические свободы и конкуренция тоже «прорастают» из хороших макропропорций — хороших в оговоренном здесь смысле. Без этого они идут с добавлением «как бы» и легко превращаются в свою противоположность. А если так, то «сходимость» истории в ее экономической проекции предполагает достижение оптимальных макроэкономических пропорций.

Бизнес должен учитывать описанные выше закономерности. Это не только не противоречит его долгосрочным интересам, но и сулит выгоду в форме системного сверхсуммарного эффекта. И, в конце концов, это его долг перед обществом.

Библиография

- Алексеева** И.Ю., Сидоров А.Ю. (ред.) 2010. *Информационная эпоха: вызовы человеку*. — М.
- Антипина** О.Н. 2007. Новая макроэкономика информационной эпохи // *Вестник Московского университета*. Сер. 6. № 3.
- Волгин** В.П. 1976. *Очерки истории социалистических идей: Первая половина XIX в.* — М.
- Гаман-Голутвина** О.В. 2006. *Политические элиты России: Вехи исторической эволюции*. — М.
- Дзарасов** Р.С. 2009. Методология Н.А.Цаголова в исследовании накопления капитала в современной России // *Вестник Московского университета*. Сер. 6. № 3.
- Осинов** Г.А. 2001. *Неполитическая экономия: Модели воспроизводства и макропропорции (статика и динамика)*. — М.
- Осинов** Г.А. 2003. *Макроэкономические пропорции: свойства и следствия*. — М.
- Осинов** Г.А. 2005. *Механизм деградации общества*. — М.
- Осинов** Г.А. 2009а. «Третье измерение» в социологии П.А.Сорокина: оценка нравственности современного общества // *Журнал социологии и социальной антропологии*. № 4.
- Осинов** Г.А. 2009б. Оценка нравственной составляющей социально-экономических отношений // *Социологические исследования*. № 5.
- Фукуяма** Ф. 2007. *Конец истории и последний человек*. — М.
- Хаберлер** Г. 1960. *Процветание и депрессия*. — М.
- Kurian** G.T. (ed.) 2001. *Datapedia of the United States 1790—2000: America Year by Year*. — Lanham (MD).