

Формирование и использование творческого потенциала человека в экономике, основанной на знаниях

М.Ю. Павлов

МОНОГРАФИЯ



Экономический
факультет
МГУ
имени
М.В. Ломоносова

МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
имени М. В. Ломоносова
Экономический факультет



М. Ю. Павлов

**ФОРМИРОВАНИЕ
И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ
ТВОРЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА
ЧЕЛОВЕКА В ЭКОНОМИКЕ,
ОСНОВАННОЙ НА ЗНАНИЯХ**

Москва
2016

УДК 330.16
ББК 65.011.15
Ф796

Павлов М. Ю.
Ф796 Формирование и использование творческого потенциала человека в экономике, основанной на знаниях [Электронное издание]. — М.: Экономический факультет МГУ имени М. В. Ломоносова, 2016. — 176 с.

ISBN 978-5-906783-20-2

В монографии рассматриваются экономические процессы, воздействующие на формирование и использование творческого потенциала человека. Раскрывается положение, согласно которому ключевым фактором развития новой экономики становится не столько информация и нововведения, сколько творческий потенциал тех, кто их создает, значимая роль в экономике креативного класса. Приводятся методы оценки креативных способностей предпринимателей и работников в разных сферах экономики и общества, предлагаются новые экономические и социальные модели и алгоритмы формирования творческого потенциала человека в условиях экономики, основанной на знаниях, как в мире, так и в России, как на микро-, так и на макроуровне, а также контуры новой территориальной организации, адекватные экономике, основанной на знаниях.

ISBN 978-5-906783-20-2

© Экономический факультет
МГУ имени М. В. Ломоносова, 2016

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	4
1. Генезис нового качества экономики во второй половине XX — начале XXI в.	8
1.1. Творческая деятельность как принципиально важный вектор развития экономики, основанной на знаниях	8
1.2. Социально-экономическая природа творческой деятельности и проблема ее отражения в экономической теории	23
2. Творческий труд (деятельность) как основа реализации творческого потенциала человека	45
2.1. Теоретические аспекты реализации творческого потенциала в новом качестве экономики и их отражение в формальных моделях	45
2.2. Практические аспекты реализации творческого потенциала и их отражение в формальных моделях	54
2.3. Модели мотивации творческой деятельности и основные направления их критического развития	86
3. Противоречия и перспективы трансформации экономики под влиянием развития творческой деятельности человека	100
3.1. Модернизация социально-экономических параметров образования: инерция и инновации	100
3.2. Государство, рынок и корпоративные структуры: трансформация под влиянием развития человеческого потенциала	107
3.3. Новая гуманистическая модель территориальной организации экономики	131
Заключение	159
Библиография	162

ВВЕДЕНИЕ

Переход от индустриальной экономики к экономике, основанной на знаниях, имманентно предполагает качественные изменения в экономике и социуме. Технологии создания и распространения (передачи) новой по сравнению с ранее имевшейся информации, нового знания о феноменах, как создаваемых без участия человека, так и антропогенных, играют все более значимую роль в сохранении и приумножении общественного богатства.

В условиях экономики, основанной на знаниях, вопрос развития и использования творческого потенциала человека крайне актуален. Наиболее существенной долгосрочной тенденцией в изменении содержания труда является растущее значение компонентов творческой деятельности. Однако до сих пор вопрос об экономической стороне формирования и использования творческого потенциала человека изучен в недостаточной степени. На решение этой задачи и нацелена данная работа.

Поскольку в отличие от многих преходящих явлений в экономике творческий потенциал человека существовал всегда, что отражают дошедшие до нас древние трактаты, такие как «Поучения» (Древний Египет), «Законы Хаммурапи» (Вавилон), «Архашастра» (Древняя Индия), «Гуан-Цзи» (Древний Китай), в которых содержатся рекомендации в основном на уровне государственного управления по развитию и использованию человеческого потенциала.

Несмотря на резкий рост значения творческой составляющей человеческого потенциала, начавшийся с эпохи Возрождения, представители западноевропейской экономической мысли, положившей начало классической школе (А. Смит, Д. Милль, Ж. Б. Сэй и др.), не обращали большого внимания как на творческую компоненту экономической деятельности, так и на человеческий потенциал вообще. Определенное отражение творчество и творческий потенциал человека нашли в работах К. Маркса и Ф. Энгельса.

Необходимо отметить, что в западноевропейской экономической науке произошел важный раскол: если К. Маркс, а впоследствии представители марксистской школы считали развитие человеческого потенциала всецело позитивным явлением для экономики, то Р. Мальтус положил начало ветви экономической мысли, представители которой опасаются ряда угроз, исходящих от развития человеческого потенциала, таких как перенаселение и ресурсный голод, и рассматривают человека и человеческий потенциал лишь как вид экономических ресурсов,

конкурирующих с другими экономическими ресурсами. А. Маршалл, Л. Вальрас и другие представители этой ветви впоследствии были объединены в направление экономической мысли под названием «экономикс». Далее на базе экономикса возникает теория «человеческого капитала», согласно которой в человеке не имеет ценности все, за исключением того, что имеет экономическую ценность.

Российские ученые М. В. Ломоносов и И. Т. Посошков в своих экономических сочинениях обращались к вопросам создания и реализации человеческого потенциала. В дальнейшем представители российской политэкономической мысли переняли наследие западноевропейской экономической науки. Среди представителей данного направления можно выделить Г. Шторха и А. А. Исаева. С возникновением марксизма российские экономисты, впоследствии ставшие советскими, в том числе Г. В. Плеханов и другие мыслители этого течения, изучали творческий потенциал человека с методологических позиций, начало которым положил К. Маркс.

Следует выделить авторов, глубоко исследовавших феномен творчества и творческого человека в советский период, однако вне четкой связи с теорией и практикой экономики. Среди них Г. С. Альтшуллер, Г. С. Батищев, М. М. Бахтин, В. С. Библер, Л. С. Выготский, Э. В. Ильенков, Б. М. Кедров, А. Н. Леонтьев, В. Д. Пекелис, С. Л. Рубинштейн.

Однако в связи с трансформацией российской экономики в 1990-х гг. наследие советских ученых-экономистов было (во многом незаслуженно) забыто, а наработки в области творческого потенциала отброшены как не соответствующие рыночной экономике. Наиболее радикально выразил эту позицию экс-министр образования и науки РФ А. Фурсенко, когда в своем выступлении на молодежном форуме на Селигере заявил, что рыночной экономике нужны не творцы, а квалифицированные потребители.

Об экономике, основанной на знаниях, как о новом этапе развития человечества и о новом качестве развития экономики, в том числе и о конце эпохи технократии, рыночной экономики, еще в конце 1950-х гг. писали и пишут по настоящее время многие авторы: Д. Белл, П. Друкер, М. Кастельс, Дж. Нэсбитт, Э. Тоффлер — на Западе, О. Н. Антипина, А. В. Бузгалин, С. Ю. Глазьев, В. Л. Иноземцев, А. И. Колганов, В. А. Красильщиков, А. А. Пороховский, О. Н. Смолин — в России.

Монография базируется на проработке обширного круга иностранных источников по проблемам реализации творческого потенциала человека, многие из которых вышли в свет лишь в самые последние годы и впервые вводятся в научный оборот в нашей стране. В их числе работы не только чисто экономического характера, но и относящиеся к теории управления, социологии, философии, а также к пограничной проблематике (например, экономическая социология и социальная психология) видных западных экономистов, социальных мыслителей и футурологов

Ф. Броделя, Р. Дарендорфа, Дж. Гэлбрейта, Р. Ингельгарта, Р. Кана, А. Маслоу, А. Печчеи, Т. Стоуньера, А. Турена, Р. Хэйлбронера, А. Этциони.

В 1980-е — середине 1990-х гг. такие ученые, как М. Коннорз, Й. Масуда, Ф. Махлуп, Т. Сакаяя, Дж. Стиглиц, Ф. Фукуяма, отмечали, что человек, его потенциал становятся основным ресурсом экономики и основной движущей силой экономического развития.

В период с конца 1990-х гг. и по настоящее время появились работы, авторы которых не исследуют фундаментальные закономерности, а лишь дают более или менее развернутую характеристику современного состояния экономики и социума, при этом выделяя творчество, творческий потенциал человека в качестве основной ценности. Это Й. Риддерстрале и К. Нордстрем, Р. Флорида.

Такая поэтапная трансформация исследований вызвана объективными закономерностями — распространением персональных компьютеров с начала 1980-х гг., взявших на себя многие функции мозга человека, не заменивших, а умноживших способности человека в области обработки и хранения информации. Но они не способны в отличие от человека генерировать новые идеи. Затем с развитием компьютерных сетей с середины 1990-х гг., вызвавшим революцию в области передачи и распространения информации, встал вопрос переопределения роли человека в условиях быстрого роста машинного интеллекта. Бурное развитие информационно-коммуникационных технологий подтвердило многие фундаментальные законы (в частности, закон Мура), выведенные исследователями еще в конце 1950-х — 1970-х гг. Но в то же время другие феномены экономики, социологии, политики — «столкновение цивилизаций», глобальный экономический кризис — показали чрезмерный оптимизм ряда авторов. С конца 1990-х и по настоящее время ученые предпочитают уже не делать далекоидущих обобщений и ограничиваются лишь осторожной констатацией фактов.

Помимо исследования фундаментальных закономерностей, целый ряд авторов сосредоточился непосредственно на прикладных, управленческих аспектах формирования и использования человеческого потенциала, прежде всего в инновационном развитии. Среди них Э. Де Боно, Ф. Герцберг, Х. Т. Грэхем и Р. Беннетт, Э. Майклз, К. Кристенсен, У. Паундстоун, П. Сенге, И. М. Расиел, М. Ф. Рубинштейн и А. Р. Фирстенберг, Р. Фостер.

Хотя работ, непосредственно перекликающихся с темой данного исследования, в отечественной литературе до сих пор практически не было, неоценимую помощь при его подготовке нам оказало знакомство с трудами советских и российских специалистов, в разное время и под различными углами зрения исследовавших те или иные аспекты интересующей нас проблематики — как в ключе классической политической экономии, так и в смежных областях знания. Здесь можно выделить таких авторов,

как А. Н. Авдулов, В. С. Автономов, О. И. Ананьин, А. О. Вереникин, О. С. Виханский, Л. С. Гребнев, А. А. Дынкин, Р. Т. Зяблюк, Р. И. Капелюшников, В. М. Кульков, В. А. Медведев, Р. М. Нуреев, И. М. Осадчая, В. В. Радаев, К. А. Хубиев.

Но в целом в экономической науке и практике принятия экономических решений на государственном уровне сложилась парадоксальная ситуация. Раньше самым ценным в государствах считались люди. Еще император Август говорил: «Не дома, портики и площади составляют город; его составляют люди... Моя единственная цель — долговечность республики»¹. А сегодня, к сожалению, главными стали считаться вещи. Чем больше вещей — тем лучше. И ВВП, и национальный доход, и многие другие экономические показатели направлены прежде всего на подсчет числа вещей. Между тем еще М. В. Ломоносов в 1761 г. писал: «...Полагаю самым главным делом: сохранение и размножение российского народа, в чём состоит величие, могущество и богатство всего государства, а не в обширности, тщетной без обитателей»². Самое главное — при рассмотрении инноваций не забыть об их основном источнике — человеке и о его творческом потенциале, о том, как формировать и использовать этот потенциал. На решение этой задачи и нацелена данная монография.

¹ *Монтескье Ш.* 1748а. О законах римлян для увеличения численности населения. Гл. 21 // О законах в их отношении к численности населения. Кн. 23. Цит. по: <http://demoscore.ru/weekly/2005/0217/argiv01.php>

² *Ломоносов М. В.* О сохранении и размножении российского народа. Цит. по: Человеческое развитие: новое измерение социально-экономического прогресса. — М.: Права человека, 2008. С. 258.

1 ГЕНЕЗИС НОВОГО КАЧЕСТВА ЭКОНОМИКИ ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ XX — НАЧАЛЕ XXI В.

1.1. Творческая деятельность как принципиально важный вектор развития экономики, основанной на знаниях

Мыслящий и работающий человек есть мера всему.

В. И. Вернадский

Генезис экономики, основанной на знаниях, существенно изменяет облик экономических процессов и институтов. Основа экономики — деятельность человека — также претерпевает значительные трансформации под влиянием развития новых социальных, технологических и хозяйственных процессов. Происходящие преимущественно в развитых странах, эти процессы не обходят и Россию, где в предшествующие десятилетия был накоплен значительный образовательный и научный потенциал, потенциал высоких технологий и нововведений. Социально-экономическая значимость и соответственно народно-хозяйственная востребованность этого потенциала как в национальном, так и в мировом масштабе особенно очевидна в условиях глобального финансово-экономического кризиса, созревания определенных предпосылок для деструкции диктата финансового сектора экономики над реальным, фиктивного капитала — над реальным, в том числе производственным. Восстановление приоритета созидающей экономики над перераспределяющей возможно лишь при условии, если в основе общественного производства будут лежать наукоемкие технологии (далее этот феномен мы будем именовать «революцией знаний»), позволяющие в конечном счете удовлетворять потребности человека с транзакционными издержками, которые в итоге будут являться минимальными, хотя в начале применения таковых технологий они могут быть и весьма велики.

В условиях экономики, основанной на знаниях, вопрос развития и использования творческого потенциала человека крайне актуален. Происходит процесс генезиса креатосферы, т.е. сферы, где: 1) доминируют творческая деятельность и свободное время — пространство и время свободного всестороннего развития человека — этого объективного детерминанта прогресса общества будущего; 2) творчество становится внутренним стимулом деятельности, что тормозит утилитарное потребление

ние и провоцирует потребности в распредмечивании культурных ценностей; 3) репродуктивный труд, узкопрофессиональная деятельность человека, подчиненного общественному разделению труда, ориентированного на утилитарное перепотребление и искусственную новизну, уходят в прошлое¹.

Наиболее существенной долгосрочной тенденцией в изменении содержания труда является растущее значение компонентов творческой деятельности. «Главный ресурс быстрого конкурентного развития современной экономики — это новые технологические идеи, т.е. прежде всего высокая квалификация и творческая активность людей, способных эти идеи воплощать в жизнь», — отмечает Дж. Кимбелл, директор эконометрического центра Калифорнийского университета². Дж. Хейдж и Ч. Пауэрс пишут, что «смысл многих работ постиндустриального типа состоит в том, чтобы постараться совершить нечто, чего никто не выполнял раньше, или сделать что-то, чего больше никто не может сделать»³.

Не менее существенными являются изменения, касающиеся природы, ценностей и мотивации деятельности человека, происходящие в условиях экономики, основанной на знаниях. Здесь происходит достаточно принципиальное продвижение от рационального «экономического человека» (*homo oeconomicus*) к пострациональному, все более ориентированному на творческую деятельность и саморазвитие как ценность и стимул «человеку творческому» (*homo creator*).

Авторы книги «Бизнес в стиле фанк» пишут: «Рабочие владеют основными средствами производства. Революция, точнее, ее первая часть, закончена. Рабочие — программисты, разработчики нового программного обеспечения во Франкфурте, судостроители на верфях в Ставангере, креативщики в китайских рекламных агентствах, итээровцы в Сиднее, фабричные рабочие в Лос-Анджелесе, продавцы опционов в Сингапуре все время используют свои мозги и только иногда свою мускульную силу, чтобы создавать новые блага. В современных компаниях от 70 до 80% всего, что делается людьми, делается при помощи их интеллекта. Основное средство производства — это скромное серое вещество весом приблизительно 1,3 кг. Это человеческий мозг»⁴.

¹ См.: Бузгалин А. В. К теории социально-экономических трансформаций эпохи заката экономической формации // Экономика XXI века как переходная. Очерки теории и методологии / Под ред. проф. А. В. Бузгалина. — М.: Слово, 2001. С. 38.

² Бушмарин И. В. Формирование трудовых ресурсов: опыт Запада и России // Мировая экономика и международные отношения. 2005. № 2. С. 48–52.

³ Hage J., Powers Ch.H. Post-Industrial Lives: Roles and Relationships in the 21st Century. — Newbury Park, CA: Sage Publications, 1992. P. 12.

⁴ Риддерстрале Й., Нордстрем К. Бизнес в стиле фанк: капитал пляшет под дудку таланта. — СПб.: Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2001. С. 2–3. См. также: Риддерстрале Й., Нордстрем К. Бизнес в стиле фанк навсегда: капитализм в удовольствие. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2008. С. 31.

В то время как экономическая теория рассматривает творчество как экзогенный фактор, прикладная экономика широко оперирует терминами, имеющими прямое отношение к творчеству, — идеи, креативность, предпринимательские способности, дельфийский метод (мозговой штурм), видение, нестандартные решения. Особенно часто термины встречаются в предпринимательстве и маркетинге (арт-директор, креативность, специалист по идеям¹). Замечательные исследования в области творчества принадлежат инженерам², специалистам по маркетингу. Совершенно очевидна востребованность для экономической теории концепции творчества.

Как отмечено в «Докладе о человеческом развитии-1996»³ (Программа развития ООН), человеческое развитие является целью, а экономический рост — лишь средством к ее достижению.

Социолог Р. Флорида считает, что в современности доминирующим становится так называемый «креативный класс» — люди творческих профессий: художники, дизайнеры, архитекторы, сценаристы, разработчики программного обеспечения, т.е. все, чьим делом является творчество. Закон Флориды: чем больше в стране творческих людей, тем выше доход⁴.

Питер Друкер пишет: «Знание теперь используется для производства знания»⁵. По его мнению, в сфере управления произошла революция. В экономике, основанной на знаниях, управлению принадлежит особая роль. Управление в современном обществе представляет собой процесс использования знаний для отыскания наиболее эффективных способов применения имеющейся информации для достижения требуемых результатов⁶. Сегодня знание «систематически и целенаправленно применяется для того, чтобы определить, какие *новые* знания требуются, является ли получение таких знаний целесообразным и что следует предпринять, чтобы обеспечить эффектив-

¹ См.: Котлер Ф. Маркетинг по Котлеру. — М.: Альпина Паблишер, 2003.

² См., например: Стандарты на решения изобретательских задач и методические указания по их использованию / Под ред. Г. С. Альтшуллера. — Новосибирск, 1986; Найти идею: введение в теорию решения изобретательских задач / Г. С. Альтшуллер. Отв. ред. А. К. Дюнин. — Новосибирск: Наука. Сиб. отд., 1986; Основы технического творчества: Учеб. пособие / Г. П. Жигулев, Г. С. Альтшуллер, Б. Л. Злотин, В. П. Востриков. — Ростов-на-Дону: РИСМ, 1984; Акимов И., Клименко В. О природе таланта: о мальчике, который умел летать, или Путь к свободе. Т. 1. Концепция. (Б-ка журнала «Студенческий меридиан»). — М.: Мол. гвардия, 1994.

³ Режим доступа: <http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr1996/>

⁴ См.: Флорида Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее. — М.: Классика-XXI, 2005.

⁵ Drucker P. F. Post-Capitalist Society. — N. Y., Harper-Collins Publishers, 1995. Рус. перевод: Друкер П. Посткапиталистическое общество // Новая постиндустриальная волна на Западе: Антология / Под ред. В. Л. Иноземцева. — М.: Academia, 1999. С. 95.

⁶ Там же. С. 95–96.

ность их использования»¹. Друкер утверждает: это равносильно тому, что знание применяется для систематических нововведений и новаторства². Переопределяя содержание понятия «руководитель», можно сказать, что сегодня это «человек, отвечающий за применение и эффективность знания»³.

Однако до сих пор остается нерешенным вопрос о том, какие экономические принципы, механизмы, стимулы наиболее адекватны формированию и использованию творческого потенциала человека. Перед экономической наукой стоит задача поиска путей формирования творческого потенциала человека с учетом использования и развития потенциала экономики, основанной на знаниях. Актуальность проблемы возрастает и в связи с тем, что российская и мировая экономика переживает глобальный кризис, вызвавший значительные и далеко не всегда позитивные (с точки зрения развития творческой деятельности) процессы. Вместе с тем крайне необходима критическая и диалектическая оценка современных процессов формирования и использования творческого потенциала человека, их влияния на экономику и общество, их возможных последствий, что обуславливает актуальность темы для современной российской экономической науки.

Термин «экономика, основанная на знаниях» впервые появляется в научных работах еще в 1960-х гг., под влиянием научно-технической революции (НТР), как обобщение эмпирически выявляемых особенностей и тенденций развития экономики под влиянием прогресса новейших технологий автоматизации и роботизации производства. С 1990-х понятие «экономика, основанная на знаниях» активно используется в докладах международных организаций, посвященных состоянию и перспективам развития экономики как на уровне отдельных регионов и региональных объединений (Евросоюз), так и на глобальном уровне⁴. Строго говоря, любая экономика основывается на знаниях. В марксизме, рассматривающем процесс развития человечества эпохи «царства необходимости» как смену общественно-экономических формаций, одна формация сменяется другой по достижении нового уровня производственных отношений, определяемого уровнем развития производительных сил. А важной составной частью производительных сил являются знания и навыки. В основе любого производства лежат знания.

В Новое время практическое значение кодифицированного научного знания подчеркивалось многими теоретиками. В качестве осно-

¹ *Drucker P. F.* Op. cit. P. 95.

² Друкер ссылается на свою книгу «Новаторство и предпринимательство» (*Innovation and Entrepreneurship*, 1986), на русском языке выпущенную под названием «Рынок: как выйти в лидеры», где эта проблема рассматривается более подробно.

³ *Drucker P. F.* Указ. соч. С. 97.

⁴ См., например: OECD. *Knowledge-Based Economy*. — Paris, 1996.

вополагающей здесь можно выделить идею Ф. Бэкона, выдвинутую еще в XVII в., — «Знание — сила».

Отметим также, что применительно к современной экономике и социуму используются самые различные термины: «постиндустриальное общество» (Д. Белл)¹, «супериндустриальное общество» (Э. Тоффлер)², «общество третьей волны» (тоже Э. Тоффлер, но о более поздней стадии развития)³, «общество услуг» (Ж. Фурастье)⁴, «постиндустриальный капитализм» (Р. Хейлбронер)⁵, «посткапиталистическое общество» (Р. Дарендорф)⁶, «технотронная эра» (З. Бжезинский)⁷, «информационное общество» (И. Масуда), «информационная экономика» (Дж. Стиглер)⁸, «общество информатики и высоких технологий» (Дж. Нэсбит и Э. Эбурдин), «компьютерная эпоха» (Х. Шейкен)⁹, «эпоха интеллектуального капитала» (У. Хадсон)¹⁰, «общество профессионалов» (Х. Перкин)¹¹, «постбуржуазное общество» (Дж. Лихтгейм)¹², «постэкономическое общество» (Г. Кан)¹³, «пострыночное общество», «посттрадиционное общество» (С. Эйзенштадт), «постисторическое общество» (Р. Сейденберг). Используются также термины «общество постмодерна» (Ж. Бодрийяр, А. Этциони)¹⁴, «постцивилизационное общество» (К. Боулдинг) и даже «общество глобальной деревни» (М. Маклюэн)¹⁵, «постдефицитное общество» (М. Букчин)¹⁶, а Ж. Аттали, подчеркивая легкость перемещения

¹ Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. — М.: Академия, 1999.

² Тоффлер Э. Шок будущего. — М.: АСТ, 2008.

³ Toffler A. The Third Wave. — N. Y.: Morrow, 1980.

⁴ Le Grand Espoir du XXe siècle. Progrès technique, progrès économique, progrès social. — Paris: Presses Universitaires de France, 1949.

⁵ Heilbroner R. Economic Problems of a 'Postindustrial' Society // Dissent 20 (Spring 1973).

⁶ Dahrendorf R. Recent Changes in Class Structure // Grauband S. R. ed., A New Europe. — Boston: Harvard University Press, 1964. P. 225–270.

⁷ Brzezinski Z. Between two ages; America's role in the technetronic era. — N. Y.: Viking Press, 1970.

⁸ Stigler G. The Economics of Information // Journal of Political Economy. 1961. June. Vol. 69. P. 213.

⁹ Shaiken H. Work Transformed. Automation and Labour in the Computer Age. — N. Y.: Holt, Rinehart and Winston, 1984.

¹⁰ Hadson W. Intellectual Capital. How to Build It, Enhance It, Use It. — N. Y.: John Wiley and Sons, Inc., 1993.

¹¹ Perkin H. Third Revolution: Professional Elites in the Modern World. — L. A., N. Y.: Routledge, 1996.

¹² Lichtheim G. Post-Bourgeois Europe // Commentary. January, 1963. P. 1–9.

¹³ Kahn H., Wiener A. The Year 2000. A Framework for Speculation on the Next 33 Years. — L., 1967.

¹⁴ Etzioni A. The Active Society. A Theory of Societal and Political Processes. — L.: Collier-Macmillan; N. Y.: Free Press, 1968.

¹⁵ McLuhan M. The Gutenberg Galaxy: The Making of Typographic Man. — University of Toronto Press, 1962; McLuhan M. Understanding Media: The Extensions of Man. 1st Ed. — N. Y.: McGraw Hill, 1964.

¹⁶ Bookchin M. Post-Scarcity Anarchism. — L.: Wildwood House, 1971.

людей и ресурсов (материальная составляющая последних резко снизилась в последние годы в ряде отраслей), именует новый этап развития «новым номадом»¹, т.е. новым кочевничеством. Более того, Ф. Фукуяма в перспективе биотехнологической революции серьезно рассматривает «постчеловеческое общество»².

Примечательной, на наш взгляд, является позиция Таичи Сакайя, нашедшая отражение в его книге «Знаниеценностная революция, или История будущего»³, название которой содержит очень трудный для перевода термин, который в японском языке обозначает одновременно знание и ценность, в то время как в других языках эти понятия обычно разведены. Сакайя делает акцент на качественном скачке — превращении именно знаний в высшую ценность. Среди этого разнообразия терминов официальное признание именно применительно к экономике получили «новая экономика» (впервые официально прозвучавший в «Докладе Президента США» в 2001 г.) и «экономика, основанная на знаниях». Заметим, что значительная часть названных терминов носит негативный характер, знаменуя частичное или полное отрицание предшествующего этапа (приставки «пост-», «супер-», характеристики «новая», «третья» и т.п.). Среди позитивных терминов значительная часть пришла из социологии и в лучшем случае находится на стыке с экономикой, а некоторые термины оказались не совсем удачными (в частности, «постнефтяная экономика»). В последние годы появился еще ряд новых терминов — «электронно-цифровое общество» (Д. Тапскотт)⁴, «караоке-капитализм» (К. Нордстрем и Й. Риддерстрале)⁵, «общество мечты» (Р. Йенсен)⁶, причем прослеживается тенденция замены объективных процессов субъективным восприятием человека — так, «экономика благосостояния» сменяется «экономикой счастья»⁷. Во главе исследования «экономики счастья» стоит известный представитель либерального направления Дж. Сакс. Не углубляясь в вопросы «экономики

¹ *Аттали Ж.* На пороге нового тысячелетия. — М.: Международные отношения, 1993.

² *Fukuyama F.* Our Posthuman Future: Consequences of the Biotechnology Revolution. — N. Y.: Farrar, Straus, and Giroux, 2002.

³ *Sakaya T.* The Knowledge-Value Revolution or a History of the Future. — N. Y., Tokyo, L.: Kodansha International, 1991.

⁴ *Тапскотт Д.* Электронно-цифровое общество: плюсы и минусы эпохи сетевого интеллекта. Пер. с англ. И. Дубинского / Под ред. С. Писарева. — Киев: INT Пресс; Москва: Релф бук, 1999.

⁵ *Риддерстрале Й., Нордстрем К.* Караоке-капитализм. Менеджмент для человечества. — СПб.: Стокгольмская школа экономики, 2004.

⁶ *Йенсен Р.* Общество мечты. Как грядущий сдвиг от информации к воображению преобразит ваш бизнес. — СПб., 2002.

⁷ См.: World Happiness Report. Режим доступа: <http://issuu.com/earthinstitute/docs/world-happiness-report>

счастья», отметим лишь, что попытки «поверить алгеброй гармонию» вряд ли окажутся удачными. В «экономике счастья» не попала категория свободного времени, хотя, на наш взгляд, она принципиально важна. В дальнейшем автор с помощью модели мотивации по Герцбергу покажет, что теория «экономики счастья» содержит в себе ряд принципиальных заблуждений, возникших при попытке приравнять отсутствие неудовлетворенности (наступающее, согласно расчетам авторов концепции, с 250 тыс. долл. годового дохода) к счастью. Правильнее было бы назвать «экономикой счастья» «экономикой отсутствия неудовлетворенности». По мнению автора (и в этом автор солидарен как с И. Гете, так и с другими великими гуманистами), подлинное счастье достигается в творчестве на благо человечества.

Для определения критериев эффективности экономической деятельности человека необходимо понимание целей развития человека и человечества. И именно этот вопрос сегодня совершенно недостаточно разработан как в экономической теории, так и в практике экономики. Поэтому представляется весьма важным рассмотрение вопросов развития и использования творческого потенциала как основы будущей экономики и очередного этапа развития человечества.

Творческий потенциал человечества является неотъемлемой и, как будет далее показано, центральной частью человеческого потенциала вообще. Поэтому уже сейчас мы считаем целесообразным зафиксировать понимание того, что есть человеческий потенциал вообще, и обратиться к определению понятия «человеческий потенциал». Не считая необходимым давать описание существующих в науке определений этого понятия по причине их односторонней таргетированности и вытекающей отсюда принципиальной неполноты, отметим, что, на наш взгляд, наиболее полное и развернутое определение человеческого потенциала дает А. О. Вереникин: «Человеческий потенциал представляет собой совокупность созидательных способностей личности, используемых в целесообразной форме в процессе жизнедеятельности как отдельного индивидуума, так и всего общества»¹. Всю совокупность созидательных качеств и свойств человека он именует «активами» и подразделяет на следующие основные группы в зависимости от их функции в жизнедеятельности людей:

- живая система человека, которую составляют общие физические и нервно-психические, в том числе интеллектуальные возможности человека, в частности, потенциал его здоровья;
- способности к индивидуальному воспроизводству самого себя в широком смысле, т.е. как поддержание, сохранение и умножение своих собственных возможностей, так и продолжение

¹ Вереникин А. О. Человеческий потенциал экономического развития. Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук (08.00.01). — МГУ им. М. В. Ломоносова, 2005.

рода — в это понятие входят специфические знания и умения, необходимые человеку для формирования и совершенствования собственных творческих сил, а также способность вести домашнее хозяйство, воспитывать и учить детей, осуществлять рекреацию и восстановление — проводить активный здоровый отдых и т.п.;

- уровень образования и профессиональный уровень, в том числе общеобразовательные и социокультурные знания и умения, общие и специальные профессиональные навыки, трудовой опыт и производственное мастерство;
- когнитивные возможности, необходимые для успешного получения, переработки, сохранения и использования экономически значимой информации и, как следствие, информированность, т.е. обладание знаниями, востребованными в общественной, в том числе, производственной жизнедеятельности человека;
- мобильность и свобода перемещения — способность к перемене места и рода профессиональной деятельности, степень привязанности человека к месту и среде обитания, семье и трудовому коллективу;
- свобода доступа к системе образования;
- готовность и возможность изменения социального статуса индивидуума;
- система стимулов и мотивов — комплекс факторов социально-экономического характера, связанных с системой ценностей и мотивацией человека к труду; его важнейшие личностные качества¹.

Однако человеческий потенциал может быть направлен не только на создание нового, но и на консервацию, а также утрату достигнутого. Важнейшим субъектом современной экономики становится «человек творческий» (*homo creator*)², а не «человек имитирующий» (*homo imitator*). Авторы книги «Караоке-капитализм» считают, что современный мир напоминает караоке-бар, где создатель новой композиции по-

¹ Вереникин А. О. Указ. соч.

² “*Homo creator*” с латинского на русский язык переводится как «человек творческий», «человек творящий», «человек креативный». Латинский термин широко используется в научной литературе, в том числе и в русскоязычной. В отличие от терминов «человек разумный» («*homo sapiens*») и «экономический человек» («*homo oeconomicus*»), которые имеют однозначное соответствие в русском и латинском языках, «*homo creator*» может означать «человека творческого», но «творческий человек» нередко используется в русском языке в несколько более узком значении — как представитель творческой профессии, а не как тип человека. Поэтому мы будем придерживаться либо латинского варианта термина, как более однозначного и общепринятого, либо двойного написания на русском и латинском языках.

О неоднозначности термина «творческий человек» см., в частности: Фромм Э. Творческий человек // Кризис психоанализа. Дзен-буддизм и психоанализ. Пер. с англ. Э. А. Гроссмана / Под ред. П. С. Гуревича. — М.: Айрис-пресс, 2004.

лучает практически все, а многочисленные имитаторы — почти ничего¹. Поэтому дадим определение творческого потенциала человека. Творческий потенциал человека — это способность человека целенаправленно создавать новые, не существовавшие ранее структуры, системы, объекты, отношения, явления, предметы, смыслы, модели. В глобальном понимании творческий потенциал человека — это способность целенаправленно создавать новые миры и осваивать их.

Очень интересны в этой связи выводы В. И. Орлова, касающиеся материального выражения творческого потенциала: «Что может дать изобретение, дать техника, не производящая ничего: ни энергии, ни продуктов, ни других материальных ценностей? Очень многое, если она служит слову. Слово выражает мысль, мысль несет идею, а идеи, овладевая массами, превращаются в материальную силу, непобедимую силу»².

Доминантой общества, уже традиционно именуемого постиндустриальным, становится высокотехнологичная прибавочная стоимость, которая может быть создана только «человеком творческим» (*homo creator*).

Идеи «человеческой революции» Аурэлио Печчеи обосновывают необходимость и возможность резкого возрастания роли человека (в ряде формулировок — «человеческого капитала», интеллекта, знаний, творческих способностей человека и др.) в условиях экономики, основанной на знаниях. Главный вывод А. Печчеи, сделанный им в книге «Человеческие качества», состоял в том, что глобальные проблемы возникли в результате «глобальных затруднений человечества», которые могут быть разделены на две группы. К первой он относил так называемые «внешние пределы», объединяющие в себе ограничения физического, экологического и биологического характера, а ко второй — «внутренние пределы», олицетворяющие собой ограничения социально-экономического, политического, духовного характера, связанные с несовершенством поведения человека, создавшего огромное материальное богатство и продолжающего следовать ориентации на его количественный рост³. А. Печчеи сделал заключение о том, что для преодоления «внутренних пределов» необходимо искусство осознание человечеством надвигающейся угрозы физической гибели и в результате смена ценностных ориентиров развития, что и составляет собственно сущность «человеческой революции». Среди идей человеческой революции А. Печчеи особое место занимает идея «движения за инновационное обучение на широкой об-

¹ См.: Риддерстрале Й., Нордстрем К. Караоке-капитализм. Менеджмент для человечества. — СПб.: Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2004.

² Орлов В. И. Трактат о вдохновенье, рождающем великие изобретения. — М.: Знание, 1980. С. 70.

³ Печчеи А. Человеческие качества. — М.: Прогресс, 1985.

шественной базе»¹. В свое время этой проблеме был посвящен седьмой доклад Римскому клубу «Нет пределов обучаемости».

Однако самым значимым изменением, происходящим под влиянием «революции знаний», является изменение роли человека в современной экономике. Как отмечал В. И. Вернадский, человечество, чисто физически занимающее очень небольшой объем по сравнению с объемом биосферы (стоящих плечом к плечу несколько миллиардов человек можно уместить на площади лишь одного озера в Швейцарии), превращается в силу геологического масштаба. Важнейшее значение в условиях таких трансформаций приобретает творческий потенциал человека, способность трансформировать био- и геосферу, а также создавать новые миры.

Несмотря на отмеченные тенденции, прогнозы многих авторов оказались чрезмерно оптимистичными. Современная экономика все еще находится в противоречивом, переходном состоянии. С одной стороны, роль человека резко возросла. Это показывают даже крупнейшие банкротства, когда одного-единственного человека могут сделать ответственным за настолько масштабные операции, которые оказались способными принести невосполнимые убытки крупнейшим корпорациям с многолетней (и даже многовековой) историей. Истории Б. Гейтса, С. Джобса, С. Брина, построивших свои корпорации главным образом на человеческих способностях, когда физический капитал практически не играл хоть сколько-нибудь определяющей роли, также позволили говорить многим исследователям о человеке как факторе, определяющем облик современной экономики. С другой стороны, глобальный финансово-экономический кризис очень четко и наглядно показал, что основной ценностью в современной экономике является инфраструктура, и прежде всего финансовая инфраструктура. Кроме того, на политическом уровне были выделены «системообразующие» предприятия, в число которых не попали ни научные, ни учебные заведения. В экономике по-прежнему доминируют физические активы. Об этом наглядно свидетельствуют антикризисные программы разных стран, в которых все отрасли «создания человеческих качеств» (наука, образование, культура) оказались на последних местах. Сегодня наблюдается, скорее, «столкновение волн» (Э. Тоффлер), чем триумф нового качества экономики. Современная экономика представляет собой противоречивое (а в условиях глобального финансово-экономического кризиса 2007–2009 гг. и далее откровенно «реверсивное») движение к экономике, в которой главную роль будет играть человек, а не физический и денежный капиталы.

Наиболее интересные, целостные и развернутые предложения по развитию человечества представлены в работах отечественных исследо-

¹ Peccei A. One Hundred Pages for the Future: Reflections of the President of the Club of Rome. — N. Y.: Pergamon Press, 1982. P. 186.

вателей А. В. Бузгалина и А. И. Колганова¹, исходящих из приоритета развития творческих способностей человека, развития «креатосферы» и пространства культуры, а также в книгах В. Н. Мегре², исходящих из приоритета улучшения качества среды и способностей человека.

Необходимо отметить, что знания в современной экономике переходят в новое качество, превращаясь из одной из составляющих в основную категорию, ее базу. И хотя процесс еще не завершен, мы можем зафиксировать важнейшие тенденции, позволяющие говорить о качественных сдвигах в роли знаний в экономике. Это тенденции трансформаций:

- науки, теоретического знания в непосредственную производительную силу;
- знания в один из главных факторов производства (вместе с трудом, капиталом, землей);
- знания в массово производимый товар;
- знания в экономике в качестве основы для принятия политических решений в политическую цель и основу видения будущего — к примеру, приоритетное инновационное обновление и модернизацию (в частности, в экономике России) как главное направление развития экономики;
- физических ресурсов в интеллектуальные, так называемая «дематериализации» производства, т.е. существенное изменение пропорции между физической и интеллектуальной составляющими производства, с преобладанием интеллектуальной.

Наиболее применимыми, на наш взгляд, для характеристики современных трансформаций были и остаются термины «научно-техническая революция», «революция знаний», а применительно к экономике — «экономика, основанная на знаниях».

Знания, как мы уже отмечали, превращаются в основной фактор производства, причем отличный по свойствам от других факторов. Знания не расходуются, не уменьшаются и не исчезают в процессе производства, не ограничены пространственно. Знания не соответствуют закону убывающей отдачи, напротив, чем больше знаний (не данных, не информации, а именно знаний), тем они ценнее и качественнее. Объем знаний непрерывно увеличивается. Себестоимость знаний не зависит от тиражирования и числа пользователей. Даже перечисленные характеристики требуют весьма серьезного пересмотра многих положений экономической теории, особенно ее маржиналистского направления — экономикса.

¹ См.: Бузгалин А. В., Колганов А. И. Глобальный капитал. — М.: УРСС, 2004; см. также другие работы данных авторов.

² См.: Мегре В. Н. Сотворение. — СПб.: ДИЛЯ, 2006, и другие работы данного автора.

Для целей нашего дальнейшего исследования проведем сопоставление индустриальной экономики и экономики, основанной на знаниях. В матрице сопоставления индустриальной экономики и экономики, основанной на знаниях, в качестве критериев сравнения приводятся те факторы и институты, которые представляют собой инвариант практически всякой экономической системы, как реально существовавшей когда-либо, так и представлявшей собой не более чем теоретическую модель (табл. 1.1).

Таблица 1.1

**Матрица сопоставления индустриальной экономики
и экономики, основанной на знаниях**

№ п/п	Критерий / ИЭ или ЭЗ	Индустриальная экономика (ИЭ)	Экономика, основанная на знаниях (ЭЗ)
1	<i>Ресурсы</i>	Стандартные Ограниченные Уничтожимые	Уникальные Неограниченные Неуничтожимые
2	<i>Потребности</i>	Безграничные количественно Ограниченные качественно	Ограниченные количественно Безграничные качественно
3	<i>Основной вид деятельности</i>	Репродуктивная (воспроизводящая) деятельность	Креативная (творческая) деятельность
4	<i>Имеет ценность</i>	Результат труда	Как результат, так и процесс труда
5	<i>Динамика ресурсов</i>	Уменьшаются	Возрастают
6	<i>Возможности математических методов анализа</i>	Существенные	Очень ограниченные в силу дискретности знания (знание либо есть, либо его нет)
7	<i>Результат производства</i>	Предсказуем и легко измерим	Малопредсказуем
8	<i>Человек в производстве</i>	Функция, биоробот	Творец
9	<i>Себестоимость</i>	Зависит от объема выпуска	Не зависит от тиражирования и числа пользователей
10	<i>Полезность</i>	Чем больше блага, тем меньше его полезность	Чем больше «знаниеинтенсивного» блага, тем выше его полезность (пример: Интернет)
11	<i>Пространственные ограничения</i>	Резко выраженные	Практически отсутствуют. Благодаря ИКТ на первый план выходят потоки байтов, а не транспорт физических ресурсов
12	<i>Ограничения по времени</i>	Несущественны	Принципиально важны, так как стоимость знаний значительно меняется во времени

Окончание табл. 1.1

№ п/п	Критерий / ИЭ или ЭЗ	Индустриальная экономика (ИЭ)	Экономика, основанная на знаниях (ЭЗ)
13	<i>Мотивы трудовой деятельности</i>	Необходимость, внешние мотивы	Интерес, саморазвитие, внутренние мотивы
14	<i>Распределение времени</i>	Доля рабочего времени больше доли свободного времени	Доля свободного времени больше доли рабочего времени
15	<i>Структура общественного производства</i>	Сфера производства материальных благ больше, чем сфера услуг	Сфера услуг больше, чем сфера производства материальных благ
16	<i>Лимитирующие установки</i>	Внешние (ресурсы, нехватка благ для всех людей)	Внутренние (способности и возможности человека, его ценностные установки и мотивы деятельности, в частности, способности к «распредмечиванию»)

Источник: составлено автором.

Итак, рассмотрим отличительные черты экономики, основанной на знаниях, в сопоставлении с чертами индустриальной экономики, более подробно, руководствуясь важнейшими из вышеописанных критериев.

- *Ресурсы.* Информация, знания не являются не только ограниченными (разве что применительно к определенному периоду времени), но и уничтожимыми, так как благодаря Интернету они, распространяясь по всему миру без пространственных и даже временных ограничений, могут существовать на неограниченном количестве материальных носителей, емкость которых возрастает со временем обратно пропорционально их пространственным размерам. Так, Р. Кроуфорд отмечал: «Знания являются расширяющимися и самогенерирующимися. Сырьевые ресурсы индустриальной экономики являются конечными благами; железная руда расходуется в момент производства стали. В отличие от железной руды, однако, знания в результате их использования возрастают. Используя мои знания, я выполняю задание, я совершенствую мои знания и расширяю мое понимание задачи»¹. Уже по одной этой причине определение предмета экономической науки из «Экономикса» К. Р. Макконнелла, С. Л. Брю, Ш. М. Флинн как науки об эффективном использовании ограниченных ресурсов² становится как минимум неполным.

¹ Crawford R. In the Era of Human Capital: The Emergence of Talent, Intelligence and Knowledge as the Worldwide Economic Force and What it Means to Managers and Investors. — N. Y.: Harper Business, 1991. P. 11.

² Макконелл К. Р., Брю С. Л., Флинн Ш. М. Экономикс: принципы, проблемы и политика. — М.: ИНФРА-М, 2009.

- *Потребности.* Гипертрофированная концентрация «классической» рыночной экономики на утилитарных потребностях человека вела к игнорированию его творческой природы. Причем с древних времен философские, политические и даже религиозные деятели подчеркивали, что подлинная сущность человека — не сущность потребителя, а сущность творца. Потребность в самоосуществлении, в выявлении своих возможностей К. Маркс считал родовой, т.е. сущностной, характеристикой человека. Согласно К. Марксу, человек бесконечен в своих возможностях и относится к самому себе как к существу универсальному и потому свободному. Именно в бесконечном творчестве заключается, по К. Марксу, подлинная природа человека. Характерно, что важнейшей потребностью человека он считал потребность действовать для всеобщего блага и таким образом проявить себя в обществе¹. В данном контексте интересен опыт фактической имплементации этих положений в педагогике на примере педагогического подхода В. А. Сухомлинского к воспитанию детей, включающего в качестве неотъемлемой части воспитание желаний ребенка, направленное на формирование его потребностей². Утилитарное потребление может быть заторможено лишь тогда, когда творчество становится внутренним стимулом деятельности человека. В экономике, основанной на знаниях, преодолевается отмеченный еще Дж. Гэлбрейтом дисбаланс «классической» рыночной экономики, при котором слишком много ресурсов направляется на производство потребительских товаров и недостаточно — на общественные нужды и инфраструктуру³.
- *Полезность.* Нигде прежде, как в экономике, основанной на знаниях, не было таких предпосылок для преодоления исторической ограниченности теорий «предельной полезности». Воистину, если составная часть общественного богатства является наукоемкой, «знаниеинтенсивной», то ее полезность только возрастает по мере возрастания количественного измерения этого блага. Так, по возрастанию технических и иных возможностей доступа к Интернету (даже за последнее десятилетие — от «дайл-ап» (dial-up) соединения до выделенных линий и «вай-фай» (wi-fi), 3G-сетей) «пучок» его функций возрос от простого обмена информацией между удаленными друг от друга компьютерными устройствами до накопления, сохранения и приумножения всех областей науч-

¹ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 1—50. — М.: Госполитиздат, Политиздат, 1955—1981.

² Подробнее см.: Сухомлинский В. А. Избранные педагогические сочинения. В 3 т. — М.: Педагогика, 1981.

³ Galbraith J. K. The Affluent Society. — N. Y., 1958.

ного знания (классический пример — проекты фонда «Викимедия»: многоязыковая Википедия, Вики-источники (Wikisources) и др.). Полезность Всемирной сети далеко превзошла те ожидания, которые в свое время высказывал А. Д. Сахаров в своей статье 1974 г. «Мир через полвека»¹.

- *Пространственные и временные ограничения.* Технологии передачи информации, в том числе и информации о новом знании, нивелируют проблему пространственных ограничений, но ставят с новой силой «на злобу дня» проблемы ограничений во времени. По сути, благодаря тому же Интернету доступ к информации в пространстве безграничен. Та же Википедия дает яркий пример функционирования самосохраняющейся и самообновляющейся силами ее постоянных авторов (иначе говоря, участников «Вики-сообщества») системы накопления знаний.

В данном контексте весьма репрезентативна и история работы над проектом Большого адронного коллайдера, демонстрирующая, что проекты современного уровня нельзя осуществлять в рамках одной страны и даже группы стран (региона), т.е. транснациональный характер, имманентно присущий экономике, основанной на знаниях. Эти новейшие примеры подтверждают сказанные В. Л. Иноземцевым еще в 1997 г. слова о том, что креативная корпорация, производящая «знаниеемкие» товары и услуги, чаще всего не следует текущей хозяйственной конъюнктуре, а формирует ее².

Экономика, основанная на знаниях, являет собой сравнительно новый в историко-экономических масштабах феномен. Вполне очевидно, что к нему скептически относятся представители консервативных (как умеренно, так и радикально) направлений и течений в современной экономической теории.

Критика экономики, основанной на знаниях, основывается на том, что оценки новых тенденций как преобладающих преждевременны, пока они лишь подчиненные в рамках старых процедур. Для современного этапа характерно специфическое противоречие между ростом доли высококвалифицированных работников-профессионалов, творческих работников, с одной стороны, и опережающий рост доли этого типа работников в индустриальных и доиндустриальных отраслях, консервирующих эти старые уклады, — с другой. Вместе с масштабными инновациями сегодня происходит также использование новаторских, творческих разработок для повышения конкурентоспособности устаревших элементов и процедур.

¹ Сахаров А. Д. Мир через полвека. Режим доступа: http://www.sakharov-archive.ru/Raboty/Rabot_31.html (дата обращения: 20.12.2011).

² Иноземцев В. Л. Творческие начала современной корпорации // Мировая экономика и международные отношения. 1997. № 11. С. 18–30.

Критика экономики, основанной на знаниях, также строится на том, что необходимо различать данные и информацию (используются различные термины, но суть в том, что данные не обладают предсказательной силой, не способны продвинуть нас в развитии (яблоки падают с яблони), а становятся информацией (закон всемирного тяготения) лишь при условии тщательной обработки). Изобилие данных не означает изобилия информации, более того, в огромных массивах данных информация теряется легче. Эта проблема — один из серьезнейших вызовов, стоящих перед экономикой, основанной на знаниях. Данные продуцируются повсеместно, для создания информации необходимы творческие работники.

Те, кто пишет про органические структуры и их распространение, считают, что корпорация производит одни только инновации. Но после того как этими элитными командами осуществлены инновации, разработка, производственные и маркетинговые решения, целая армия работников должна тиражировать эту продукцию — вот тогда наступает рутина.

Выводы

В развитие концепции человеческого потенциала сформулировано авторское определение понятия творческого потенциала человека. Творческий потенциал человека — это его способность целенаправленно создавать новые, не существовавшие ранее структуры, системы, объекты, отношения, явления, предметы, смыслы, модели. В глобальном понимании творческий потенциал человека — это способность целенаправленно создавать новые миры и осваивать их.

В результате проведенного анализа выделены основные тенденции изменения роли человека, происходящие под воздействием трансформации экономических отношений, институтов и технологических основ экономики в условиях «революции знаний». Показаны дисбалансы и противоречия современной экономики применительно к творческому потенциалу человека. Доказано, что современный этап развития мировой экономики характеризуется ослаблением роли творческого потенциала человека, что противоречит долгосрочному вектору развития экономики, основанной на знаниях.

1.2. Социально-экономическая природа творческой деятельности и проблема ее отражения в экономической теории

— Все было так бессмысленно, — говорила она. — Кому это было нужно? Для чего я родилась? Неужели весь смысл существования в том, чтобы работать, работать и всегда быть усталой? Ложиться спать усталой, вставать усталой; и каждый день как две капли воды похож на другой или еще тяжелее!

Дж. Лондон «Рожденная в ночи»

Новое понимание рациональности. Обратимся к исследованию противоречивости модели «рационального человека» в мейнстриме. В мейн-

стриме отражена неполная и нереалистичная концепция рационального поведения. Рациональный человек мейнстрима на самом деле не целерациональный, а ценностно-рациональный (согласно М. Веберу, это означает предыдущую ступень развития). На его модель человека опираются все экономиксисты (термин М. Л. Хазина). М. Вебер расположил четыре описанных им типа поведения человека в порядке возрастания рациональности — от чисто традиционного к целерациональному. Ценностно-рациональное поведение при этом является ступенью, предшествующей рациональному. Прибыль для *homo oeconomicus* в экономике является абсолютной ценностью, не связанной с жизнью, здоровьем, семейным благополучием, продолжением рода и т.п. В центре модели «человека экономического» (*homo oeconomicus*) — стремление к безудержному потреблению. Все остальное — производство, творчество — вторично. Более того, производство в модели мейнстрима рассматривается как что-то неприятное, как наказание, как страдание, которое надо вынести в угоду потреблению. Отсутствие морали нередко выдается за рациональность.

С. Ю. Глазьев дает весьма резкую характеристику, опровергающую принцип рациональности в экономике: «По сути, каждая из указанных научных школ (в том числе экономикс. — М. П.) обожествляет хозяйствующих субъектов, приписывая им сверхъестественные качества абсолютного знания всех возможных состояний экономической системы и абсолютной воли принимать оптимальные решения. При этом в качестве абсолютного критерия истинности принимается максимизация материального благополучия, измеряемая в денежном выражении... в теории рыночного равновесия последнее достигается через максимизацию прибыли частных лиц. По своей идеологической сути это есть не что иное, как культ золотого тельца, облеченный в респектабельную научную форму строгих математических моделей»¹. Если посмотреть на самую суть экономикса, то мы увидим следующую схему: сначала декларируется, что надо стремиться к максимизации материального благополучия в денежном выражении, а затем с помощью множества разнообразных, но не очень реалистичных моделей доказывается, что такое поведение самое лучшее из возможных. Однако главный вопрос остается при этом нераскрытым: что дает человеку трата всей жизни лишь на повышение материального благополучия? Причем повышено оно будет лишь в идеальном случае — при условии соблюдения всего объема малореалистичных предпосылок. Экономикс включил в себя множество положений, которые С. Ю. Глазьев (и другие ученые, а также множество практических деятелей, в частности, Дж. Сорос, автор термина «рыночный фундаментализм») называет догмами: «В сущности, неоклассиче-

¹ Глазьев С. Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса. — М.: Экономика, 2010. С. 58.

ская парадигма в экономической науке выполняла и продолжает выполнять религиозную функцию, убеждая людей верить в непогрешимость свободного рынка с культом золотого тельца, определяющего экономическое поведение и оправдывающего сложившуюся в западных странах систему распределения национального богатства и дохода. В этой наукообразной религии есть свои догмы, облеченные в математически строгие теоремы рыночного равновесия и задающие соответствующие табу и принципы принятия решений в экономической политике. В качестве «символа веры» этой религии выступает догма о невмешательстве государства в рыночную стихию, а также примат права частной собственности, которое и именуется не иначе как «священное»¹. Соглашаясь с С. Ю. Глазьевым и многими другими авторами по целому ряду положений критики экономикса, мы приходим к выводу, что научная ценность экономикса не столь высока, чтобы считать его «основной», «главной» школой экономической мысли. По мнению автора, намного более реалистичной и ценной в научном плане остается школа политической экономии.

Автор считает, что подлинно рациональный человек должен иметь возможность выбора — в том числе и выбора, вступать ли в рыночные отношения или заниматься самообеспечением, максимизировать ли денежный доход и потребление или выбирать свободный график работы.

Концепция «творческого человека» (*homo creator*) английского экономиста Джона Фостера, приведенная в его книге «Эволюционная макроэкономика», представляет собой одну из редких попыток сформулировать цельную модель человека.

Главной отличительной чертой взаимодействия человека с окружающей его средой, согласно Фостеру, является то, что люди не просто пассивно приспосабливаются к внешним воздействиям, выбирая из заданных наборов, но и творчески изменяют внешний мир, создают в нем новые структуры, воплощая в жизнь идеи, концепции и другие продукты своего воображения.

Плоды индивидуального творческого воображения передаются по наследству и позволяют всему человеческому роду сохранять созданные ранее структуры и добавлять к ним новые. Основанный на расчете потребительский выбор, который совершает рациональный максимизатор, сменяется движимой воображением творческой деятельностью.

Важно также отметить, что современная экономика утратила черты, позволяющие характеризовать ее как капитализм с рациональной организацией. М. Вебер отмечал, что стремление к наживе, прибыли было характерно во все времена, однако «современная рациональная организация капиталистического предприятия немыслима без двух важных

¹ Глазьев С. Ю. Указ. соч. С. 59–60.

компонентов: без господствующего в современной экономике отделения предприятия от домашнего хозяйства и без тесно связанной с этим рациональной бухгалтерской отчетности»¹.

Показательно, что известный западный авторитет в области методологии Марк Блауг вначале предпочел обойти стороной концепцию рациональности². И только во втором издании его книги «Методология экономической науки, или Как экономисты объясняют»³ вводится рациональность, причем в предпоследней главе. Название этой главы, что удивительно, совпадает с характеристиками экономикса С. Ю. Глазьевым. Она называется «Рациональность как святыня»⁴. Однако никакого содержательного рассмотрения рациональности М. Блауг не дает, ограничившись чрезвычайно перегруженным утверждением, скрывающим за барьером из слов наподобие «кантианской синтетической априорной истины»⁵ определение рациональности как целенаправленного выбора⁶. Далее М. Блауг всего лишь воспроизводит дискуссию о том, верен или неверен постулат рациональности⁷. Очевидно, что сведение разума (*ratio* — разум в переводе с лат.) к целенаправленному выбору значительно обедняет рациональность и приводит к ее неправомерной редукции. По сути, рациональность в экономиксе — это способность человека быть идеальным автоматом, человеком-функцией, биороботом, умеющим абстрагироваться от многообразия жизни и правильно осуществлять программу выбора из предложенных вариантов большего по размеру. Однако встает вопрос: кто предлагает человеку эти варианты? Можно ли при выборе из двух вариантов создать третий вариант? И на эти вопросы экономикс отвечает достаточно жестко: третий вариант выбирать нельзя. Создавать новый выбор нельзя. Это иррационально. Рационально выбирать больший из двух (или из *n*) вариантов. В рамках моделей экономикса просто нет места новым, неизвестным ранее вариантам. Более того, почему-то весь выбор сводится к выбору вариантов, предлагаемых сектором Б (в терминологии Э. Тоффлера). Стандартная модель потребительского выбора в экономиксе предлагает выбор между гамбургерами и колой, начисто исключая возможность самостоятельного приготовления еды и напитков — до-

¹ Вебер М. Избранные произведения. — М.: Прогресс, 1990. С. 51.

² М. Блауг в предисловии ко второму изданию данной книги пишет: «Я... добавил новую главу о постулате рациональности как «твердом ядре» основного течения экономической мысли» (Блауг М. Методология экономической науки, или Как экономисты объясняют. — М.: НП «Журнал Вопросы экономики», 2004. С. 18).

³ Блауг М. Методология экономической науки, или Как экономисты объясняют. — М.: НП «Журнал Вопросы экономики», 2004.

⁴ Там же. С. 350.

⁵ Там же.

⁶ Там же.

⁷ Там же. С. 350–354.

машин, намного более полезных для здоровья. Экономикс ни в одной из своих моделей не рассматривает выбор между домашней и покупной едой. Тот самый выбор, который ежедневно совершают миллиарды людей на планете Земля. Практически любой врач-диетолог скажет, что рациональным, вдумчивым выбором будет предпочтение домашней еды¹, причем как более полезной. На каком-то этапе рациональность превратилась в схоластику. Экономикс не ставит вопрос о том, нужно ли вообще покупать либо не покупать. Покупки, потребление он объявляет высшей ценностью. И весь «целенаправленный выбор» сводится лишь к тому, что именно купить. Точно так же экономикс не ставит вопрос, производить или не производить товары. Всю многообразную деятельность не для рынка экономикс называет «досугом». А если человек выращивает продукцию на земле не для продажи? Ведь так делают 60 млн человек, имеющих свои дачные участки, только в одной России и считают эту продукцию более полезной, чем покупная.

Обратимся к понятию «человеческий капитал». Для этого важно определить, что же такое капитал. Начнем с определений, используемых неоклассиками. А. Маршалл дает следующее определение капитала: «Капитал человека определяется... как та часть его богатства, которую он выделяет на получение дохода в форме денег, или, еще более широко, на приобретательство (*Erwerbung*) посредством торгово-промышленной деятельности»². Получается, что капитал — это лишь часть богатства человека. Но тогда встает вопрос: правильно ли максимизировать только человеческий капитал? Разве не лучше максимизировать человеческое богатство? Далее мы покажем, что именно на максимизацию человеческого богатства — более широкого понятия, чем капитал, направлена деятельность дауншифтеров.

«Я называю основным капиталом или капиталом вообще любое длительно существующее благо (длительного пользования), любой вид общественного богатства, который не расходуется совсем или расходуется лишь со временем, любую полезность, ограниченную количественно, которая сохраняется после первого пользования ею: дом, мебель. Я называю оборотным капиталом или доходом любое потребляемое благо, любой вид общественного богатства, который расходуется сразу же, любую редкую вещь, которая более не существует после первой оказанной ею услуги, короче, которая служит всего один раз: хлеб, мясо. Здания, машины являются, напротив, капиталами, а не доходами. Когда мы говорим о людях, потребляющих капиталы, то подразумеваем, что вначале они обменивают свои капиталы на доходы и потребляют эти доходы. Равным образом, чтобы капитализировать доходы, необходимо обменять их на ка-

¹ См., например: «Домашняя еда продлевает жизнь». Режим доступа: http://kurskweb.ru/news/news_sm_30914.html

² *Маршалл А.* Основы экономической науки. — М.: Эксмо, 2007. С. 120.

питалы. Не следует смешивать капиталы с запасами, которые представляют собой суммы доходов, заранее приготовленные для потребления. Сущность капиталов состоит в том, что они порождают доходы, а сущность доходов — в том, что они порождаются — прямо или косвенно — капиталами. Земельные, личные и движимые капиталы являются капиталами, а не доходами»¹, — так определяет капитал Л. Вальрас. Заметим, что самое главное здесь то, что капиталы по своей сущности порождают доходы. Подобные определения перекочевали и в учебники экономикса. В учебнике С. Фишера, Р. Дорнбуша и Р. Шмалензи приводятся следующие определения: физический (вещественный) капитал — это «масса произведенных товаров (машины, оборудование, здания), участвующих в процессе производства товаров и услуг. Человеческий капитал — оценка воплощенной в индивидууме потенциальной способности приносить доход. Человеческий капитал включает врожденные способности и таланты, а также образование и приобретенную квалификацию»². Более полные определения даются в учебниках экономикса П. Самуэльсона: капитал — «(1) в экономической теории — один из трех производственных факторов (труд, земля и капитал). Капитал состоит из: произведенных товаров длительного пользования, которые, в свою очередь, используются в процессе производства. Основными компонентами капитала являются оборудование, инфраструктура и запасы. Когда говорят о капитальных благах, то подразумевается также реальный капитал. (2) В бухгалтерском и финансовом учете под «капиталом» понимают общую сумму денег, внесенную акционерами корпорации, в обмен на которую они получили акции данного предприятия»³ — и Макконнелла и Брю: капитал — это «ресурсы, созданные в результате производственной деятельности и используемые для производства товаров и услуг; товары, которые непосредственно не удовлетворяют потребности человека: инвестиционные товары, средства производства»⁴.

Однако неоклассики забывают или игнорируют неостанавливающееся стремление капитала к самовозрастанию. Намного более полное и развернутое определение капитала, причем именно в развитии, в тенденции дает К. Маркс: «Товарное обращение есть исходный пункт капитала. Если мы оставим в стороне вещественное содержание товарного обращения, обмен различных потребительных стоимостей, и будем рассматривать лишь экономические формы, порождаемые этим процес-

¹ Вальрас Л. Элементы чистой политической экономии. — М.: Изограф, 2000. Режим доступа: <http://www.econbook.ru/theory/production/capital-and-income-three-services>

² Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. — М.: Дело ЛТД, 1995. Режим доступа: <http://economylit.online/teoriya-economiki/chelovecheskiy-kapital.html>

³ Самуэльсон П. Нордхаус В. Экономика. — М.: Бином — КноРус, 1997. С. 784.

⁴ Макконнелл К., Брю С. Экономикс: принципы, проблемы и политика: Пер. с 13-го англ. изд. — М.: ИНФРА-М, 1999.

сом, то мы найдем, что деньги представляют собой его последний продукт. Этот последний продукт товарного обращения есть первая форма проявления капитала. Каждый новый капитал при своем первом появлении на сцене, т.е. на товарном рынке, рынке труда или денежном рынке, неизменно является в виде денег — денег, которые путем определенных процессов должны превратиться в капитал. Деньги как деньги и деньги как капитал сначала отличаются друг от друга лишь неодинаковой формой обращения. Объективное содержание этого обращения — возрастание стоимости — есть его субъективная цель. Непосредственная форма товарного обращения есть $T - D - T$, превращение товара в деньги и обратное превращение денег в товар, продажа ради купли. Но наряду с этой формой мы находим другую, специфически отличную от нее, форму $D - T - D$, превращение денег в товар и обратное превращение товара в деньги, куплю ради продажи. Деньги, описывающие в своем движении этот последний цикл, превращаются в капитал, становятся капиталом и уже по своему назначению представляют собой капитал. Поэтому потребительную стоимость никогда нельзя рассматривать как непосредственную цель капиталиста. Если фиксировать отдельные формы проявления, которые возрастающая стоимость попеременно принимает в своем жизненном кругообороте, то следуют такие определения: капитал есть деньги, капитал есть товар. Не приняв товарной формы, деньги не могут стать капиталом. Стоимость становится, следовательно, самодвижущейся стоимостью, самодвижущимися деньгами, и как таковая она — капитал. Она выходит из сферы обращения, снова вступает в нее, сохраняет и умножает себя в ней, возвращается назад в увеличенном виде и снова и снова начинает один и тот же кругооборот. $D - D'$, деньги, порождающие деньги, таково описание капитала в устах его первых истолкователей, меркантилистов»¹. Очень важно понимание К. Марксом того, что капитал вовсе не заинтересован во всестороннем развитии человека, а нередко и в развитии человека вообще: «...у капитала одно-единственное жизненное стремление — стремление возрастать, создавать прибавочную стоимость, впитывать своей постоянной частью, средствами производства, возможно большую массу прибавочного труда. Капитал — это мертвый труд, который, как вампир, оживает лишь тогда, когда всасывает живой труд и живет тем полнее, чем больше живого труда он поглощает. Время, в продолжение которого рабочий работает, есть то время, в продолжение которого капиталист потребляет купленную им рабочую силу. Если рабочий потребляет свое рабочее время на самого себя, то он обкрадывает капиталиста»². Таким образом получается, что если чело-

¹ Маркс К. Капитал. Том 1. // Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. Издание второе. В 50 т. — М.: Издательство политической литературы, Институт марксизма-ленинизма при ЦК КПСС. 1955—1981. Т. 23. С. 166.

² Маркс К. Капитал. Т. I. / Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 23. С. 244.

век не максимизирует использование себя как человеческого капитала, то он обкрадывает капиталиста. И это подтверждает практика современного бизнеса, где отпуска давно в массе своей превратились из месячных в двухнедельные. Большой отпуск обкрадывает работодателя! Тогда зачем вообще стремление к максимизации человеческого капитала? Человеческий капитал по своей сути не даст человеку насладиться отдыхом, природой, общением с друзьями, наоборот, капитал будет гнать человека на работу, в офисы, на биржи, заставляя его отдавать все свои силы, всю свою жизнь ради лишь одного — постоянного служения возрастанию капитала. Помимо положительных моментов у теории человеческого капитала есть серьезный недостаток, перевешивающий, на взгляд автора, все ее достоинства. Стремление к максимизации человеческого капитала закономерно превращает человека лишь в функцию капитала, в биоробота, живущего лишь по программе максимизации капитала в ущерб другим сторонам своей жизни. С точки зрения капитала любая деятельность, непосредственно не связанная с капиталом, неэффективна и осуждаема. В терминах капитала — отпуск это отлынивание от работы и бизнеса, рождение детей — отвлечение ресурсов и замедление карьеры, созерцание красоты — непрактичность, творческая деятельность — не от мира сего. То есть практически всем лучшим сторонам человеческой жизни капитал дает негативную оценку. К. Маркс это предсказывал достаточно давно: «Капитал не спрашивает о продолжительности жизни рабочей силы. Интересует его единственно тот максимум рабочей силы, который можно привести в движение в течение рабочего дня. Он достигает этой цели сокращением жизни рабочей силы, подобно тому, как жадный сельский хозяин достигает повышения доходности земли посредством расхищения плодородия почвы. Таким образом, капиталистическое производство, являющееся по существу производством прибавочной стоимости, всасыванием прибавочного труда, посредством удлинения рабочего дня ведет не только к захирению человеческой рабочей силы, у которой отнимаются нормальные моральные и физические условия развития и деятельности. Оно ведет к преждевременному истощению и уничтожению самой рабочей силы. Капитал, который имеет столь «хорошие основания» отрицать страдания окружающего его поколения рабочих, в своем практическом движении считается с перспективой будущего вырождения и, в конечном счете, неизбежного вымирания человечества не меньше и не больше, чем с перспективой возможного падения Земли на Солнце. Поэтому капитал беспощаден по отношению к здоровью и жизни рабочего всюду, где общество не принуждает его к другому отношению»¹.

Отметим, что первоначально концепция человеческого капитала, выдвинутая Т. Шульцем и Г. Беккером, использовалась лишь для оценки

¹ Маркс К. Капитал. Т. I. / Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 23. С. 279.

эффективности вложений в образование. Однако распространение концепции человеческого капитала на любовь, семью и т.п. представляется некорректным, ведущим к неверным выводам и неверному выбору ориентиров развития человека и человечества, что мы еще продемонстрируем в ходе дальнейшего исследования. Экспансия концепции человеческого капитала на сферы, лежащие за пределами сферы материальных благ, превратила экономику в идеологию и в значительной мере обесценила его действительные научные достижения. А. В. Бузгалин в связи с этим дает такое определение: «Человеческий капитал» есть (1) превращенная форма некоторого реального содержания, а именно действительных изменений (2) в качестве деятельности и ее субъекта, а также (3) в роли человека в рыночной экономике, происходящих в условиях генезиса постиндустриальных технологий и экспансии неолиберальных тенденций. Эти изменения состоят в (4) развитии нового качества человека (*homo creator*) и его деятельности (ее творческое содержание), которые делают капитал (как особое экономическое отношение, институт) излишним»¹.

Концепция человеческого капитала имеет ряд серьезных натяжек. С точки зрения этой теории героизм и другие высшие проявления альтруизма, человечности и т.п. невозможны. Для примера возьмем Великую Отечественную войну 1941–1945 гг. Вот уже больше 60 лет ее ветераны пользуются многими льготами, почестями, заслуженным уважением и многими другими преимуществами, которые, согласно утверждениям Г. Беккера, можно представить в виде очень существенных доходов. Причем часть этих доходов достается и их семьям. Кто же получает все эти преимущества? Это люди, не очень серьезно пострадавшие в войне. Если бы они пострадали серьезнее, они бы просто не дожили до сегодняшнего дня. А вот многие люди, тяжело раненные, ушли из жизни намного раньше, оставив свои семьи без множества льгот. Но еще хуже, с точки зрения выводов Беккера, ситуация с теми, кто погиб в ходе боевых действий. В самых горячих боях не раз бывало, что от героев просто не оставалось физических останков. И если погибали и все свидетели подвига, то герои считались пропавшими без вести. По законам СССР того времени семьи пропавших без вести не могли получить ни льгот, ни каких-либо других компенсаций. Однако люди совершали такие подвиги вопреки всем умозрительным построениям Г. Беккера. Можно долго рассуждать про заградительные отряды и потенциальные наказания за отказ погибнуть, но если люди считались пропавшими без вести, то это означает, что некому было проконтролировать их пропажу, их действия. Поскольку пропавших без вести насчитывается 4 559 000 человек, то можно считать, что несколько миллионов человек своими поступ-

¹ «Человеческий капитал» и образование / Под ред. В. Н. Черковца, Е. Н. Жильцова, Р. Т. Зяблюк. — М.: ТЕИС, 2009. С. 56.

ками опровергали теорию Беккера. Если несколько миллионов человек не вписываются в выводы теории, очевидно, встает вопрос, насколько ценна эта теория. И не стоит ли ее вернуть в определенные рамки — лишь для объяснения действий некоторого количества людей (далеко не всех людей) в определенных странах и на протяжении определенного (замечим, что и довольно короткого) исторического отрезка времени. Поведение людей, разделяющих проповедуемые Беккером принципы, приводит к катастрофическому снижению рождаемости у коренного населения развитых стран. Поэтому беккеровский тип человека в перспективе просто обречен на вымирание.

В современном мире можно зафиксировать серьезное противоречие: с одной стороны, как отмечают многие авторы, используя термины «футурошок» (т.е. шок от будущего), «турбокапитализм», резко возросла скорость перемен. С другой стороны, некоторые авторы считают наиболее важными инвестиции, как правило, в человеческий капитал.

Существует период полураспада знаний. Человеческий капитал в соответствии с закономерным распадом знаний и естественным старением человека распадается через какое-то время.

Согласно данным исследований, в случае банкротства фирмы ее интеллектуальные активы теряют от 30 до 90% своей стоимости и даже более¹. Нематериальные активы обесцениваются на уровне 2–10% ежемесячно, поскольку базы данных и списки почтовой рассылки, клиентские базы и технические ноу-хау имеют свойство очень быстро терять актуальность в отличие от брендов и торговых марок². На основе этих исследований можно сделать вывод о том, что человеческий капитал — крайне ненадежная категория. Единственным адекватным выходом из ситуации представляется развитие более универсальных характеристик человека, формирование многомерного человека, способного к постоянному развитию, обучению новому, т.е. человеческого потенциала.

Если рассматривать человеческий капитал планеты Земля как сумму индивидуальных человеческих капиталов, то мы получим не постоянное возрастание человеческого капитала, а постоянную борьбу между его распадом, сохранением и увеличением. Утечка мозгов — это наглядный пример противоречия, когда индивидуальный человеческий капитал высок, а страна проигрывает.

Чрезмерный акцент на человеческом капитале сильно тормозит развитие и инновационное обновление экономики, поскольку если физический капитал (машины, оборудование) хотя бы можно через 10 лет

¹ *Smith G., Parr R. Valuation of Intellectual Property and Intangible Assets.* — N. Y.: John Wiley & Sons, 2000; *Anson W. Fundamentals of Intellectual Property Valuation: A Primer for Identifying and Determining Value.* — Chicago, IL: The American Bar Association, 2005. P. 175.

² *Anson W. Fundamentals of Intellectual Property Valuation: A Primer for Identifying and Determining Value.* — Chicago, IL: The American Bar Association, 2005. P. 38, 175.

отправить под списание, то профессиональное образование необходимо окупать всю жизнь, а это уже не один десяток лет. Рациональный экономический агент, нацеленный на максимизацию именно человеческого капитала, очевидно, будет сопротивляться переменам. При этом чем более радикальными будут эти перемены, тем активнее будет сопротивление. Человеческий капитал, стремясь к сохранению, будет активно сопротивляться «созидательному разрушению» (термин Й. Шумпетера).

Однако самый большой недостаток концепции человеческого капитала — это непонимание авторами данной концепции того, что человеческий капитал не может рассматриваться как индивидуальная категория. Любой в возрасте от 0 до 16 лет обладает человеческим потенциалом, но законы (и весьма разумные) большинства стран запрещают ребенку быть «человеческим капиталом», т.е. продавать свои способности. До 16 лет детям запрещено участвовать в какой-либо деятельности, приносящей денежный доход. Г. Беккер пытается обойти этот недостаток, введя категорию «альтруизм». Однако эта категория применена с явным нарушением исходного определения капитала. Как мы показали, капитал приносит деньги. Альтруизм приносит удовлетворенность, но не приносит деньги. Эти две категории — капитал и альтруизм (по Г. Беккеру) — принципиально разные категории, которые нельзя сравнивать. Рыночная, объективная категория (капитал) сравнивается с нерыночной, субъективной категорией (альтруизм). При более тщательном рассмотрении мы обнаруживаем, что Г. Беккер не учел в своем анализе то, что было открыто еще К. Марксом. Он выделял три различные категории: стоимость, меновая стоимость (рыночная стоимость) и потребительная стоимость (цена). Причем самое существенное, что эти три категории тяготеют друг к другу, но не совпадают, а постоянно отклоняются в ту или иную сторону. Поэтому «альтруизм» (по сути, эквивалент потребительной стоимости) нельзя уравнивать с доходом (меновая стоимостью рабочей силы). Соответственно, модели Г. Беккера в значительной степени теряют свою ценность. Использовать их можно лишь в тех редких случаях, когда меновая стоимость совпадет с потребительной стоимостью.

Если в моделях потребительского выбора, используемых в экономике, можно было сравнить два товара, то совершать выбор в рамках одной модели между доходом и полезностью от товара совершенно некорректно, поскольку они весьма значительно варьируются под действием самых различных факторов. Именно по той же причине, по которой нельзя совершать выбор между меновой стоимостью и потребительной стоимостью.

Теперь обратимся к человеческому потенциалу. В отличие от человеческого капитала, подверженного постоянному распаду вследствие устаревания знаний, старению, человеческий потенциал — это возможность постоянного возрастания. Проблему его сохранения и умножения решили еще советские философы, используя диалектический метод. Это

раскрытие закона диалектики смерти и бессмертия. Отдельный индивид смертен, а человеческий род бессмертен. Поэтому представляется намного более перспективным развитие именно человеческого потенциала, а не человеческого капитала. Человеческий капитал все равно рано или поздно разложится, а человеческий потенциал потенциально бессмертен. Самое главное в предотвращении разложения и утери человеческого капитала — постоянная передача его другим людям. А это и есть совершенствование человеческого потенциала.

Продолжим наш анализ. Для сравнительного анализа применимости понятийного аппарата к творческому потенциалу человека, используемого политической экономией и экономиксом, прежде всего обратимся к понятию блага. Известный представитель политэкономического направления мысли А. А. Исаев в своих «Началах политической экономии» отмечает, что вещь можно признать благом только тогда, когда человек познает свойства этой вещи. Представитель маржиналистского направления К. Менгер также придерживается позиции, согласно которой необходимо познание человеком свойств предмета, делающих его годным быть поставленным в причинную связь с удовлетворением соответствующей потребности. И лишь если это условие удовлетворено, предмет можно отнести к благу.

Однако представители экономикса, утверждающие, что они являются наследниками классической школы экономической мысли, значительно сузили и примитивизировали ее достижения. Так, А. Маршалл определяет благо, просто отбрасывая многие важные характеристики, называя благо средством, прямо или косвенно удовлетворяющим потребность человека. Из определения блага исчез императив познания его свойств потребителем, исчезло такое важное достижение западноевропейской научной мысли, как распредмечивание¹. То, что было в политической экономии (и даже у основоположников маржинализма — таких крупных фигур, как К. Менгер), исчезло в экономиксе.

Почему А. Маршалл потерял условия, позволяющие установить, является ли данная вещь благом либо не является? Он этого не объясняет. Но ведь «пропали» очень существенные условия. А. А. Исаев считает, что невыполнение хотя бы одного из условий не позволяет отнести вещь к числу благ. В дальнейшем курс на «упрощение» важнейших определений был продолжен. Так, К. Р. Макконнелл и С. Л. Брю вообще не дают

¹ Понятие «распредмечивание» появилось в классической немецкой философии. Приведем определение процесса «распредмечивания», данное А. В. Бузгалиным и А. И. Колгановым в книге «Глобальный капитал» (М.: УРСС, 2006. С. 48): «Если Вы берете эту книгу и используете ее как источник для размышлений, если Вы вступаете в диалог с автором этой книги, пытаетесь понять его мысли, чувства, стремления, ценности, и они находят отклик в Вашей душе, в Ваших действиях, в Вашем творчестве, — в этом случае Вы распредмечиваете эту книгу, этот феномен культуры, она для Вас предстает как общественная культурная ценность».

определения блага. Характеристика такого отказа от достижений предшественников дана в учебнике политической экономии под редакцией Н. А. Цаголова, четко охарактеризовавшего данную тенденцию в экономической мысли: «Вульгарная буржуазная политическая экономия постепенно отказывалась от научных достижений своих предшественников»¹.

Чем же опасен переход, который совершил А. Маршалл? Тем, что из активной, творческой личности, влияющей на удовлетворение своих потребностей, человек превращается в пассивного потребителя благ. На самом деле в процессе потребления человек может в широких пределах варьировать полезность практически любой вещи. Неумелое обращение вполне может принести отрицательную полезность (к примеру, травмы вследствие неумелого управления автомобилем). В то же время максимально возможная полезность также зависит не только от производителя, но и в значительной степени от качеств потребителя. И если для индустриальной экономики этой разницей можно было пренебречь (как пренебрегают эйнштейновской физикой и используют ньютоновскую физику в области малых скоростей), то для экономики знаний полезность очень сильно зависит от возможностей и умений самого потребителя. К примеру, полезность компьютера зависит от знания его программного обеспечения. Полезность книги на языке хинди может оказаться нулевой для человека, не знающего языка. К. Маркс писал: «Если ты хочешь наслаждаться искусством, то ты должен быть художественно образованным человеком»².

А. Маршалл совершил такой переход не случайно. Он ставил перед собой задачу соединить несоединимое для того, чтобы иметь возможность строить стройные математические модели. Именно на основе отбрасывания понятия «познание» появилась возможность давать уравнивательные характеристики полезности одной и той же вещи. То есть полезность одной и той же вещи для одного и того же человека не может быть изменена, а может быть лишь принята как данное. Но это некорректное допущение. Как указывали отечественные экономисты (А. А. Исаев и др.), очень важное значение имеют способности, умения человека, воспользоваться благом.

А для экономики, основанной на знаниях, допущение А. Маршалла, что каждый человек может получать равную, не зависящую от самого человека, от его индивидуальности, личности удовлетворенность от блага, вообще полностью искажает реальность. Типичным примером является любое технически сложное устройство с продвинутым управлением. Человек, не умеющий пользоваться данным устройством, просто не сможет реализовать в полной мере заложенный в нем потенциал. Реальная

¹ Курс политической экономии: в 2 т. / Ред. Цаголов Н. А. Т. 1. — М.: Экономика, 1973. С. 64.

² Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 42. С. 151.

полезность устройства в этом случае окажется намного ниже потенциальной. Но ведь данную проблему можно решить, повысив компетентность, образованность данного человека. Прочитав инструкцию, а тем более пройдя специальное обучение, человек может существенно увеличить полезность одного и того же блага.

Важно принципиально дополнить понятие полезности. Экономисты всегда отмечали, что единицы полезности — «ютили» практически нельзя выразить ни в каких других характеристиках. Это и неудивительно, поскольку на самом деле субъективные индивидуальные характеристики полезности пытались выразить в объективных, универсальных значениях. Однако стоит ввести дополнительную характеристику, «потерянную» в ходе маржиналистской революции, — познание свойств блага, как операции с полезностью, выражаемой в том числе и «ютилями», станут намного более объективными, выразимыми и понятными. Многочисленные узкопрофильные познавательные и обучающие программы, теле- и радиопередачи, учебные пособия на самом деле не являются услугами и средствами развлечения и даже инвестициями в человеческий капитал. Целесообразно рассматривать узкопрофильные профессиональные обучающие медиа именно как средства повышения полезности вещей за счет познания более эффективных и результативных способов их использования.

Это объясняет необходимость маркетинга. Маркетинг не сколько увеличивает реальные характеристики того или иного товара (улучшить эти характеристики можно лишь путем проведения НИОКР, причем с акцентом на фундаментальные исследования), сколько облегчает процесс познания свойств этого товара. В частности, реклама нередко обучает потребителя наиболее эффективным способам использования товара. К примеру, реклама жевательной резинки Orbit с помощью наглядных графиков объясняла потребителю довольно сложные процессы нарушения и восстановления кислотно-щелочного баланса в полости рта. Реклама косметических средств пытается познакомить потребителей с липосомами, возрастными биологическими изменениями и т.д.

Однако современная экономика делает потребителей чрезмерно пассивными, не поощряя самостоятельные попытки увеличения полезности товаров или услуг. Популярное в СССР движение «Сделай сам» высмеивается в рекламе, телесериалах (к примеру, в сериале «Счастливы вместе»). Вместо того чтобы сделать своими руками, человека призывают купить готовое. Людям предлагают, а по сути навязывают, из творчески активного участника процесса создания материальных благ превратиться в пассивного потребителя, способного лишь покупать готовые изделия. И это очень опасный процесс, поскольку он не дает развиваться творческим способностям. Авторы книги с не совсем корректно переведенным названием «Потребляительство» (в оригинале название было достаточно строгим — «Affluenza») свидетельствуют, что сегодня уже воз-

никает контртенденция: в учебных заведениях США создаются кружки «медиаграмотности», на которых «студенты разбирают телевизионную рекламу, стараясь понять, какие психологические методы, убеждающие людей сделать покупку, в ней использованы. Они анализируют, какие из человеческих нужд реклама предполагает удовлетворить своим продуктом, а потом задаются вопросом, существуют ли более удачные и менее дорогие способы удовлетворить те же самые нужды. За последнее время резко увеличилось число округов, желающих ввести в программу обучения курсы по медиаграмотности»¹.

В экономиксе одна из существеннейших предпосылок — то, что потребитель обладает полной информацией о товаре. Заметим, эта предпосылка весьма далека от реальности, причем особенно в условиях экономики, основанной на знаниях, где считанные единицы потребителей а priori, до покупки знают абсолютно все возможности компьютерной программы, мобильного телефона или иного гаджета. Даже профессиональные лаборатории, специализирующиеся на исследовании возможностей тех или иных сложных технических устройств, способны детально изучить лишь сравнительно небольшую долю устройств, имеющих на рынке. Сотни миллионов людей время от времени используют фотоаппараты. Крупнейший и авторитетнейший сайт по цифровой фототехнике — dpreview.com — по состоянию на 10 апреля 2016 г. изучил возможности и зафиксировал характеристики только 60 из выпускаемых на сегодняшний день 136 фотоаппаратов фирмы Sony (т.е. меньше 1/2)². Это означает, что потребителю не хватает информации для принятия правильного решения при покупке фотоаппарата. По 1/2 фотоаппаратов просто невозможно построить кривые безразличия, поскольку нет данных об их реальных возможностях в сравнении с другими фотоаппаратами, нет возможности ранжирования. В этом случае можно говорить лишь о достаточно нечетких (и противоречивых, поскольку в одних ситуациях один фотоаппарат может делать снимки лучше, а в других — хуже) областях безразличия. И в данном случае (как и в абсолютном большинстве случаев, связанных со сложными техническими устройствами) строгий математический аппарат экономиксы оказывается просто бесполезным, а действовать могут лишь принципы нечеткой логики. При выборе фотоаппарата, к примеру, ряд потребителей руководствуются принципами «этот удобнее лежит в руке», «хочу красненький», «этот более стильный», «этот считается более крутым», «этот технически более продвинутый», «этот проще в использовании». Названные характеристики тем более практически невозможно квантифицировать; более

¹ Грааф Д., Ванн Д., Нэйлор Т. Потреблятьство: болезнь, угрожающая миру. — М.: Ультра. Культура, 2003. С. 336.

² Информацию о фотоаппаратах Sony см.: <http://www.dpreview.com/products/sony/cameras>

того, их невозможно ранжировать. К примеру, красный цвет корпуса может отойти на второй план, если девушка, идущая покупать фотоаппарат, сменит одежду или хотя бы даже цвет помады.

Но еще важнее то, что даже тогда, когда изучены все свойства товара, потребитель и производитель способны открывать новые возможности применения товаров и их новые, неизвестные свойства. В этом и состоит творческая деятельность. При этом у одного и того же набора товаров карта кривых безразличия будет иметь совершенно разный вид в зависимости от того, придуманы ли, изобретены ли новые способы применения товара или нет. Творческие открытия новых способов применения изделий, товаров в значительной степени влияли на мировую экономику, способствуя созданию продуктовых линеек и даже крупных корпораций, специализирующихся на их выпуске. Многие такие корпорации занимают ведущие позиции в мире. Если отвлечься от умозрительных, оторванных от реальности построений экономикса, можно обнаружить, что оптимальный потребительский выбор максимизирует не столько полезность, сколько создание новых, неизвестных до этого применений товара. Выдвинем гипотезу: эффективный способ максимизации полезности для потребителя — это создание новых товаров и обнаружение новых свойств у уже известных товаров. Для доказательства этого утверждения потребовалось бы провести настолько обширное исследование, что необходимы были бы силы целого ряда научно-исследовательских институтов. Однако, согласно законам логики, можно опровергнуть утверждение экономикса о том, что оптимальный потребительский выбор — это единственный вариант максимизации полезности при заданном денежном ограничении и заданных ценах товаров. Для опровержения этого утверждения достаточно привести лишь несколько примеров, в которых максимизация полезности были достигнута, игнорируя оптимальный потребительский выбор.

Обратимся к конкретной ситуации (проведем case-study). Для этого приведем несколько примеров весьма значимых для человечества в XX в. инноваций, специально подобранных Дж. Минго в книге «Секреты успеха великих компаний»¹.

Пример 1. Корпорация Sony еще в 1970-х гг. создала маленький переносной магнитофон под названием «Прессмен» (Pressman — репортер)². Удивительно компактный (133,35x88,9x28,575 мм), со встроенными микрофоном и громкоговорителем, он стал одним из важнейших рабочих инструментов журналистов. Но «Прессмен» был аппаратом монофоническим. И журналисты, записывавшие звук для последующего воспро-

¹ Минго Дж. Секреты успеха великих компаний (52 истории из мира бизнеса и торговли). — СПб.: Питер Пресс, 1995.

² Там же. С. 16–20.

изведения в радиопередачах, попросили Sony создать стереомодификацию таких же компактных размеров. В конце 1978 г. конструкторы стали всеми возможными способами и ухищрениями вписывать стереокомпоненты в такую же коробочку, как и мономодель. У них это получилось, но частично: блок воспроизведения и два маленьких динамика уместились, а блок записи встроить так и не удалось. Очевидно, что новинка не пользовалась спросом у репортеров. Но однажды в конструкторский отдел зашел «почетный председатель» фирмы Sony Масару Ибука. Он был подлинным новатором, основавшим фирму Sony с Акио Морита. Ибука предложил заменить стереодинамики на компактные наушники. Конструкторы были удивлены, когда Морита велел им разрабатывать именно эту модель. Специалисты по сбыту считали новый проект сумасбродством¹. Они не представляли, как потребители, привыкшие слышать звук из динамиков, могут захотеть надеть наушники. Это не соответствовало ни одной из моделей рынка, поскольку данный рынок просто отсутствовал. В 1979 г. под названием «Уолкмен» (Walkman — пешеход) фирма Sony выпустила новинку на рынок, адресованную, как и переносные стереомагнитофоны, подросткам. Сначала специалисты по сбыту торжествовали — новинку не раскупали. Однако вскоре «Уолкмен» (т.е. широко известный сегодня переносной плеер) открыли для себя «яппи»². «Уолкмен» оказался идеальным приспособлением, чтобы слушать Моцарта во время бега трусцой и Бой Джорджа — в транспорте, причем достаточно небольшим, чтобы уместиться в «дипломате» или кармане делового костюма. Так новый товар стал пользоваться бешеным успехом в среде «белых воротничков» всего мира»³. Почти нулевой уровень полезности для репортеров, невысокий уровень полезности для подростков и высокий для «яппи» — это все эволюции применения и открытия новых свойств одного товара, удивившие даже самих разработчиков. В результате был создан многомиллиардный рынок. Более того, сегодня многие люди (и подростки, и взрослые) не мыслят своей жизни без портативных плееров самых различных видов.

Пример 2. «Уолкмен» от Sony не исключение, а скорее, правило для всех новых товаров. Значительные колебания полезности испытала и привычная сегодня шариковая ручка, без которой немыслима жизнь миллиардов грамотных людей во всем мире. Каждому время от времени приходится заполнять те или иные бланки. Изобретенная братьями Ладиславо и Георгом Биро, шариковая ручка вначале не пользовалась спросом, затем спрос на нее резко взлетел, поскольку летчики США (со-

¹ Минго Дж. Указ. соч. С. 18.

² Яппи — собирательное название для молодых успешных бизнесменов нового поколения, заботящихся не только о доходах, но и о своем здоровье, культурном уровне и др.

³ Минго Дж. Указ. соч. С. 19.

вершенно нецелевая группа потребителей шариковых ручек, продававшихся в Аргентине) обнаружили, что ручки пишут на любой высоте и что их не надо часто заряжать¹. Используя уловку со сроком действия патента, бизнесмен Мильтон Рейнолдс полностью скопировал ручку и стал продавать ручки по 12 долларов 50 центов в нью-йоркском универсаме Гимбельса. Вся партия в 10 000 ручек была продана в первый же день!² Однако затем потребители обнаружили, что ручки быстро высыхают, далеко не всегда пишут, а самое главное — ручки подтекают и портят одежду. В результате ту же самую ручку не хотели покупать даже за 19 центов!³ Возродить интерес к шариковым ручкам смог только французский предприниматель Марсель Биш, создавший знаменитую прозрачную шестигранную ручку Bic⁴.

Пример 3. Один из самых известных во всем мире товаров — напиток «Кока-Кола» также был открыт потребителями совершенно с другой стороны. Изобретатель «Кока-Колы» Пембертон продавал ее только в аптеках «как лекарство «от всех болезней»: нервных расстройств, головной боли, невралгии, истерии, меланхолии и т.п.»⁵. Первоначально «Кока-Кола» была густым сладким сиропом бурого цвета, разливавшимся в пивные бутылки, чтобы напиток занимал меньше места при транспортировке и хранении. Затем его разводили простой водой. Сделать «Кока-Колу» газированным напитком придумал один из алкоголиков, который не мог ждать, пока ему разбавят антипохмельное средство обычной водой, предпочтя более доступную в тот момент газированную. Изобретатель «Кока-Колы» Пембертон и предположить не мог, что его напиток освежает и восстанавливает силы. Тем не менее он тут же изменил свои рекомендации на этикетке на новые: «Кока-Кола» — это восхитительный, тонизирующий, освежающий напиток, придающий новые силы⁶.

Пример 4. Корпорация 3М создала свои знаменитые стикеры («Post It»), которые сегодня используются практически в каждом офисе, вследствие ошибки разработчиков. В процессе разработки клея для наждачной бумаги получился неудачный клей — плохо сохнувший, слабый и легко отклеивающийся от любой поверхности. Клей не пользовался спросом. В самой фирме клей использовали для временного прикрепления объявлений на доски объявлений, чтобы не протыкать их кнопками. Однако затем клей нашел новое применение как закладки для книг, которые бы не сдувались ветром. «Пост-ит» был предметом, столкнув-

¹ Минго Дж. Указ. соч. С. 57.

² Там же.

³ Там же. С. 58.

⁴ Там же. С. 58.

⁵ Там же. С. 59.

⁶ Там же. С. 60–61.

шимся с невыявленной потребностью ... Если бы вы спросили человека, что ему надо, он назвал бы улучшенный зажим для бумаги. Но дайте ему «Пост-ит» — и он сразу поймет, как им пользоваться, и оценит свойства нового изделия»¹. Таким образом, только в процессе потребления были открыты новые применения и удовлетворены совершенно другие потребности, чем предполагалось изначально. Из практически бесполезного клей превратился в один из самых полезных не только в офисах, но и для научной работы, для учебы и т.д.

Пример 5. Силиконовая смазка WD-40 первоначально задумывалась лишь как вытесняющий воду и хорошо проникающий консервант для бомбардировщиков. Специалисты фирмы General Dynamics, озабоченные простоем дорогих бомбардировщиков, обратились к компании Rocket Chemical, специализирующейся на смазочных материалах для авиатехники. Президент и главный химик компании Норман Ларсен только с 40-й попытки создал вещество, устроившее заказчика. Первоначально WD-40 предполагалось использовать только в промышленности. Однако сотрудники фирмы и сотрудники фирм-заказчиков взяли на пробу часть продукции себе домой. Постепенно WD-40 стала настолько популярным средством, что годовой оборот к 1993 г. достиг почти 100 млн долл., а баллон с WD-40 уже тогда был в 77% американских домов². Потребители нашли и множество других способов применения: «WD-40: камуфлирует запах человека от приманки для рыб; помогает освободить язык, если он примерз к металлу; удаляет клей, замазку и краску с волос, ковров, стен и пола; утоляет боли при артрите; устраняет скрип ботинок; снимает зуд у домашних животных; помогает отлепить от животных и детей липкую бумагу для ловли насекомых; по словам одного жителя штата Вашингтон, WD-40 не дает лосюю припечься к шампуру. Используя WD-40, он снимает с рыбы кожу перед тем, как ее готовить, и считает, что WD-40 придает рыбе и мясу замечательный привкус...»³

Несколько приведенных нами ярких примеров товаров с рынками, насчитывающими стоимиллионные и даже многомиллиардные обороты, показали, что знание свойств блага потребителями *a priori* и *a posteriori* — это существенно разные знания, дающие совершенно разные кривые безразличия. Причем если в случае с шариковой ручкой представители экономикса еще могли бы возразить, что потребители не были информированы о негативных сторонах владения ручкой, то в случае с WD-40 очевидно возрастание полезности вследствие творческого применения блага.

¹ Минго Дж. Указ. соч. С. 80.

² Там же. С. 219.

³ Там же. С. 220.

Такая замена совершенно различных кривых на идентичные в экономиксе наблюдается далеко не впервые, существенно снижая научную ценность его выводов. Вопросу подмены понятий и неправомерных, ненаучных переходов в моделировании посвятил свое исследование российский ученый В. И. Лоскутов, назвавший свою монографию «Антиэкономикс»¹. Менее жестко критикует экономикс Дж. Ходжсон. Резко критикуют его С. Ю. Глазьев и Р. Т. Зяблук. Остановимся более подробно на аргументированном критическом разборе одной из основных моделей экономикса — модели монополии, выполненным Р. Т. Зяблук.

«Модель предполагает одинаковые предельные издержки монополии и конкурентной фирмы...

Тезис о большей эффективности конкурентной фирмы в приведенных моделях получен искусственным путем. В них в качестве предпосылки допускается как раз то, что требуется доказать. В модели кривые предельных издержек монополии и конкурентной фирмы принимаются одинаковыми, совпадающими. При такой предпосылке ответ уже запрограммирован. Сравнение эффективности разных экономических образований прежде всего и заключается в сопоставлении их издержек. В этом суть проблемы. Снявшая проблему уровня издержек в монополии и конкурентной фирме простым допущением без научных доказательств их равенства, приведенная аргументация теряет какую-либо ценность. Полученный вывод не может считаться истинным. Сама же предложенная модель не отражает реальность, а является просто любопытной картинкой для раскраски.

Стоит лишь снять это очевидно искусственное допущение о равенстве издержек столь различных структур экономики, как можно получить прямо противоположные результаты.

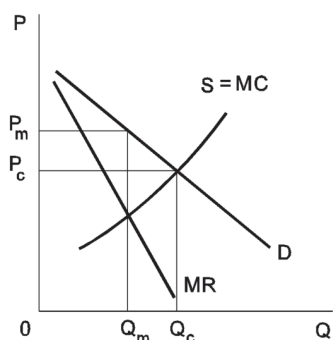


Рис. 1.1

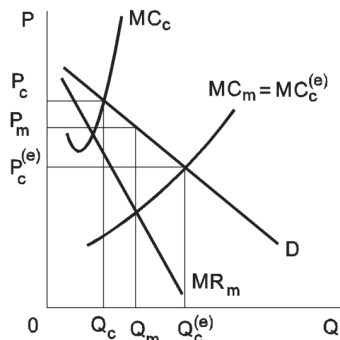


Рис. 1.2

¹ Режим доступа: <http://www.loskutov.org/Antieconomics/list.htm>

Примечание: P_c, Q_c, MC_c — равновесные цены, оптимальный объем производства, предельные издержки конкурентной фирмы; P_m, Q_m, MC_m, MR_m — равновесные цены, оптимальный объем производства, предельные издержки, предельный доход монополии; $P_c^{(e)}, Q_c^{(e)}, MC_c^{(e)}$ — равновесные цены, оптимальный объем производства, предельные издержки конкурентной фирмы с позиций экономикса.

На рис. 1.1 показано сравнение эффективности монополии и конкурентной фирмы, предложенное экономиксом, на основе равных предельных издержек. Рисунок 1.2 отображает более реальное соотношение издержек крупного и мелкого производства. Издержки сравнительно небольшого предприятия больше, чем у крупного, в данном случае у монополии.

Таким образом, утверждение о большей эффективности конкурентной фирмы по сравнению с монополией или олигополией научно не доказано и легко опровергается»¹.

От критики перейдем, следуя примеру Р. Т. Зяблук, к конструктивным предложениям. Дополним модель потребительского выбора характеристиками познания (K_1 и K_2 — соответственно познание потребителем блага 1 и блага 2) — см. рис. 1.3. Тогда даже при том же уровне дохода ($E_1 = \text{const}$) человек только благодаря познанию свойств сможет перейти на более высокую кривую полезности (Q_2).

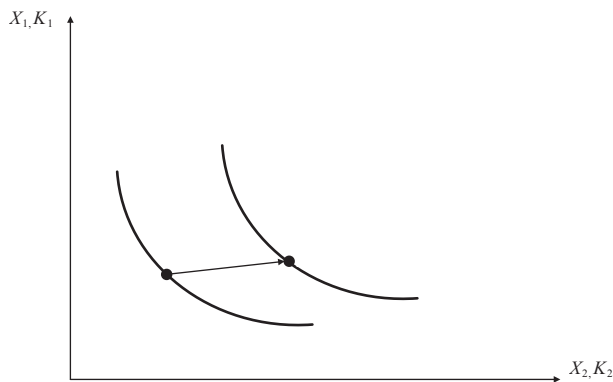


Рис. 1.3. Модель потребительского выбора с учетом фактора познания блага

Источник: составлено автором.

Выводы

В результате проведенного анализа показаны недостатки современной экономической теории и предложены способы устранения данных проблем. Предложены направления критического развития экономической теории, в частности, неоклассического направления, позволяющие

¹ Зяблук Р. Т. Трудовая теория стоимости и полезность. — М.: ТЕИС, 2001. С. 378.

более адекватно отразить новую роль творческой деятельности в экономике. В частности, существенно трансформирована микроэкономическая модель потребительского выбора, в которой реактуализовано понимание блага в традициях классической, маржиналистской школ, обязательно включающих способности человека познать свойства блага. В предложенной автором модели достижимая полезность зависит не только от дохода, но и от способностей человека.

Дополнительно охарактеризовано различие между человеческим капиталом и человеческим потенциалом. Человеческий капитал в силу своего резко выраженного индивидуального характера в соответствии с закономерным «полураспадом знаний» (их постоянным устареванием в силу новых открытий) и естественным старением человека распадается. Человеческий капитал планеты Земля рассматривается как сумма индивидуальных человеческих капиталов. Показано, что при таком подходе происходит не постоянное возрастание человеческого капитала, а постоянная борьба между его распадом, сохранением и увеличением. Раскрыто следующее противоречие: человеческий капитал как сумма конкретных знаний, навыков, умений по своей сути активно противостоит изменениям, особенно качественным скачкам в развитии экономики и социума, препятствует «созидательному разрушению» (по Й. Шумпетеру) в силу стремления к своей максимизации, поскольку любое новшество в той или иной мере обесценивает человеческий капитал. Обосновано, что решить проблему разложения и утери человеческого капитала можно только путем постоянной его передачи другим людям и его умножения таким способом, т.е. совершенствованием человеческого потенциала.

ТВОРЧЕСКИЙ ТРУД (ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ) КАК ОСНОВА РЕАЛИЗАЦИИ ТВОРЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ЧЕЛОВЕКА

2.1. Теоретические аспекты реализации творческого потенциала в новом качестве экономики и их отражение в формальных моделях

*Математика — единственный совершенный метод,
позволяющий провести самого себя за нос.*

А. Эйнштейн

Творческая деятельность очень плохо поддается измерениям показателей экономикса. А. В. Бузгалин подчеркивает: «Результатом творческой деятельности является не только культурная ценность (и, может быть, даже в первую очередь не культурная ценность), но и саморазвитие человека в процессе творческой деятельности. Здесь изменяется само содержание труда. Последний превращается в деятельность по созиданию (и саморазвитию) человека. Продукт творческой деятельности — книга, научная теория или что-то еще — является своего рода «побочным» результатом, ибо человек, осуществляющий творческую деятельность, преследует прежде всего один (причем в некотором смысле эгоистический) интерес — интерес самореализации, интерес творчества»¹. И далее: «Противоположность ценностных оценок рыночного мира и мира культурных ценностей оказывается абсолютно очевидной. В рыночном мире рост спроса на продукт вызывает увеличение его цены для потребителя. В мире культурных ценностей повышение ценности вашего продукта приводит к тому, что его себестоимость снижается, в пределе стремится к нулю»².

Для правильного изучения законов экономики необходимо понимать, что 1+1 не всегда есть 2. Если соединить кошку с мышкой, то получится не два животных, а одно, сытое и довольное, а если соединить кота и кошку — будет не просто два животных, а целая ко-

¹ Бузгалин А. В. К теории социально-экономических трансформаций эпохи заката экономической формации // Экономика XXI века как переходная. Очерки теории и методологии / Под ред. проф. А. В. Бузгалина. — М.: Слово, 2001. С. 20.

² Там же. С. 38.

шачья семья. Поэтому математику для понимания законов развития нельзя применять «в лоб», а нужно четко понимать, в каких частных случаях можно применять обычную математику, а в каких подходит только «живая» математика, т.е. такая математика, которая имеет дело не с неизменными, а с постоянно (и дискретно) изменяющимися величинами.

Показатели измерения творчества. Показатели экономики знаний, к примеру, число телевизоров на 1000 человек населения, весьма противоречивые. С одной стороны, число телевизоров характеризует доступ к информации, но с другой — телевизоры отнимают у человека свободное время.

ВВП также не может считаться подходящим показателем, поскольку он отражает не только создание нового, но и починку, реставрацию и воспроизводство старого. Он включает в себя превратный сектор¹.

¹ А. В. Бузгалин и А. И. Колганов дают следующее определение превратного сектора: «Этот сектор можно определить как социально-экономическое пространство, где воспроизводится в рассчитанном масштабе совокупность фиктивных стоимостных агрегатов (превращенных форм) и не создаются (как основной продукт его деятельности) ни материальные блага (блага, способствующие развитию личности), ни культурные ценности. С социально-экономической точки зрения превратный сектор есть сфера создания, потребления и превращения (транзакций), развернутая в глобальный виртуальный капитал. Историко-генетическая структура этого капитала дает ключ и к сегодняшней структуре превратного сектора.

Во-первых, присущие ему виды деятельности надстраиваются не свободной (рыночной) конкуренцией, а путем сознательного контроля и регулирования рынка со стороны крупнейших монополистических объединений и государственных органов в той мере, в какой эта деятельность направлена на поддержание и расширение гегемонии корпораций, в том числе и государств как суперкорпораций...

Во-вторых, превратный сектор растет вследствие развития отношений тотально-корпоративно-сетевых рынка («рынка паути»). Значительная часть менеджерской и маркетинговой деятельности — классический пример такого «плетения паути».

В-третьих, важнейшим компонентом превратного сектора становится вся совокупность отношений, связанных с самопроизводством фиктивного капитала, которое на рубеже XX—XXI вв. в силу описанных выше обстоятельств становится системой «пузырей» виртуального финансового капитала. Эти «пузыри» пусты по своей сущности (в них не создаются материальные блага и культурные ценности), но они поглощают огромные, наиболее высококачественные ресурсы и взрывоопасны как оружие массового уничтожения.

Наконец, превратный сектор включает в себя такие сферы, как военно-промышленный комплекс, и связанные с ним науку, образование, функционирование средств контроля, а также массовую культуру, где в действительности культурные ценности отсутствуют, и др.

В целом превратный сектор может быть определен как паразитическая составляющая вторичных производственных отношений. Говоря образно, его можно сравнить со своего рода гигантским пылесосом, всасывающим наиболее ценные интеллектуальные, финансовые и тому подобные ресурсы общества и запирающим их в пыльном мешке, где человек-творец превращается в «человека в футляре»...» Постиндустриальный мир и Россия» / Отв. ред. В. Г. Хорос, В. А. Красильщиков. — М.: Эдиториал УРСС, 2001. С. 146—147.

Показатели прямых иностранных инвестиций, как отметил К. А. Хубиев, также не могут считаться корректными, поскольку инвестиции подразделяются на два вида: спекулятивные и реальные. Очевидно, что спекулятивные инвестиции, в отличие от реальных, крайне неоднозначно связаны с творчеством.

Национальный доход также может быть получен как вследствие предпринимательства и создания новых отраслей, так и вследствие «голландской болезни»¹ (В. П. Колесов).

Не может быть показателем и обеспеченность интернетом. Как показывают исследования, значительная часть времени уходит на игры, на поиск и просмотр порнографии, на сравнение цен товаров (А. В. Бузгалин). Как отмечал известный писатель-футуролог А. Кларк, чем более развиты коммуникации у цивилизации, тем более незначительную и нестоящую информацию она по ним передает.

Понятие превратного сектора. Проблема в том, что превратный сектор перетягивает ресурсы из реального. Из творчества ресурсы перетекают в перераспределение. Образно выражаясь, вместо того чтобы умножать, люди занимаются переделом, а в таких сферах, как рейдерство, военные операции, еще и отнимают.

Возможность творчества не означает создание чего-либо из пустоты. Это возможность на базе существующих структур создать что-то новое. Но для этого нужно встать на плечи своих предшественников.

Вектор развития «экономики услуг». Для того чтобы работать на станке с числовым программным управлением, нужно обладать большими знаниями и умениями, а в сфере услуг кассир должен найти картинку — штрих-код на товаре (большинство кассиров не умеют расшифровывать штрих-код без помощи специальных декодирующих машин), поднести к нему считывающее устройство, а затем нажать на кассе несколько других картинок-клавиш.

Для ответа на вопрос, можно ли измерить условия для творчества в экономике, основанной на знаниях, обратимся к монографии Э. Тоффлера «Третья волна»². Он считает, что у общества «Второй волны», т.е. у индустриального/рыночного/технократического общества³, был «скрытый код» — шесть основных правил, принципов, отражающих некий единый план. Вот эти принципы: стандартизация, специализация, син-

¹ «Голландская болезнь», получившая свое название от Гронингенского газового месторождения, в 1959 г. открытого на севере Голландии, означает деиндустриализацию национальной экономики вследствие приоритетного развития сырьевого сектора. Поскольку в случае «голландской болезни» в добывающем секторе норма прибыли выше, чем в обрабатывающем, ресурсы перетекают в добычу сырья из промышленности и других сфер.

² *Toffler A. The Third Wave.* — N. Y.: Morrow, 1980. Русский перевод: *Тоффлер Э. Третья волна.* — М.: АСТ, 2010.

³ Подробнее см.: *Toffler A. Op. cit.* P. 39–41, 53–58, 114–131.

хронизация, концентрация, максимизация, централизация¹. Эти принципы были выгодны технократии, но не самим людям. И именно данные принципы программировали поведение миллионов, влияя на все аспекты человеческой жизни², в том числе и вынуждая людей переселяться в города. «Естественным образом вырастая из разрыва между производством и потреблением (т.е. из рыночной экономики. — *М.П.*), эти принципы влияют на все аспекты человеческой жизни — от секса и спорта до работы и войны»³. Считая рыночную экономику высшей стадией развития цивилизации, экономикс абсолютизирует эти шесть принципов, доводя до абсурда.

Принцип **стандартизации** привел к стандартизации норм оплаты труда, дополнительных льгот, обеденных перерывов, праздников и даже порядка подачи жалоб. СМИ распространяли стандартизованные образы, и миллионы людей читали одни и те же новости, одну и ту же рекламу, одни и те же статьи с одинаковым набором мнений. Стандартизация привела к практически полному исчезновению местных диалектов и даже языков. «Каток глобализации», порожденный экспансией крупнейших корпораций, снес многие уникальные особенности различных культур. Разные части страны, разные поселения, разные территории стали выглядеть совершенно одинаково (вспомните фильм «Ирония судьбы, или С легким паром»?)⁴. Люди стали стандартно строить свою жизнь («школа — карьера — пенсия»). Стандартная жизнь нашла отображение даже в песнях — в качестве яркого примера можно привести композицию Abba «The day before you came»⁵. «Вторая волна» способствовала также тому, чтобы люди входили в серьезные долги, только бы следовать определенным стандартам (автомобили, бытовая техника, электроника и многое другое, приобретаемое в кредит). Стандартным становилось все — даже фрукты и овощи выращивались пугающе одинаковыми.

Специализация привела к тому, что даже здоровье в обществах «Второй волны» стали рассматривать скорее как «продукт, предлагаемый врачом и чиновниками здравоохранения, чем как результат разумной заботы о себе самом пациента»⁶. Человек все больше должен был заботиться о своем здоровье не сам, а отдавать его на попече-

¹ Toffler A. Op. cit. P. 52–76. См. также: Тоффлер Э. Третья волна. — М.: АСТ, 2010. С. 94–116.

² Тоффлер Э. Третья волна. — М.: АСТ, 2010. С. 94.

³ Там же.

⁴ См.: там же. С. 96–97.

⁵ Подчинение человеческой жизни определенным стандартам нашло отражение также в композициях Depeche Mode «Everything counts», Duran Duran «Skin trade» и многих других.

⁶ Тоффлер Э. Указ соч. С. 101.

ние «профессионалам». То же самое происходило и с другими сторонами жизни. Даже воспитание детей и ведение беременности (хорошо, что пока еще не зачатие детей) передавались от самого человека специализированным организациям. Из универсальной, многомерной и многогранной личности человек превратился в частичного, одномерного работника, называемого «профессионалом». Для профессионального, специализированного труда в огромном большинстве случаев требуется не весь человек, во всей полноте его способностей, потенций и энергий, а лишь его часть. Генри Форд однажды заметил: «Удивительно, но как только мне требуется пара рабочих рук, я получаю всего рабочего в придачу»¹. В своей книге «Моя жизнь, мои достижения» в главе с символическим названием «Террор машины» он писал, что для изготовления одного автомобиля Ford T «670 работ могут выполняться безногими, 2637 людьми с одной ногой, 2 — безрукими, 715 — однурукими, 10 — слепыми»². Человек может проработать и прожить всю жизнь, так и не используя того, что в него заложено. Общество «Второй волны» вызывает к жизни и воспроизводит частичного человека, биоробота, живущего и действующего в соответствии с определенными программами.

Синхронизация была следствием зависимости от требований рынка, от денежных показателей. Недопустимо, чтобы дорогостоящие машины простаивали, не принося доходов. Поэтому машины стали навязывать свой ритм людям, требуя подстроить человеческую жизнь под свои особенности. В дополнение к природным ритмам индустриальная цивилизация установила для людей свои, очень жесткие ритмы³. Даже дети были обязаны приходить в школу к удару колокола или к звонку, «чтобы впоследствии они всегда приходили на фабрику или на службу точно к гудку»⁴. Выражение «с девяти до шести» (или с «девяти до пяти») обозначало временные рамки для миллионов работников. Но не только рабочая жизнь подверглась синхронизации. Часы досуга, отпуска стандартной продолжительности, праздники, перерывы были также включены в рабочие графики. Учебный год для детей начинался и заканчивался в одно и то же время. В больницах одновременно будили на завтрак всех пациентов. Транспортные системы испытывали часы пик⁵. Более того, «даже наиболее глубокие и интимные стороны жизни были вплетены в индустриальную ритмическую систему... везде семьи поднимались одновременно, ели в одно и то же время, ехали на работу, работали, возвраща-

¹ Цит. по: Риддерстрале Й., Нордстрем К. Бизнес в стиле фанк навсегда: капитализм в удовольствие. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2008. С. 35.

² Ford H. My Life and Work. — N. Y.: Doubleday, Page, 1923. P. 108–109.

³ Тоффлер Э. Указ. соч. С. 102–103.

⁴ Там же. С. 103.

⁵ Там же. С. 103–104.

лись домой, отправлялись спать, спали и даже занимались любовью более или менее в унисон»¹.

Концентрация в обществах «Второй волны» возникла из-за необходимости собирать в одном месте большие запасы природного топлива, необходимого для работы машин. Однако «Вторая волна» соединяла не только энергию, но и трудовую деятельность, перемещая людей с земли в гигантские урбанизированные центры². Фабрики, заводы и офисы под одной крышей собирали тысячи работников. Разрыв между производством и потреблением также породил максимизацию. Слово «большой» стало синонимом «эффективный», а в обществах «Второй волны» распространилась «болезнь навязчивой «макрофилии» — разновидность тexasской страсти к огромным размерам и постоянному росту»³. Но макрофилия индустриализма вышла далеко за пределы заводов, фабрик, корпораций. Она нашла отражение в смешении множества самых различных данных в одном статистическом показателе — ВВП (валовом внутреннем продукте)⁴. У ВВП, как показателя, много недостатков: не имеет значение, производятся ли детские товары или смертоносное оружие; снос дома или автокатастрофа увеличивают ВВП; измеряется лишь деятельность рынка, и не учитывается то, что производится в домашних хозяйствах. Однако макрофилия настолько сильно поразила правительства «Второй волны», что во всем мире они оказались вовлеченными «в слепую гонку за увеличением ВВП (или же ВВП. — *М.П.*) любой ценой, максимизируя «рост», даже несмотря на риск экологической и социальной катастроф»⁵.

Централизация привела к тому, что централизованная банковская система и центральное правительство стали двигаться рука об руку⁶.

Взятые вместе, эти шесть принципов «Второй волны» мощнейшим образом преобразовали образ жизни людей. Даже искусство подстраивалось под принципы «Второй волны». Так, музыка перешла от камерных к симфоническим формам, подстраиваясь под принцип максимизации: когда еще не было звукоусилительной техники, симфоническая музыка за счет более мощного звучания позволяла сконцентрировать в одном зале большее число слушателей⁷.

В современном мире жизнь людей в огромной мере подчиняется тем или иным принципам «Второй волны». Человеческая мысль скована этими принципами, замкнута на них и почти не выходит за их пре-

¹ Тоффлер Э. Указ. соч. С. 104–105.

² См.: там же. С. 105.

³ Там же. С. 107.

⁴ См.: там же. С. 110.

⁵ Там же. С. 110.

⁶ См.: там же. С. 115.

⁷ См.: там же. С. 72–73.

делу. Даже проекты освоения новых миров люди воспринимали и продолжают воспринимать сквозь призму этих шести принципов: огромные звездолеты, централизованные поселения-колонии на других планетах, специализация целых планет на определенных задачах, концентрация энергии и ресурсов — и, как правило, все под контролем огромной корпорации или же централизованного бюрократического правительства. Самые смелые и далеко идущие фантазии так или иначе сковываются шестью принципами, повторяют и воспроизводят эти принципы.

Человек лишился свободы и вынужден жить так, как это угодно индустриальной системе. Шесть принципов запрограммировали поведение людей, превращая их в функцию системы, делая из них биороботов. О какой свободе человека сегодня вообще может идти речь? Свобода в цивилизации «Второй волны» иллюзорна. Человек не обретет настоящей свободы, пока производство будет оставаться оторванным от потребления. Изобретение денег, символизирующих отрыв производства от потребления, закономерно породило эти шесть принципов. Однако деньги, денежные отношения долгое время не были определяющими. И лишь в цивилизации «Второй волны» принципы, вытекающие из сущности денег, проявились с полной силой. Сегодня миллионы людей не только одинаково зарабатывают и потребляют одинаковые продукты. Они живут одинаковой жизнью. Миллионы женщин сломали свои судьбы и совершенно лишили себя свободы, считая, что счастье сводится к максимизации определенных качеств (богатства, силы, власти) мужа. И даже люди, по меркам современного общества продвинувшиеся дальше других, — миллиардеры, влиятельные политики, топ-менеджеры, звезды — действуют и живут по одним и тем же принципам, подчиняя им свою жизнь и испытывая серьезнейшие проблемы при попытках нарушить эти принципы, выйти за их пределы. На смену понятию «счастье» пришло понятие «успех», означавшее лишь успешность следования шести принципам «Второй волны».

Сегодня шесть названных принципов кажутся естественными. Но естественны они лишь для маленького (по историческим меркам) отрезка времени, на котором господствует цивилизация «Второй волны». Однобокая максимизация (или же макрофилия) — навязчивое стремление максимизировать ВВП (даже в ущерб счастью и здоровью людей) — характерна лишь для короткого по историческим меркам отрезка времени. Человеческая жизнь может быть намного богаче и разнообразнее, чем слепое следование этим шести принципам. Шесть принципов «Второй волны» запрограммировали поведение миллиардов людей и превратили огромное множество людей в биороботов, которые думают, что счастье означает успешное следование этим принципам. Успех, заключающийся (слово «заключающийся» здесь используется в определенном смысле. — М. П.) в максимизации ВВП, в максимизации прибыли и потребительского набора. Но в этом ли счастье? «Плавильный котел» — беспощадная домен-

ная печь однобокой стандартизации смешала в математических моделях экономика то, что смешивать нельзя в принципе. Расходы на не создающее новую стоимость посредничество, на прокручивание средств, на игры с нулевой суммой сегодня увеличивают ВВП, хотя на самом деле являются упущенными возможностями творчества. Особенно наглядно это проявляется в современной российской экономике с раздутым посредническим сектором. СССР в 1950-е гг. был среди стран — мировых лидеров по инновациям, а сегодня, несмотря на многократно выросший ВВП, Россия перешла в аутсайдеры в плане инноваций. Сумма ВВП намного больше, а качество экономического развития — намного ниже. Можно ли, к примеру, соединять мед с дегтем? Древняя мудрость предупреждала, что нельзя, что это испортит весь мед. Парадоксально, но сегодня продажа алкоголя, сигарет и многих других вредных для здоровья человека товаров увеличивает ВВП. Прогулки на свежем воздухе не увеличивают ВВП, а лекарства отображаются в ВВП со знаком «плюс». Современная рыночная экономика с экономиксом во главе становится все более неразумной: если страна работает в основном «на лекарства», то ее ВВП высок, а если страна состоит преимущественно из граждан, ведущих натуральное хозяйство и имеющих отменное здоровье, то ее ВВП может стремиться к нулю. С точки зрения теории потребительского выбора, не учитывающей бесплатные блага, вечер в душном, прокуренном баре лучше прогулки под звездным небом. И молодежь выбирает бар. Нас убеждают, что полезность новых моделей гаджетов, телевизоров, домашних кинотеатров и т.п. становится все выше, поскольку эти изделия совершенствуются. А полезность детей осталась и остается неизменной с самого момента появления человечества и до настоящего времени. Детям не везет — согласно правилам теории потребительского выбора, они просто обречены на вытеснение другими благами и исчезновение. И действительно, детей в странах с развитой рыночной экономикой становится все меньше и меньше¹. Известный отечественный социал-гигиенист С. А. Томилин, разрабатывавший еще в 1920-е гг. подходы к экономике воспроизводства человеческих жизней, раскрывает экономическую невыгодность деторождения именно для семьи: «...выработка конфет оплачивается, а выработка детей — нет, и поэтому общественное мнение повсюду, во всех социальных группах, все больше склоняется к тому, что не стоит заниматься явно бездоходным, даже убыточным предприятием выращивания детей»². Вот к чему приводит бездумное следование принципам максимизации и стандартизации экономика.

¹ Подробнее см.: Бьюкенен П. Дж. Смерть Запада. — М.: ООО «Издательство АСТ»; СПб.: Terra Fantastica, 2004.

² Томилин С. А. Демография и социальная гигиена. — М., 1973. С. 142. Цит. по: Человеческое развитие: новое измерение социально-экономического прогресса. — М.: Права человека, 2008. С. 260.

Политическая экономия смотрит на экономические явления намного шире. Сегодня имеется достаточно большая база для отхода от узкой и реалистичной лишь для 5% населения Земли модели «человека экономического» (*homo oeconomicus*) и перехода к другой модели — «человека творческого» (*homo creator*), в целевой функции которого к традиционным целям — благосостоянию, полезности, удовлетворению потребностей — добавляются специфические цели творческой, познающей и действующей личности: самореализация, стремление к совершенству, радость творчества, достижение большего контроля над внешними обстоятельствами. Для наиболее полной реализации творческого потенциала человека не нужно создавать множество громоздких моделей, максимизирующих ВВП любой ценой, в ущерб колоссальному разнообразию показателей, характеризующих многомерного, живущего полной жизнью человека. Человека, который плодится и размножается, который способен охватить своей быстрой мыслью и заселить всю Вселенную, а не вымирать, попивая таблетки и обреченно сидя перед телевизором. Общество должно создать условия для творчества и самореализации. А на вопрос, как это сделать, лучше всего отвечает политическая экономия. Человека не надо программировать, превращая в биоробота и слепо загоняя его в узкие рамки математических моделей. Человек способен создавать совершенно новые явления, отношения, конфигурации, которые выходят далеко за пределы даже самых изощренных математических моделей. Чем более усложнена математическая модель, тем более она потенциально сковывает развитие человека, ловит его в сети чужих систем представлений, не давая человеку мыслить самостоятельно. И именно поэтому политическая экономия обходится разумным минимумом математических моделей.

Сложность измерения формирования и использования творческого потенциала работника не настолько велика, чтобы от нее отказываться в пользу упрощенной, одномерной, атомистической модели. П. Друкер, отмечая, что работа управляющего (независимо от сферы, в которой он работает) состоит в том, чтобы быть эффективным, пишет о том, что система измерений и оценок — от организации производства и учета до контроля качества, используемая в отношении физического труда, не применима к труду интеллектуальному¹. Он также отмечает, что поскольку интеллектуальная, творческая деятельность не может быть измерена теми же мерками, что и физический труд, то мерилom эффективности интеллектуального труда следует считать работу над нужным продуктом. Творческому работнику чужда мелочная опека. Ему можно только помогать. Вместе с тем он должен направлять самого себя на выполнение поставленных задач, т.е. на эффективность².

¹ Друкер П. Эффективный управляющий. Режим доступа: <http://ek-lit.agava.ru/druc001.htm>

² Там же.

По мнению автора, в качестве мер по совершенствованию измерения человеческого потенциала в современных условиях следует вместо «индекса человеческого развития» ввести «индекс устойчивого человеческого развития», который будет учитывать также ожидаемый ВВП в будущем и рождаемость (хотя бы достижение коэффициента простого воспроизводства).

Выводы

Выделены качественные составляющие творческого потенциала человека. Это: а) скорость мышления; б) возможность доступа к знаниям и информации; в) мотивация; г) физическое здоровье. Выявлены экономические основания, влияющие на эти показатели. Систематизированы различные экономические факторы и процессы, позитивно или негативно влияющие на качественные составляющие.

Показана недостаточность существующих показателей, и предложены авторские показатели, характеризующие степень развития человеческого потенциала: а) способность получать знания от окружающего мира и усваивать их; б) способность выражать свои идеи и воплощать их в окружающем мире; в) способность направлять свои действия таким образом, чтобы они способствовали достижению целей развития человечества и человека.

2.2. Практические аспекты реализации творческого потенциала и их отражение в формальных моделях

В глубинах нашего разума запасено столько же умственной энергии, сколько энергии физической хранит атомное ядро.

Ганс Селье, канадский физиопатолог

Значит, теоретически творческие возможности человека неограниченны и неисчерпаемы.

В. Д. Пекелис

Итак, где же реализовать творческий потенциал человека в современной экономике, как не в инновациях? Рассмотрим модели управления инновациями в качестве моделей для реализации творческого потенциала человека в экономике.

В зарубежной литературе существует множество подходов к определению понятия инноваций. Самое общее их определение следующее: инновации — процесс, явление, феномен, который резко способствует снижению сопротивления окружающей среды и повышению эффективности деятельности.

В отечественной литературе инновация определяется как коренной качественный скачок, переход от одного уровня отношений к другому,

это создание и резервирование новых возможностей, которые могут быть использованы в дальнейшем. Инновация имеет системную организацию, затрагивающую не узкий, а широкий участок сферы деятельности либо несколько сфер деятельности, или оказывает решающее влияние на взаимодействие с окружающей средой¹.

Обратимся к моделям реализации творческого потенциала человека в современной экономике — как существующим, так и тем, которые нам предстоит вновь сформулировать.

От линейности традиционного микроэкономического аппарата, характерного для капиталистической экономики, перейдем к более сложному и реалистичному анализу инноваций на основе моделей для экономики, основанной на знаниях, — экономики посткапиталистической. В моделях, характерных для экономики, основанной на знаниях, нет линейной и однозначной связи между затратами и результатом.

Модель управления инновациями: S-образная кривая. Жизненный цикл продукта или технологического процесса подчиняется логистической кривой, имеющей S-образный вид. При нанесении результатов на график обычно получают изогнутую линию, напоминающую латинскую букву S, но вытянутую вправо наверху и влево — в нижней части (рис. 2.1).

В свое время известная консалтинговая фирма McKensey & Co работала по требованию своих клиентов, крупнейших корпораций, эту изящную и достаточно наглядную простую модель. «Нам пришлось изучить случаи успехов и неудач корпораций в течение длительного периода (20—25 лет), чтобы выявить закономерности, и они действительно обнаружились. Мы начали выявлять не только закономерности успехов и неудач, но и принципы, лежащие в основе событий. Оказалось, что нововведения подчиняются определенной логике и предсказуемы»².

Исследование, проведенное фирмой McKensey & Co, установило, что в процессе совершенствования продукта или услуги зависимость между затратами и результатом не носит линейный характер, а подчиняется S-образной кривой (см. рис. 2.1). Эта кривая — основной инструмент для управления инновациями. Или же еще ее называют логистической кривой.

S-образная кривая показывает зависимость между затратами, связанными с улучшением продукта или процесса, и результатами от вложенных средств. В начале разработки нового продукта результаты весьма невелики. Затем, когда начинают применять ключевые для достижения успеха знания, результаты улучшаются скачкообразно.

¹ См.: Макаровский А. А. Общественный прогресс. — М.: Наука, 1975. С. 92; Мишин М. И. Общественный прогресс. — Горький: Просвещение, 1978. С. 150.

² Фостер Р. Обновление производства: атакующие выигрывают. — М.: Прогресс, 1987. С. 27–28.

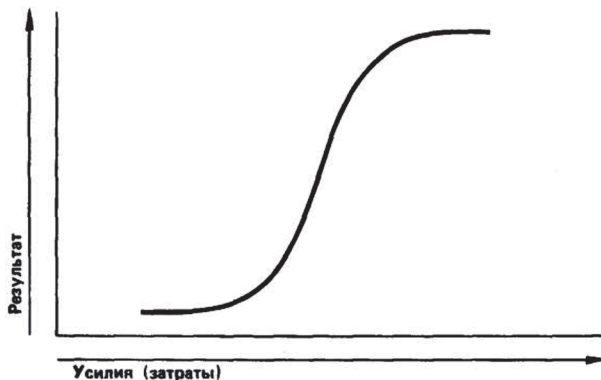


Рис. 2.1. S-образная кривая

Источник: Фостер Р. Обновление производства: атакующие выигрывают. — М.: Прогресс, 1987. С. 34.

Наконец, по мере дальнейшего инвестирования в продукт или процесс, прогресс идет все медленнее. Таким образом, выделяются **три стадии**:

- возникновение;
- скачкообразный рост;
- приближение к пределу.

Традиционные экономические модели, применяемые в микро- и макроэкономике, обычно рассматривают только середину данной кривой — стадию скачкообразного роста. Более того, многие выводы и рекомендации микро- и макроэкономистов, работающих в рамках мейнстрима, основываются на недалеких убеждениях, что реальная экономика имеет дело только со стадией скачкообразного роста, они игнорируют единство и органичное существование двух других стадий. Таким образом, в экономической теории мейнстрима образуется методологический разрыв — на основе изучения лишь части явления проводится экстраполяция выводов на целое, но целое не соответствует этим выводам. Р. Фостер пишет по этому поводу: «В традиционной финансовой теории отсутствует практичный метод учета альтернативных издержек или упущенной выгоды в связи с отказом вложить средства в новую технологию. Если бы такой учет существовал, решение вложить средства в существующую технологию, возможно, было бы пересмотрено»¹. Неверные допущения, используемые мейнстримом, также оказывают влияние и на практику управления: «Традиционная управленческая мудрость базируется на неявном допущении, будто чем больше вложено усилий, тем выше достигнутые результаты. Фактически же так обстоит дело только на пер-

¹ Фостер Р. Указ. соч. С. 91.

вой половине S-образной кривой. Для другой половины такое допущение ошибочно»¹.

Эти выводы Р. Фостера (и McKinsey & Co) в дальнейшем развил профессор Гарвардской школы бизнеса К. Кристенсен, который пришел к выводу, что в инновационной экономике совершенно рациональное поведение фирмы, выражающееся в стремлении к достижению максимальной прибыли и улучшению других экономических показателей, легко приводит ее к банкротству. Модели Р. Фостера и К. Кристенсена особенно ценны, поскольку составлены исследователями, реально участвовавшими в разработке стратегий развития крупнейших корпораций. Их модели в отличие от множества чисто умозрительных моделей, используемых в микро- и макроэкономике, подтверждены десятками лет успешной практики бизнеса корпораций, использовавших эти модели. Выводы К. Кристенсена мы рассмотрим далее, а пока вернемся к исследованию McKinsey & Co, которая ориентирована на руководителей фирм, поэтому ее выводы прежде всего относились к деятельности фирм. Однако из исследования McKinsey & Co следует не менее важный вывод: стадия возникновения неэффективна для бизнеса. Бизнес, заинтересованный в хороших экономических показателях, не заинтересован вкладывать средства на этой стадии. Стадия возникновения эффективна технологически (рождается новый продукт или услуга), востребована обществом, но не привлекательна для бизнеса. Налицо явное противоречие между интересами общества и частного бизнеса. «Невидимая рука» рынка не способна решить это противоречие, а лишь усугубляет его, оттягивая средства из перспективных секторов, составляющих основу будущего преуспевания, но экономически неэффективных сегодня. S-образная кривая хорошо объясняет «голландскую болезнь» и смену корпораций-лидеров и даже стран-лидеров.

Теперь рассмотрим стадию приближения к пределу. Р. Фостер пишет: «Тех, кто не осознал идеи предела и S-образной кривой, перемены застают врасплох, подкрадываясь к ним сзади. Это происходит столь часто и неизбежно, что мне иногда хочется назвать S-образную кривую «кривой слепоты». Но это значило бы слишком подчеркивать ее негативные аспекты. А ведь S-образная кривая имеет и положительную сторону. Компании могут использовать и на деле используют ее в качестве основы для успешных атак. Так что ее можно было назвать и «кривой атакующего». Поэтому оставим ее старое наименование, внушенное формой кривой»².

Необходимо вовремя обнаруживать приближение к пределу и переходить на новую технологию, с одной S-образной кривой на другую (см. рис. 2.2). Данный переход Р. Фостер назвал «технологическим разрывом»:

¹ Фостер Р. Указ. соч. С. 85.

² Там же. С. 37.



Рис. 2.2. Технологический разрыв

Источник: Фостер Р. Обновление производства: атакующие выигрывают. — М.: Прогресс, 1987. С. 85.

«Периоды перехода от одной группы продуктов или процессов к другой я именую технологическими разрывами. Возникает разрыв между S-образными кривыми, и начинает формироваться новая кривая. Но не на базе тех же знаний, которые лежат в основе старой кривой, а на базе совершенно новых и иных знаний»¹.

Р. Фостер обращает особое внимание на противоречие между недальновидным стремлением к минимизации издержек и «стратегической» результативностью в целом на протяжении более длительного промежутка времени: «Результативность относится к осуществлению стратегического курса, экономичность — к нынешнему использованию ресурсов. Переход к новой технологии почти неизменно представляется менее экономичным, чем сохранение старой технологии, так как новой технологии необходимо сообщить ускорение»². И далее: «Компаниям приходится принимать массу решений в условиях, когда результативность и экономичность вступают в противоречие, особенно при распределении ресурсов. Это одна из самых сложных проблем: она связана с отвлечением ресурсов из преуспевающих подразделений. Принять такого рода решение трудно, потому что во многих случаях оно ущемляет интересы отделений, которые явились основой благополучия компаний и связаны наиболее тесными узами с ее нынешним руководством»³.

¹ Фостер Р. Указ. соч. С. 37.

² Там же. С. 89–90.

³ Там же. С. 90.

И еще одно утверждение, подтверждающее недостаточность моделей, составляющих основу современных учебников по микро- и макроэкономике, для реальной экономики: «По мере достижения предела технологии ее совершенствование становится все более дорогостоящим. Но в то же время нередко появляется возможность новых подходов, а эти новые возможности часто зависят от знаний, которыми компании-лидеры в достаточной мере не располагают. Когда предпринимаются такие атаки, они остаются не замеченными для лидера, отгородившегося традиционным экономическим анализом. Когда молодой атакующий силен, он, опираясь на свои успехи и знание рыночной стратегии, вполне готов к сражению. Обороняющийся же убаюкан чувством безопасности, навеянным хорошими экономическими результатами в течение длительного времени и традиционной управленческой мудростью, которая побуждает его идти старой дорогой и верить в эволюционный характер перемен; в результате его реакция запаздывает. Заключительная битва скоротечна, и лидер проигрывает. Его попытки защитить своих работников и акционеров терпят неудачу. На это его обрекли медлительность и нерешительность»¹.

Возникает вопрос: почему же тогда хорошую результативность показывали те страны, в которых была преимущественно рыночная экономика? На самом деле причина успеха этих стран — удачное сочетание рыночных и нерыночных начал. Для середины S-образной кривой (стадии скачкообразного роста) рыночная экономика представляет собой весьма благоприятную среду. По нашему мнению, не самую лучшую из всех возможных, но весьма благоприятную. Причем если для ситуации приближения к пределу рыночная экономика частично приемлема, поскольку подает сигналы о растущей неэффективности, то для стадии возникновения весьма неблагоприятна. Страны, добившиеся успеха, четко разграничивали «рыночность» своей политики, причем особенно четкое и точное разграничение проводилось в США — множество способов прямого и косвенного стимулирования стадии возникновения, рыночная среда для скачкообразного роста и сочетание рыночных и нерыночных способов регулирования стадии приближения к пределу. Причем США, доказывая всему миру свою приверженность рыночным принципам, переусердствовали с рыночной средой на стадии возникновения. Многие достижения, заложенные в ходе реформы образования и науки, проведенной Дж. Кеннеди, были перечеркнуты излишней «маркетизацией» образования и науки, однако США удалось активизировать стадию возникновения за счет привлечения разработок по ней из других стран. В современной России рыночная экономика устроена на противоположных принципах. Именно поэтому практически невоз-

¹ Фостер Р. Указ. соч. С. 38–39.

можно реализовать модернизацию и вообще инновации в России. В нашей стране стадия возникновения чрезмерно погружена в рыночные условия, стадии же скачкообразного роста и приближения к пределу, напротив, считаются системообразующими и получают государственную поддержку. Причем как официальную, так и неофициальную, поскольку современный российский бизнес представляет собой преимущественно кланово-корпоративные структуры, сращенные с государством. В этих условиях технологическое обновление практически нереально.

Проиллюстрируем действие *S*-образной кривой на примере технологий звукозаписи: запись и воспроизведение звука с помощью лазерных дисков вначале требовали огромных затрат. Проигрыватели для компакт-дисков были доступны лишь узкому кругу покупателей.

На первых этапах разработки, направленные на снижение себестоимости, давали невысокие результаты. Затем произошел скачок, и в течение довольно короткого промежутка времени себестоимость значительно снизилась, что позволило производить проигрыватели компакт-дисков даже фирмам, ориентирующимся на не очень качественную дешевую продукцию. Компакт-диски и различные устройства для их воспроизведения быстро заполнили рынок и серьезно потеснили технику, использующую в качестве носителя звука магнитную ленту в компакт-кассетах. Технология записи, использующая компакт-кассеты, в то же время близко подошла к своему пределу — стоимость хорошей кассетной деки превышала 1000 долл., а качество звука, функциональные возможности, удобство управления оказываются хуже, чем у 500-долларового проигрывателя компакт-дисков. Производители оборудования для записи компакт-кассет стали вкладывать огромные средства в очень сложные системы повышения качества звука: Dolby S, Dolby HX-PRO; записывать специальным кодом названия композиций на магнитную ленту для последующего воспроизведения их на экране и т.д. Однако предел уже был достигнут, поэтому гигантов кассетной индустрии легко обошла новая фирма iRiver, перейдя к технологии компакт-дисков, расположенной на новой *S*-образной кривой.

Повторимся, что при прогнозировании развития технологии или продукта менеджеры часто допускают ошибку: считается, что чем больше увеличиваются затраты, тем ощутимее растут результаты. Однако это верно лишь для первой половины *S*-образной кривой. Предприятие, руководители которого организуют аналитическое исследование с целью определить параметры *S*-образной кривой для используемой технологии или выпускаемого продукта и указать место фирмы на этой кривой, получают существенное преимущество перед конкурентами.

Анализ *S*-образной кривой следует начинать с выявления пределов. На предприятиях уже выпускается какая-либо продукция и используется какая-либо технология. Рано или поздно для этой технологии или этой продукции наступит предел, выражающийся в невозможности дальней-

шего совершенствования. Увеличение мощности двигателя на одной и той же модели автомобиля приведет к тому, что он развалится, не выдержав нагрузки или скорости, стремление сделать экран телевизора плоским рано или поздно приведет к тому, что его кривизна будет мало отличаться от нулевой, повысить степень очистки металла, не меняя технологию, не удастся.

Действовать долгое время на участке *S*-образной кривой, близком к пределу, для фирмы опасно: в это время конкуренты благодаря инновациям могут перейти на другую *S*-образную кривую, более высокую, тем самым отвоевать у фирмы долю рынка, что, возможно, приведет к разорению этой фирмы. Примеров тому очень много.

Так произошло с электронными лампами и транзисторами. Транзисторы оказались надежнее, дешевле, а главное, компактнее электронных ламп. Предприятия, продолжающие производить лампы, вначале потеряли свою долю рынка и значительную часть прибыли, а затем стали терпеть большие убытки и разоряться одна за другой. С течением времени ламп стало производиться столько, сколько требовалось для тех потребителей, у которых лампы были незаменимы. С целью максимизации прибыли лучше вовремя перейти на новую *S*-образную кривую.

Необходимо представлять, как меняется зависимость между затратами и результатами на предприятии. Для этого там можно создать аналитический отдел, который в случае обнаружения, что кривая начинает сильно наклоняться вправо, должен известить руководителей. Если руководитель является лидером, то в большинстве случаев он примет решение о переходе на новую *S*-образную кривую.

Лидер должен также очень четко представлять, на какие новые *S*-образные кривые может перейти предприятие. Для этого он должен обладать информацией. Как правило, в данном вопросе лидеру необходимо не изобретать, а вкладывать средства в разработку уже сделанного изобретения. Широко известен следующий пример: в Японии наиболее предприимчивые промышленники выписывали издававшийся в нашей стране журнал «Юный техник», который публиковал информацию об изобретениях, сделанных его читателями, и использовали эти изобретения без выплаты каких-либо гонораров их авторам. Необходимо также следить за научными разработками и разработками конкурентов — приближение к пологому участку *S*-образной кривой служит сигналом, что вскоре на рынке появится конкурентоспособный новый продукт или существующий продукт, созданный с помощью новой технологии, окажется дешевле и лучше.

Многолетняя практика подтвердила значимый прогностический эффект от использования инструментария *S*-образной кривой. В дальнейшем исследования в этом направлении нашли свое отражение в новой книге Р. Фостера «Созидательное разрушение: почему компании, «построенные навечно», показывают не лучшие результаты, и что надо сде-

лать, чтобы поднять их эффективность»¹. Возникает диалектическое противоречие между рациональностью и инновативностью бизнеса (назовем его «дилеммой инноватора»), к сущности и путям разрешения которого мы сейчас и обратимся.

Кто же может решить проблему инвестиций на стадии возникновения, без которых дальнейший прогресс будет просто невозможен? Это должно делать все общество, направляя средства в те сектора, в которых реализуется стадия возникновения: фундаментальную науку, образование, культуру, творчески рекреационное взаимодействие человека с природой.

Такое сознательное перенаправление средств в стадию возникновения возможно только на уровне общественных организаций, государства, крупных корпораций и различного рода объединений. Классическая модель свободной конкуренции здесь бессильна, поскольку экономическая эффективность сегодня вступает в противоречие с перспективностью и экономической эффективностью в будущем. Характерный пример сознательного перенаправления средств — создание сети Internet. Internet была явно неэффективна на протяжении многих лет. Невозможно представить себе, чтобы бизнес рассматривал вложение средств в Internet как эффективное вплоть до 1990-х гг. (до появления WWW).

Стадия возникновения, как мы только что показали, нерыночная по определению. Затраты, инвестиции на этой стадии приносят весьма малые результаты, особенно по сравнению с серединой S-образной кривой. Ученые, работающие над продуктами и технологиями на стадии возникновения, всегда будут менее «эффективными» (в рыночной терминологии). Их работа принесет высокие доходы и прибыль только на последующих стадиях, возможно, годы и десятилетия спустя.

Один из важнейших принципов научности состоит в повторяемости исследуемого явления. Многие закономерности и прогнозы экономикса не оправдались на практике, а многие явления, смоделированные по его принципам, не повторились. Это ставит под сомнение научность моделей экономикса. Именно этот вопрос уже поставили на повестку дня такие деятели, как Дж. Стиглиц, П. Кругман и многие другие. Студенты Гарвардского университета даже написали открытое письмо к Г. Мэнкью². Французские студенты также выразили неудовлетворен-

¹ *Фостер Р.* Созидательное разрушение: почему компании, «построенные навечно», показывают не лучшие результаты, и что надо сделать, чтобы поднять их эффективность. — М.: Альпина Бизнес Бук, 2005.

² Оригинал см.: <http://harvardpolitics.com/harvard/an-open-letter-to-greg-mankiw/>

Перевод Д. Б. Джабборова: «Студенты Гарварда — цитадели подготовки управленческой, финансовой и экономической «элиты» США ушли с занятий одного из наиболее известных авторов в области стандартной микро- и макроэкономической теории, автора учебника, вышедшего огромными тиражами на десятках языков мира, в том числе — русском, Грегори Мэнкью. Они обращаются к общественности с заявлением: этот курс не отражает реалий и не дает базы для понимания экономических основ жизни общества и социальных проблем!»

ность экономиксом¹. В этой связи S-образная кривая, доказавшая десят-

Далее публикуется текст этого письма.

Открытое письмо Грегори Мэнкью

От «Harvard talk politics»

(Это письмо было направлено Грегори Мэнкью организаторами сегодняшнего «Ухода с «Экономикс 10»)

Уважаемый профессор Мэнкью!

Сегодня мы уходим с ваших занятий по «Экономикс 10» для того, чтобы выразить свое недовольство предвзятостью, присущей этому вводному курсу экономики. Мы глубоко обеспокоены тем, что эта предвзятость влияет на студентов, университет и на все общество.

Как студенты Гарварда, мы выбрали курс «Экономикс 10», надеясь получить широкие вводные основы экономической теории, которая поможет нам в наших интеллектуальных занятиях и различных дисциплинах, которые варьируются от экономики до управления, наук об окружающей среде и публичной политики. Вместо этого мы получили курс, демонстрирующий специфический и ограниченный взгляд на экономику, который, мы считаем, увековечивает проблематичную и неэффективную систему экономического неравенства в нашем обществе сегодня.

Правильное изучение экономики должно включать критическое обсуждение как преимуществ, так и недостатков различных экономических моделей. Так как ваши занятия не включают в себя первичные источники и редко публикуются статьи из научных журналов, у нас очень ограниченный доступ к альтернативным подходам в экономике. Нет никаких оснований для представления экономических теорий Адама Смита как более фундаментальных или базовых, чем, например, кейнсианская теория.

Забота о представлении объективного взгляда на экономику особенно важна для вводного курса для 700 студентов, который обеспечивает прочную основу для дальнейших исследований в области экономики. Многие студенты Гарвардского университета не имеют возможность отказаться от «Экономикс 10». Этот курс необходим для изучающих экономику, экологию и государственное управление, в то время как студенты, изучающие социальные науки, должны изучать вводный курс экономики, а единственно доступный альтернативный предмет преподает профессор Стивен Марголин — «Критические перспективы экономики», — предлагается только раз в два года (но не в этом году). Многие студенты просто хотят иметь аналитическое понимание экономики как части качественного гуманитарного образования. Кроме того, «Экономикс 10» делает трудным эффективное изучение последующих курсов экономики, так как он предлагает только один серьезный взгляд вместо фундаментальных основ, на базе которых могут преподаваться другие дисциплины. Нельзя создавать атмосферу, в которой студенты будут вынуждены уходить с этого курса, или экономикса вообще, для того чтобы выразить свое недовольство.

Выпускники Гарварда играют важную роль в финансовых учреждениях и в формировании государственной политики по всему миру. Если Гарвард не сможет оснастить своих студентов широким и критическим пониманием экономики, их действия могут нанести ущерб мировой финансовой системе. Экономические потрясения последних пяти лет были достаточным доказательством этого.

Мы выходим на улицы сегодня, чтобы присоединиться к бостонскому маршу протеста против акционирования высшего образования как части глобального движения Захвата. Так как «Экономикс 10» носит предвзятый характер, способствует и символизирует растущее экономическое неравенство в Америке, мы уходим с ваших занятий сегодня в знак протеста против недостаточного внимания базисной экономической теории и чтобы оказать поддержку движению, которое меняет американский дискурс экономической несправедливости. Профессор Мэнкью, мы просим Вас отнестись серьезно к нашему беспокойству и нашему уходу с занятий.

С уважением,

Студенты «Экономикс 10».

¹ Открытое письмо студентов-экономистов преподавателям и ответственным за преподавание этой дисциплины (перевод А. В. Сорокина): «Мы, студенты-экономисты уни-

ками лет практики свою реалистичность, представляется намного более научным инструментом, чем значительная часть моделей из стандартного учебника экономикса. Рассмотрим прогностический эффект S-образной кривой применительно к России. Поскольку возникновение начинается с фундаментальных идей и разработок, рождающихся в головах ученых и лишь затем воплощающихся в лабораториях, очень важно проанализировать динамику количественных показателей материального обеспечения (инвестиций) в создание условий для ученых. Важнейшим показателем здесь будет оплата труда, поскольку на свой оклад ученый может покупать книги, оборудование и даже поддерживать учеников¹.

Гипотезой автора будет такая: если ученый получает зарплату как минимум в 2–3 раза больше средней, то, при прочих равных, у ученых будет достаточно возможностей и стимулов, чтобы генерировать но-

верситетов и высших школ Франции, заявляем, что мы принципиально неудовлетворены получаемым нами преподаванием экономики. Для этого имеются следующие причины. 1. Вырваться из выдуманного мира! Подавляющее большинство из нас выбрало изучение экономической теории для того, чтобы максимально глубоко понять те феномены экономики, с которыми сегодня сталкиваются граждане. Однако то обучение, которое мы получаем, в большинстве своем состоящее из неоклассической теории или подходов, производных от нее, в целом не отвечает нашим ожиданиям. Даже тогда, когда теория обоснованно абстрагируется на первом этапе от случайностей, она в дальнейшем не возвращается к их объяснению. Фактическая сторона (исторические факты, функционирование институтов, изучение поведения и стратегий агентов...) почти не существует. Более того, этот разрыв между преподаванием и конкретными реалиями создает огромные проблемы для тех, кто хотел бы быть в дальнейшем полезен для экономических и социальных акторов. 2. Нет бесконтрольному использованию математики. Использование математического инструментария представляется необходимым. Но когда использование математической формализации становится не инструментом, а самоцелью, то это приводит к шизофрении по отношению к реальному миру. Напротив, формализация облегчает составление упражнений и моделей, где главное — получение «хорошего» результата (т.е. результата, вытекающего из логики исходных гипотез). Это придает записи и выбору наукообразный вид, но не отвечает на вопросы, обсуждаемые в современных экономических дискуссиях. 3. За плюрализм экономических подходов. Очень часто основной курс лекций не оставляет места для размышлений. Из множества, существующих подходов к экономическим проблемам нам, как правило, дается только один. Этот подход претендует на то, чтобы объяснить все чисто аксиоматическими средствами, так, как будто это является истиной в последней инстанции. Мы не принимаем догматизм. Мы хотим плюрализма объяснений, адекватного многообразию и сложности объектов и неопределенности в решении большинства проблем экономики (безработица, неравенство, место финансовых рынков, достоинства и недостатки свободной торговли, т.д.). ОБРАЩЕНИЕ К ПРЕПОДАВАТЕЛЯМ: ПРОСНИТЕСЬ, ПОКА НЕ ПОЗДНО!» Текст был опубликован в газете «Монд» 17 июня 2000 г. За месяц его подписали около тысячи студентов и десятки преподавателей. Результатом этого письма, позднее подписанного десятками тысяч студентов и преподавателей всего мира, стало появление и растущая популярность интернет-журнала «Post-Autistic Economics review»: <http://www.autisme-economie.org/> (позднее изменил название на «Real World Economics Review» <http://www.paecon.net/PAEReview/>

Режим доступа к переводу и оригиналу письма: <http://www.econ.msu.ru/sys/raw.php?o=19690&p=attachment>

¹ См.: Гиларовский В. А. Москва и москвичи. — М.: Эксмо, 2008.

вые идеи и ошутимо способствовать инновационному развитию страны и мира в целом. Разумеется, высокая оплата труда не является достаточным условием творчества. Но она служит необходимым условием. Превышение в 2–3 раза создает необходимую мотивацию для вложений в многолетнюю подготовку — высшее образование (5–6 лет) и получение ученой степени (2–3 года), а также постоянное повышение квалификации на протяжении дальнейшей жизни.

Таблица 2.1

**Соотношение оплаты труда профессоров и рабочих
в царской России**

Период времени	Категории	Размер жалованья, руб. в год	Численность, человек	Соотношение размеров жалованья
1725–1804	Профессор	660	27	15 — 55 : 1
	Рабочий	12–45	—	
1804–1835	Профессор	2500	57	15 — 69 : 1
	Рабочий	36–168	—	
1835–1863	Профессор	5500	203	42 — 110 : 1
	Рабочий	50–130	—	
1863–1884	Профессор	3300	285	14 — 20 : 1
	Рабочий	167–232	—	
1884–1917	Профессор	4500	314	9 — 13 : 1
	Рабочий	360–480	—	

Источник: Гальдикас В. А. Престиж труда преподавателей вузов России // Вестник ИН-ЖЭКОНа. Серия «Экономика». 2010. № 3. С. 297.

Как видно из табл. 2.1, во все времена в России профессорам платили намного больше, чем сегодня. И отсюда следует вывод, что современную политику правительства России в области образования и науки нельзя оправдать никакими историческими примерами и никакими соображениями «эффективности». Она противоречит всей предыдущей истории, а также и ситуации в других странах. Из истории России и СССР, а также опыта других стран можно сделать вывод о тесной взаимосвязи зарплаты профессоров и величия страны. Великая страна означает высокие зарплаты профессоров, высокие доходы ученых.

Никогда еще в истории нашей страны ученые не оплачивались так низко, как сегодня. Вплоть до 1990-х гг. базовые ставки оплаты труда ученых были высокими. И благодаря этому российские и советские ученые делали замечательные открытия и были известны во всем мире (табл. 2.2).

Таблица 2.2

Оплата труда ученых в СССР с 1937 г.

Штатные должности	Должностные оклады		
	со стажем по занимаемой должности		
Ученая степень или образование	менее 5 лет	от 5 до 10 лет	свыше 10 лет
	(руб. в месяц)		
1. Профессор — завкафедрой, имеющий ученую степень доктора наук	1100	1300	1500
не имеющий ученой степени доктора наук	900	1000	1200
2. Профессор кафедры — имеющий ученую степень доктора наук	1000	1150	1300
не имеющий ученой степени доктора наук	800	900	1000
3. Доцент кафедры и старший преподаватель — имеющие ученую степень кандидата наук	700	800	900
не имеющие ученой степени кандидата наук	600	700	700

Источник: Постановление Совета Народных Комиссаров СССР от 11 ноября 1937 г. № 2000 «О введении штатных должностей и должностных окладов для профессорско-преподавательского состава в вузах» // Ведомости Верховного Совета СССР. 1937. № 73. Ст. 751. См. также: Оклады преподавателей и стипендии аспирантов и студентов советских вузов, ноябрь 1937 г. Режим доступа: <http://ihistorian.livejournal.com/271776.html#cutid1> (дата обращения: 19.01.2012).

Для сравнения: средняя месячная заработная плата в РСФСР в марте 1936 г. составляла:

- в крупной промышленности — 231 руб.;
- в строительстве — 224 руб.;
- в совхозах, коопхозах и на других сельхозпредприятиях — 140 руб.;
- на железнодорожном транспорте — 227 руб.;
- в научно-исследовательских учреждениях — 302 руб.;
- в вузах и ВТУЗах — 336 руб.;
- в учреждениях здравоохранения — 189 руб.;
- в органах управления центрального-общего и ведомственного (СССР и союзных республик) — 427 руб.;
- в сельсоветах — 144 руб.;
- в судебных учреждениях и организациях юридического обслуживания населения — 252 руб.

В среднем — 208 руб.¹.

¹ Численность и заработная плата рабочих и служащих в СССР (Итоги единовременного учета за март 1936 г.). — М., 1936; а также: Оклады преподавателей и стипендии аспирантов и студентов советских вузов, ноябрь 1937 г. Режим доступа: <http://ihistorian.livejournal.com/271776.html#cutid1> (дата обращения: 19.01.2012).

Таким образом, оклад профессора — доктора наук стал равен примерно 5–6 средним зарплатам; оклад доцента — кандидата наук — примерно 4 средним зарплатам.

В 1949 г. зарплаты ученых в СССР, заметно обесценившиеся в войну, были увеличены сразу в 3 раза¹.

Традиция высокой оплаты труда ученых сохранялась во все исторические периоды² и была прервана лишь с разрушением СССР в начале 1990-х гг., когда новые руководители страны объявили тотальную коммерциализацию исследований и разработок, что стало губительным для любых инноваций, «отсекая» самую возможность их возникновения и обрекая страну на технологическую отсталость.

Инновационный цикл

Рассмотрим инновационный цикл. Он состоит из шести фаз:

1. Предпосылки;
2. Идея;
3. Разработка;
4. Создание опытного образца;
5. Внедрение;
6. Производство.

Экономическая теория сегодня подробно и детально рассматривает лишь 6-ю фазу — производство. Но в экономике, основанной на знаниях, без учета всех пяти фаз не обойтись.

Если фазы 3–6 заняли прочное место в технико-экономических обоснованиях, бизнес-планах, финансово-экономических планах, то предпосылки и идея могут показаться слишком абстрактными или же лежащими на стыке экономики и философии. На самом деле и предпосылки и идея несут в себе именно экономический смысл. Предпосылки — некий уровень материальных достижений, дающих основу для выдвижения идеи. Например, если открыто железо, то можно изобретать новые способы его обработки или получения. Можно придумать выплавку чугуна, стали. Такие вершины творчества, как сталь для самурайских мечей, секрет получения которой был одно время утерян и вновь открыт только спустя несколько столетий, невозможны без открытия железа.

Идея в экономическом смысле — это то, что способно повысить реальную ценность товара, услуги, работника, организации и т.п. Вследствие своего влияния на ценность идеи способны смещать равновесие как на отдельных рынках, так и в рамках организаций или в производ-

¹ См.: Красильщиков В. А. Вдогонку за прошедшим веком: развитие России в XX веке с точки зрения мировых модернизаций. — М.: РОССПЭН, 1998.

² См., например: Постановление Совета Народных Комиссаров СССР от 11 ноября 1937 г. № 2000 «О введении штатных должностей и должностных окладов для профессорско-преподавательского состава в вузах» // Ведомости Верховного Совета СССР, 1937. № 73. Ст. 354.

ственной цепочке сети, способны изменять макроэкономические соотношения, глобальное равновесие и т.п. Некоторые идеи могут угрожать самому существованию экономических субъектов. Например, идея получения дешевой энергии из альтернативных источников (солнце, ветер, энергия космоса) угрожает существованию электростанций, работающих на ископаемых видах топлива. Новые идеи могут привести к ликвидации каких-то рабочих мест. Если раньше против нового, угрожающего стабильности, боролись луддиты, то сегодня без особого шума представители крупных корпораций и государственных ведомств скупают патенты и кладут их под сукно.

Новые идеи могут нести в себе нестабильность. Если луддиты боролись с вектором мирового технического и экономического развития, то скупщики патентов и консерваторы стремятся остановить развитие «разрушающих» технологий, далеко не всегда находящихся в рамках этого вектора. Многие новые технологии способны разрушить не только отдельные предприятия или даже целые отрасли, но и биосферу, социум, социокультурную сферу, да и Землю в целом. Один из ярких примеров — применение ДДТ, приведшее к массовой гибели птиц и генетическим мутациям.

Профессор Гарвардской школы бизнеса Клейтон М. Кристенсен открыл такую закономерность: фирмы, которые действуют в качестве рационального рыночного агента, в инновационном обновлении неизменно проигрывают. Он пишет: «Хорошее руководство, чуткость к запросам рынка, общее качество управления и реинжиниринг процессов — все это оказывается бесполезным. Нужно ли говорить, что такие выводы обескуражили тех, кто учит будущих менеджеров!»¹

Кристенсен выделяет два типа инноваций:

- 1) поддерживающие;
- 2) «подрывные».

Традиционные микро- и макроэкономические модели явно недостаточны для полного и адекватного отображения экономической реальности, поскольку имеют дело только с поддерживающими инновациями.

По мнению К. Кристенсена, «у всех поддерживающих технологий есть общая черта: они улучшают качество существующих продуктов в пределах технических характеристик, важных для основных потребителей на главных рынках»².

«Подрывные» технологии приносят на рынок совершенно новые предложения. Вообще говоря, благодаря им появляются те же, т.е. уже существовавшие на рынке, продукты, но худшего качества. Однако эти продукты обладают другими свойствами, и их ценят определенные — и обычно новые — группы потребителей. Продукты, созданные на ос-

¹ Кристенсен К. Дилемма инноватора. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. С. 17.

² Там же. С. 15.

нове «подрывных» технологий, обычно дешевле, проще, меньше и удобнее в обращении»¹.

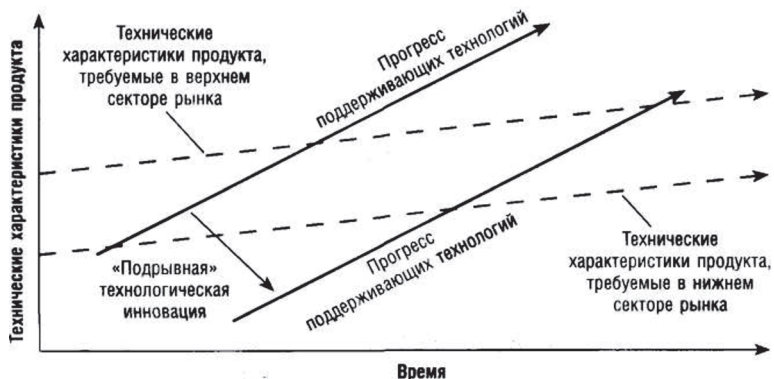


Рис. 2.3. Влияние перемен в поддерживающих и «подрывных» технологиях

Источник: Кристенсен К. Дилемма инноватора. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. С. 15.

На рис. 2.3 видно, что, действуя в соответствии с принципами максимизации прибыли, т.е. производя лучшие продукты, чтобы вытеснить с рынка конкурентов и добиться лучших цен и нормы прибыли, производители стремятся перейти в верхний сектор рынка. Это движение направлено в одну сторону — чем больший объем имеет рынок, тем более он привлекателен для производителя. Минимизация издержек благодаря эффекту экономии от масштаба надежно удерживает производителей в верхних сегментах рынка. К. Кристенсен приводит конкретный пример для иллюстрации этого положения: «Чтобы поддерживать стоимость акций и, расширяя сферу обязанностей своих сотрудников, создавать возможности для их роста, успешным компаниям необходимо расти. Но если компания стоимостью 40 млн долл., получив 8 млн дохода, вырастает в следующем году на 20%, то компании, стоящей 4 млрд долл., для этого нужно заработать 800 млн. Ни один новый рынок не обеспечит таких доходов. Поэтому чем больше и успешнее становится организация, тем меньше возможностей для роста предлагают ей новые рынки»². Однако «подрывные» технологии, несовершенные и малоприбыльные сегодня, с точки зрения нынешних основных потребителей, могут завтра на том же рынке оказаться вполне конкурентоспособными.

К. Кристенсен объясняет, почему не работают традиционные микроэкономические подходы: «Компании, процессы распределения ресурсов которых требуют оценки объема рынка и возврата инвестиций до выхода на новый рынок, при появлении «подрывных» технологий либо ничего

¹ Кристенсен К. Указ. соч.

² Там же. С. 19.

не делают, либо совершают серьезные ошибки. Чтобы планировать инвестиции, им нужны маркетинговые данные, а их не существует; точно так же неизвестны пока ни доходы, ни расходы. Применять методы планирования и маркетинга, разработанные для поддерживающих технологий, в принципиально другом контексте «подрывных» технологий все равно что пытаться взлететь, хлопая крыльями, привязанными к рукам»¹. «Подрывные» технологии вначале не соответствуют принципу минимизации издержек / максимизации прибыли: «В целом «подрывные» технологии вначале интересуют наименее выгодных потребителей рынка. Поэтому большинство компаний, которые внимательно относятся к нуждам своих основных потребителей и нацелены на новые продукты, которые обещают более высокую прибыль, почти всегда опаздывают с решением об инвестировании в «подрывные» технологии»².

Убежденность зрелых компаний в том, что интенсивное инвестирование в «подрывные» технологии не является рациональным финансовым решением, имеет три источника³.

Во-первых, продукты «подрывных» технологий проще, дешевле и менее прибыльны.

Во-вторых, обычно «подрывные» технологии вначале внедряются на новых или небольших рынках.

В-третьих, потребителям, приносящим большую часть дохода ведущим компаниям, не нужны «подрывные» технологии — поначалу у них даже нет возможности применять их.

«Подрывные» технологии обычно способствуют возникновению новых рынков, которые еще невозможно проанализировать. «Легко доказать, что компании, рано появившиеся на зарождающихся рынках, получают существенные преимущества первооткрывателей по сравнению с теми, кто приходит позже»⁴.

Книга К. Кристенсена «Дилемма инноватора» стала настольной для ряда успешных топ-менеджеров, среди которых можно назвать главу Microsoft Б. Гейтса.

Таким образом, финальные результаты, приносимые «подрывными» технологиями как одной из ключевых форм деятельности «человека творческого» (homo creator) в современной экономике, еще более усиливают мотивацию к максимизации использования творческого потенциала человека.

Обратимся к организационным структурам, адекватным максимально полному использованию творческого потенциала человека.

Матричная организация. В НАСА одна из таких структур — матричная использовалась уже в 1960-х гг. Вместо термина «матричная органи-

¹ Кристенсен К. Указ. соч. С. 20.

² Там же. С. 16.

³ Там же.

⁴ Там же. С. 19.

зация» иногда используются термины «управление по проектам», «организация по проектам», «управление программным методом» и «адхократия» (project management, project organization, program management, adhocracy)¹. Идеальный тип матричной организации, наиболее полно отражающий ее сущность, следующий.

Матричная организация характеризуется двумя или более пересекающимися линиями власти.

Она достигает своих целей посредством групп, ориентированных на задание.

Группы, ориентированные на задание, межфункциональны, т.е. их члены привлечены из разных функциональных подразделений внутри организации.

Группы, ориентированные на задание, внутри матричной организации создаются временно.

Функциональные подразделения продолжают существовать в пределах матричной организации как механизмы для осуществления рутинных функций и профессионального развития².

Матричная организация реагирует на изменения в ее внешней среде легче и быстрее. Это объясняется тремя причинами. Во-первых, матричную организацию составляют временные рабочие коллективы. Поскольку должность, предназначение работника никогда не рассматриваются как постоянные, люди меньше сопротивляются проведению новых мероприятий. Происходит меньшая привязка человека к статусу работы, и перспектива выполнения неприятных обязанностей становится менее пугающей. Во-вторых, матричная организация ориентирована на задания. У рабочих групп есть конкретные критерии для оценки своего продвижения к выполнению задания. Поэтому матричная организация может двигаться более эффективно к достижению своих целей. В-третьих, она межфункциональна. Интеграция работ заменяет специализацию по определенной работе выполнением определенной функции в рабочей группе. Как только человек почувствует свою принадлежность к группе, ориентированной на задачу, возможность функциональных подразделений сопротивляться изменениям со стороны администрации снижается. Как следствие улучшается адаптация к изменяющимся требованиям внешней среды³.

Матричная организационная структура в теории управления достаточно широко известна. Мы рассмотрели ее, чтобы показать, что эта структура более соответствует постиндустриальному обществу.

¹ *Baber W. Organizing the future: Matrix models for the postindustrial policy.* — The Univ. of Alabama Press, 1983. P. 30.

² *Ibid.* P. 31.

³ *Ibid.* P. 91.

Характеристики гипертекстовой организации. Менее известна гипертекстовая структура. Она представляет собой синтез двух структур: неиерархичной, самоорганизующейся структуры и иерархичной формальной структуры. Это очень важно для организаций, создающих знание. Основное требование, предъявляемое такими организациями к структуре, — обеспечить стратегическую способность овладевать, создавать, эксплуатировать и собирать новые знания в непрерывающемся процессе. Наиболее подходящая метафора для такой структуры — «гипертекст», пришедшая из компьютерной науки.

Гипертекст состоит из множества слоев, в то время как обычный текст в основном имеет только один слой — сам текст. Текст на компьютерном экране может состоять из абзацев, предложений, рисунков или графиков. В гипертексте каждый текст обычно хранится в отдельном файле. Когда оператору нужен какой-либо текст, он просто дает соответствующую команду, которая выводит весь текст на компьютерный экран в связанном и логическом виде. Оператор получает доступ к множеству слоев. Эти особенности позволяют не просто просматривать текст, но и углубляться в детали и в их подоплеку. Можно включить в гипертекст разные среды, например, видео. Каждый уровень — это разный контекст¹.

Подобно гипертекстовому документу, гипертекстовая организация состоит из взаимосвязанных слоев, или контекстов: система бизнеса, команды, работающие над проектом, и база знаний². Центральный слой — это система бизнеса, в которой выполняются обыкновенные, рутинные операции. Поскольку бюрократическая структура создается для эффективного выполнения рутинной работы, этот слой формируется в виде иерархической пирамиды. Верхний слой — это слой команд, работающих над проектом и создающих знания, например разрабатывающих новый продукт. Члены команд приходят из различных подразделений, составляющих систему бизнеса, и приписываются только к проектной группе до завершения данного проекта. Внизу находится слой «базы знаний», где знания, созданные верхними двумя слоями, готовятся для другого контекста и по другим категориям. Этот уровень не существует как реальная организационная единица, но воплощается в корпоративном видении, организационной культуре или технологии. Корпоративное видение дает направление, в котором компания должна развивать свои технологии или продукты и прояснять вопрос о том, в какой области она хочет действовать. Организационная культура влияет на умонастроение и действия любого работника.

¹ См. рис. 6-2 в книге: *Nonaka I. and Takeuchi H. The knowledge-creating company. How Japanese companies create the dynamics of innovation.* — Oxford: OUP, 1995. P. 168.

² См. рис. 6-3 в книге: *Nonaka I. and Takeuchi H. The knowledge-creating company. How Japanese companies create the dynamics of innovation.* — Oxford: OUP, 1995. P. 169.

Уникальной особенностью гипертекстовой организации является то, что три совершенно разных слоя, или контекста, сосуществуют в пределах единой организации. Ключевой характеристикой гипертекстовой организации является способность ее членов передвигаться по всем трем слоям для того, чтобы адаптироваться к изменяющимся требованиям ситуации как внутри, так и вовне организации. Эта возможность придает организации такую же гибкость, как у оператора компьютера, который может осуществлять навигацию по гипертекстовому документу, переходя по ссылкам к нужным данным.

Процесс создания знаний в организации представляется как динамичный цикл прохождения знаний через все три слоя. Члены проектной группы в верхнем слое, отобранные из разных отделов и разных функций слоя системы бизнеса, занимаются созданием знания. Их усилия могут направляться видением корпорации, представленным высшими управляющими. Когда команда выполнит задание, она движется вниз, к слою «базы знаний», и проводит инвентаризацию тех знаний, которые они собрали и которыми овладели. Эта инвентаризация включает успех и неудачи, которые документируются и анализируются.

Гипертекстовая структура, представляя собой динамический синтез бюрократической структуры и силы задач, использует преимущества обеих. Бюрократическая структура проводит в жизнь, эксплуатирует и аккумулирует новое знание через интернализацию и комбинирование, в то время как сила задач необходима для создания нового знания через социализацию и экстернализацию.

Остановимся на отличиях гипертекстовой организации от матричной. Действительно, гипертекстовую организацию не следует путать с матричной, которая используется для достижения двух или более целей в рамках обычной иерархической структуры. Гипертекстовая организация отличается от матричной по следующим позициям.

В матричной структуре работник должен принадлежать к или отчетываться двум структурам одновременно. Наоборот, в гипертекстовой структуре работник принадлежит к или отчетывается только одной структуре в один промежуток времени. Сотрудник присоединяется к проектной группе в период проектирования или к системе бизнеса в «непроектные» времена. Поэтому члены группы могут сфокусировать свое внимание всецело на одном проекте.

Организационное новое знание создается в изобилии в гипертекстовой организации, поскольку каждая структура создает и собирает новое знание по-разному, а матричная структура изначально не ориентирована на конвертирование знания.

В гипертекстовой организации легче и гибко комбинируется знание с разных уровней и разного времени.

Поскольку для проекта задается окончательный срок представления работы, ресурсы и энергия в такой организации используются более концентрированно, чтобы достигнуть целей проекта в проектное время.

Поскольку проекты обычно находятся под непосредственным контролем высших руководителей, время и длина коммуникаций между управляющими высшего, среднего и нижнего звеньев в формальной иерархии сокращаются, в результате происходит глубокий и всеобъемлющий диалог между уровнями управления. Фактически гипертекстовая организационная единица названа М. Кастельсом «сетевым предприятием» (network enterprise)¹.

Сетевое предприятие. Новые информационные и коммуникационные технологии сделали возможным появление еще одной формы организационных структур — сетевых структур. Соответствующая структурная единица названа М. Кастельсом «сетевым предприятием» (network enterprise)².

Сетевая структура представляет собой комплекс взаимосвязанных узлов. Если две точки (или два социальных положения) выступают в качестве узлов в одной и той же сетевой структуре, то расстояние между ними короче, чем когда они не принадлежат к одной и той же сети. С другой стороны, потоки в рамках той или иной сетевой структуры либо имеют одинаковое расстояние до узлов, либо это расстояние вовсе равно нулю.

С развитием сети Интернет стало возможным появление не только дистанционного образования, но и иных новых механизмов реализации творческого потенциала человека. В досетевой экономике ученый, исследователь, изобретатель, рационализатор обычно предлагали результаты своей творческой деятельности в рамках какой-то отрасли, направления деятельности, организации, службы. Результаты своей творческой деятельности могли предлагаться инноватором на самых разных уровнях — от организации, в которой он работает (что было чаще всего), до международных выставок, конференций и т.п., по результатам которых можно было заключить контракт на реализацию идеи. Но во всех случаях инноватор мог предложить результат своей творческой деятельности только четко очерченной группе структур. От его настойчивости зависело, насколько высоко он сможет подняться в этой группе, но в целом его деятельность была замкнута рамками этих структур. Например, ученый, создавший новую энергетическую установку, так или иначе мог предложить ее лишь в рамках энергетического комплекса.

В сетевой экономике ситуация изменилась кардинальным образом. Повышение «знанияинтенсивности» продукции привело к стиранию четких границ между отдельными продуктами, производимыми разными

¹ Nonaka I. and Takeuchi H. The knowledge-creating company. How Japanese companies create the dynamics of innovation. — Oxford: OUP, 1995.

² Castells M. The Rise of the Network Society. Malden (Ma.). — Oxford: Blackwell Publishers, 1996.

отраслями, и соответственно между самими отраслями. Особенно ярко это проявилось в отраслях «новой экономики». Например, сказать сегодня, где начинается компьютерная отрасль и где она заканчивается, не может практически ни один самый добросовестный и пунктуальный исследователь. Компьютеры применяются в автомобилях, самолетах, поездах, космических кораблях, бытовой технике, игрушках, музыкальных центрах, станках, инструментах, зданиях... Список можно продолжать и продолжать. Появились даже такие понятия, как, например, город-компьютер. Например, в Южной Корее строится город-компьютер — Нью-Сонгдо.

В СССР, а позднее и на постсоветском пространстве всегда остро стоял вопрос внедрения изобретений, а в условиях рыночной экономики особенно актуальной стала коммерциализация инноваций.

Традиционные модели реализации инноваций очень затратны; нормальная правовая среда для защиты интеллектуальной собственности еще только находится в стадии становления; венчурное финансирование в России сильно отстает от других стран.

Существовавшая в СССР инфраструктура для внедрения инноваций (военно-промышленный комплекс, связи между НИИ и производственными предприятиями) была во многом разрушена, а новая инфраструктура только создается. Сегодня существуют лишь отдельные связи, когда крупная корпорация «берет шефство» над профильным институтом, заказывая ему необходимые разработки. Однако координация разработок при подобных альянсах достаточно низка, поскольку исследовательские программы институтов могут довольно сильно расходиться с потребностями корпораций. Поэтому в большинстве случаев сотрудничество ограничивается спонсорской помощью со стороны корпораций и подготовкой или переподготовкой специалистов для корпораций институтами.

Венчурное финансирование в России весьма мало развито. В стране много свободных денег и много желающих их инвестировать, но в разработки вкладывается лишь их незначительная часть. Можно выделить следующие причины:

- 1) существует довольно много отраслей, в которых норма прибыли очень высока (до 50—100%) — недвижимость, торговля, добыча сырья и др.;

- 2) нет реально работающей системы охраны интеллектуальной собственности;

- 3) разработчики практически не различают концепции «инвестиций» и «кредита». Инвестиции обычно связаны с участием в управлении — это обычная практика во всем мире. Подавляющее большинство российских разработчиков называют инвестициями кредит, т.е. вложение денег в их разработку с обещаниями (а нередко и без всяких обещаний) вернуть больше денег. «Инвестор» при этом к делам фирмы-разработчика не допускается. Понятно, что такая ситуация инвесторов не устраивает;

4) очень высокая степень монополизации. Такие гиганты, как «АФК-Система» (подразделение «Система-Инвенчур»), отслеживают и забирают под свой контроль наиболее высокорентабельные разработки, не оставляя шансов другим венчурным фондам и частным инвесторам. «Система-Инвенчур» может провести дорогостоящий проектный анализ перспективной разработки (стоимость — от 30 тыс. долл. и выше), а также вложить десятки миллионов долларов во внедрение этой разработки. Другим венчурным фондам, все активы которых измеряются единицами миллионов долларов, такое не под силу;

5) игнорирование экономической составляющей разработчиками. Они нередко стремятся получить финансирование на внедрение изобретений и открытий, имеющих значительную научную и технологическую ценность, но на данном этапе нерентабельных.

Но главным препятствием остается практически полное отсутствие в стране так называемых «бизнес-ангелов», т.е. инвесторов, готовых вложить средства на самых ранних этапах разработки, когда нет еще ни промышленной модели, ни опытного образца, а чаще всего есть лишь идея, которую только предстоит реализовать. Во-первых, на это нужно много времени, а в России инвесторы предпочитают не связываться с проектами, имеющими длительные сроки окупаемости; во-вторых, очень высока степень всевозможных рисков по причине значительной «непрозрачности» рынка инноваций.

Экономика, основанная на знаниях, предъявляет еще большие требования к реализации инноваций. «Период полураспада» знаний благодаря информационной революции все больше сокращается и сегодня, согласно оценкам ряда ученых МГУ, достиг уже одного года, а в некоторых областях и нескольких месяцев.

С учетом всего названного выше встает вопрос о создании новой, адекватной вызовам нового века, инфраструктуры для реализации инноваций в России.

Теоретическую базу для такой инфраструктуры разработал Г. Чезборо, назвав новое явление «открытыми инновациями». Его книга «Открытые инновации: создание прибыльных технологий», вышедшая в 2003 г., оказала огромное влияние на экономические отношения между заказчиками и разработчиками инноваций, существенно трансформировав многие экономические процессы. Сравнительные характеристики моделей закрытых и открытых инноваций приведены в табл. 2.3.

Практически невозможно установить четкий критерий отраслевой принадлежности. Если взять один из важнейших экономических критериев — критерий стоимости, то выяснится, например, что в стоимости нового «Боинга» самую большую часть занимает стоимость программного обеспечения.

Еще в большей степени, чем у продуктов, стирание границ наблюдается между услугами. Например, услугу показа фильмов вам предло-

Таблица 2.3

**Сравнительные характеристики
моделей закрытых и открытых инноваций**

Принципы закрытых инноваций	Принципы открытых инноваций
Талантливые люди, разбирающиеся в этой области, работают на нас	Далеко не все талантливые люди работают на нас. Мы должны взаимодействовать с талантливыми людьми, действующими как в нашей компании, так и за ее пределами
Чтобы получить прибыль от НИОКР, мы должны сами совершить открытие, разработать его до уровня продукта и довести до конечного результата	Значительную ценность могут создавать внешние НИОКР; внутренние НИОКР необходимы, чтобы получить часть этой ценности
Если мы сделаем открытие сами, то сможем первыми выйти с ним на рынок	Нам необязательно самим проводить исследования, чтобы на основе их результатов получить прибыль
Компания, которая доводит инновацию до рынка первой, выигрывает	Создание более совершенной модели бизнеса важнее, чем выход первым на рынок
Если мы сами создадим в отрасли большую часть лучших идей, мы выиграем	Если мы наилучшим образом воспользуемся внутренними и внешними идеями, мы выиграем
Мы должны хорошо контролировать нашу интеллектуальную собственность, чтобы конкуренты не воспользовались нашими идеями с прибылью для себя	Мы должны получать прибыль от использования другими нашей интеллектуальной собственности, и мы сами должны покупать интеллектуальную собственность у других компаний всякий раз, когда она соответствует нашей бизнес-модели

Источник: Чезбро Г. Логика «Открытых» инноваций: Новый подход к управлению интеллектуальной собственностью // Российский журнал менеджмента. №4, 2004. С. 73.

жат кинотеатры, обычное телевидение, кабельное, спутниковое телевидение, службы сети Интернет, производители VHS, DVD, Blue-ray (HD-DVD), авиакомпании, операторы сетей мобильной связи третьего поколения (3G), производители игровых приставок, производители телевизоров со встроенными жесткими дисками (повторный просмотр). Список легко продолжить. Так, режиссер, снявший новый фильм, имеет довольно большой выбор. Согласно экономической модели мейнстрима, производитель выходит со своей продукцией на один (или единичные) рынки. Но сегодня производитель впервые получил возможность выйти сразу на столько рынков, что все их трудно даже учесть. А автор творческой идеи еще больше расширяет пространство возможных вариантов, поскольку саму идею можно воплотить, возможно, и в кремнии, и в металле, и в пластике, и в программном коде, и т.д. Для максимизирующего доход рационального экономического агента остается только один выход — оценить доход от продукции на разных рынках и принять решение об оптимальном выпуске. Но на практике из-за несовершен-

ной информации потребуется отдельное маркетинговое исследование для каждого рынка, что само по себе означает довольно значительные издержки. Можно ли обойтись без этих издержек? Сетевая экономика позволяет решить эти проблемы на новом уровне. Наиболее адекватной формой решения этой проблемы представляются биржи идей.

Биржи идей — принципиально новая, возможная лишь в эпоху Интернета и коммуникационных технологий инфраструктура для реализации инноваций (идей, изобретений, открытий).

Традиционная модель реализации инноваций обычно предполагала два варианта:

- 1) самостоятельная, «инициативная» разработка. От разработчика требовалось запатентовать идеи (что подразумевало довольно значительный расход времени, а нередко и средств), составить бизнес-план для представления потенциальным инвесторам (цена тщательно проработанного бизнес-плана у ведущих международных фирм составляет от 30 тыс. долл. и выше, у российских фирм цена может быть ниже, но все же несколько месячных или даже годовых зарплат разработчика отдать придется);

- 2) заказная разработка. Обычно финансируется государством; в ряде стран распространена также практика частных заказов, обычно со стороны корпораций. В ходе реформ 1990-х гг. хозяйственные связи были в значительной мере разрушены, а новые еще должны были создаваться в течение длительного периода. Отечественные корпорации преимущественно сосредоточены в низкотехнологичном секторе (сырье, пищевая промышленность, торговля и т.д.) и не предъявляют значимого спроса на инновации.

Новая модель инноваций, сочетая в себе преимущества обоих традиционных вариантов, в то же время на новом уровне «снимает» недостатки предшествующей модели. С развитием сетевых технологий появилась возможность создавать сетевые сообщества разработчиков. При новой модели от разработчиков идей не требуется выставлять свою идею на всеобщее обозрение, а также составлять бизнес-план и патентовать идею до того, как она найдет спрос. В условиях экономики, основанной на знаниях, спрос на новые идеи очень высок. В то же время заказчик обычно не очень хорошо представляет, куда можно обратиться за требуемой разработкой. При новой модели заказчик обращается к сетевому сообществу разработчиков с запросом на разработку. Заказчик дает техническое задание (например, разработать новый вид биотоплива, срок хранения которого был бы на 30% больше, чем у существующего) и обязательно предлагает некоторый бюджет (например, 10 млн руб.) на разработку, причем деньги могут быть предложены как за создание опытного образца, так и за обоснование концепции, демонстрацию работоспособности идеи и т.п. Техническое задание, сформулированное в универсальных научных терминах, рассылается по электронной почте всем разработчикам, подписавшимся на получение заказов на разработку

по соответствующим их профилю предметным областям. Разработчики представляют свои варианты (обычно несколько десятков), из которых отбираются наиболее подходящие три-семь предложений, а заказчик уже выбирает один или два варианта. Заказчик заключает с разработчиком контракт. По сути, процедура подачи заявки на разработку намного проще подачи заявки на грант.

Особенно важно то, что основная составляющая интеллектуального потенциала, инноваций — это уникальные знания, символы в головах людей. Нарботанные за многие годы, а то и десятки лет, эти знания далеко не всегда находят выражение в научных работах, патентах, докладах и т.п. Любой квалифицированный разработчик знает неизмеримо больше о своей разработке, чем выражает это в ее описании. Зачастую исчерпывающее описание идеи позволяет воспользоваться этой идеей посторонним людям, поэтому разработчики предпочитают держать подобные описания при себе. Однако когда есть заказ на разработку, автор идеи может гибко адаптировать ее под самые различные сферы применения, нередко для совершенно другой отрасли. Сравнение двух моделей приведено на рис. 2.5. Самое существенное преимущество новой модели — возможности реализации идей многократно возрастают.

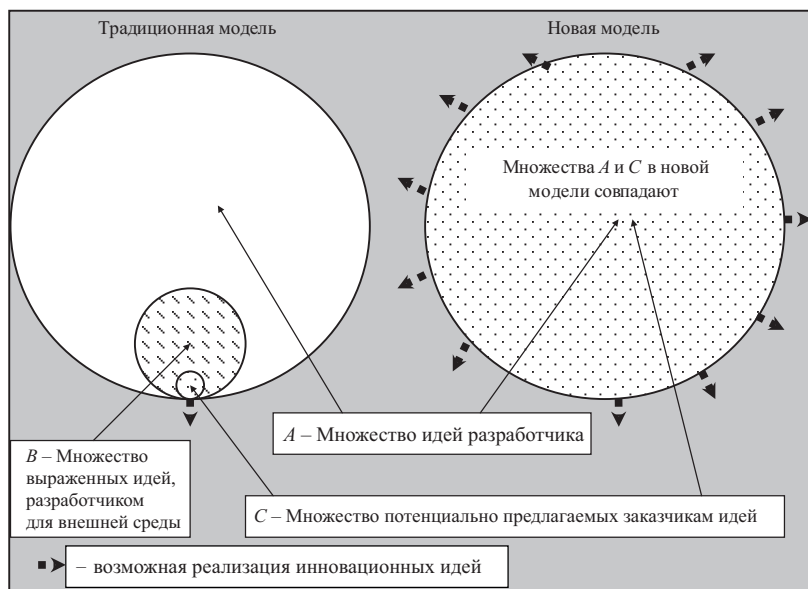


Рис. 2.5. Традиционная и новая модель инноваций

Источник: составлено автором.

Как явление новая модель инноваций стала приобретать известность в научном и бизнес-сообществах только с 2007 г.

Современный мир находится в переходном состоянии, и сейчас наблюдается борьба старого с новым — структуры, основанные на принципах «Второй волны»: стандартизации, специализации, синхронизации, концентрации, максимизации, централизации, а к ним прежде всего относятся крупнейшие корпорации и государственно-бюрократические иерархии, не хотят сдавать свои позиции и ведут борьбу за самосохранение.

В то же время новые принципы получают все более широкое распространение — к примеру, появился собирательный образ «викиномика», отображающий организации новой эпохи. Этот образ довольно детально описан в книге «Викиномика»¹: сетевые модели, свободное участие заинтересованных людей, предоставление другим людям доступа, открытость творчества и инноваций, совместная неотчужденная деятельность людей с общими интересами. Д. Тепскотт и Э. Вильямс назвали появившуюся в третьем тысячелетии уникальную смесь из взаимодействия на равных, творческого моделирования и сотрудничества «викиномикой». На смену конкуренции, характерной для индустриального общества, приходит эпоха массового сотрудничества и совместной деятельности. «Все активнее развивается новое искусство и наука сотрудничества — мы называем ее «викиномикой»². Вот что пишут авторы «Викиномики» о новой модели организации деятельности: «В прошлом сотрудничество носило локальный характер. Оно происходило между семьями, друзьями, соседями, участниками небольших сообществ, в том числе отделов на работе. Крайне редко такое сотрудничество носило массовый характер, и обычно это происходило в периоды всплесков политической активности... В наши дни все изменилось... Миллионы людей уже объединяют свои усилия в самоорганизующихся союзах, создающих динамичные новые продукты и услуги и бросающих тем самым вызов крупнейшим и богатейшим компаниям мира. Такая новая модель инноваций и создания ценности получила название «peer production»³, или пиринг-модель⁴ (далее... также «производство на равных»). Она описывает, что происходит, когда массы людей и компаний свободно сотрудничают для продвижения инноваций и стимулирования роста в своих отраслях»⁵. Эти новые принципы лежат в основе суперсовременных проектов и организаций, среди ко-

¹ *Тепскотт Д., Уильямс Э. Викиномика. Как массовое сотрудничество изменяет всё.* — М.: BestBusinessBooks, 2009.

² Там же. С. 37.

³ *Peer* (англ.) — ровня, равный (по положению, способностям).

⁴ *Peering* (англ.) — взаимодействие на равных, равноправный информационный обмен.

⁵ Термин «peer production» был предложен Йохан Бенкером, преподавателем Йельского университета. См. также: *Benkler Y. Coase's Penguin, or, Linux and the Nature of the Firm* // *Yale Law Journal*. 2002–2003. Vol. 112. В книге «Викиномика» термины «peer production» и «mass collaboration» используются в качестве синонимов (*Tan-*

торых You tube, Linux, Wikipedia, NineSigma, MySpace, InnoCentive, Flickr, Second Life, и проекта «Геном Человека». Использование этих новых принципов позволило заметно повысить эффективность и конкурентоспособность таких традиционных корпораций, как Boeing, BMW и Procter & Gamble.

Становится возможной в больших масштабах новая модель заработка, позволяющая максимально использовать мысль, а не физический труд. Эта новая модель (называемая «Открытые инновации», «Викиномика») позволяет участвовать в конкурсах и получать премии, не выходя при этом из дома, множеству людей. Суть этой новой модели в том, что в информационной сети объявляется конкурс на лучшую разработку, лучшую идею, лучший проект. В таком конкурсе теоретически может участвовать очень большое число людей, причем обычно люди сами определяют наилучшее применение своим способностям, в результате несколько (или один) человек справляю(е)тся с задачей и получаю(е)т обещанное вознаграждение. К примеру, ученые, успешно справляющиеся с решением задач, предложенных InnoCentive, получают за свои решения от 10 тыс. до 1 млн долл.¹. «Если вы занимаетесь или занимались химией и являетесь, к примеру, пенсионером, сотрудником с неполной занятостью или студентом, ваша помощь может понадобиться компании Procter & Gamble. Скорость развития инноваций в ее отрасли удвоилась за последние пять лет, и компании для удержания лидирующих позиций уже недостаточно армии из 7500 штатных исследователей... Теперь вы можете работать на P&G, не являясь их штатным сотрудником. Просто зарегистрируйтесь в сети InnoCentive, где вы и девяносто тысяч других ученых можете за вознаграждение помочь компании решить ее задачи или проблемы в области исследовательской работы»². «Сходные услуги предлагают компании Nine-Sigma, InnovationXchange Network, Eureka Medical, YourEncore и Innovation Relay Centers»³.

Систематизируем выгоды и издержки создателей нового знания в условиях его открытости и ограничения доступа к нему (табл. 2.4).

Эффективность модели «биржи идей» существенно выше, чем у сетевых моделей. Можно дать этому несколько объяснений.

1. Авторы могут генерировать идеи для проектов, пользующихся спросом. Именно таким способом можно достичь встречи достаточно конкретного и в чем-то узкого спроса на идеи с обширным пространством вариантов предложений идей. Таким образом, достигается улучшение согласования творческих идей с реальными потребностями, реальным

котт Д., Уильямс Э. Викиномика. Как массовое сотрудничество изменяет всё. — М.: BestBusinessBooks, 2009. С. 28–29).

¹ Тапскотт Д., Уильямс Э. Указ. соч. С. 14.

² Там же. С. 31–32.

³ Там же. С. 131.

Таблица 2.4

Баланс выгод и издержек у создателя нового знания

	Барьеры для доступа к новому знанию	Открытость нового знания
Выгоды	Монопольная рента, доходы от эксклюзивных прав	«Добровольные» выплаты
	Возможен «подрыв» среды, когда фирма становится монополистом благодаря барьерам для доступа к новому знанию, вытесняет конкурентов и теряет стимулы к какому-либо развитию продукции	Улучшается среда в целом, способствуя улучшению качества жизни текущего и будущих поколений, благодаря этому появляется эффект «мультиплицирования» знаний ¹
	Возможность привлечь государственные или частные инвестиции. Условия, как правило, очень строгие. Штрафы и возможность банкротства в случае неудачи разработки	Возможность получить гранты, субсидирование разработок от государства, частных лиц, фондов. Условия, как правило, сравнительно мягкие. Отказ (не во всех случаях) в продолжении финансирования в случае неудачи разработки
	Синергетический эффект от объединения усилий с представителями других специальностей практически отсутствует	Синергетический эффект благодаря открытости знания людям, работающим по другой специальности и в другой сфере
Издержки и потери	Необходимость оформить идею, сделать ее понятной другим людям + оформление документов правообладателя	Необходимость оформить идею, сделать ее понятной другим людям
	Угроза внезапной утраты контроля над знанием из-за оппортунистического поведения и других факторов (например, нового открытия, резко снижающего ценность существующего знания)	Нет необходимости контроля
	Защита эксклюзивных прав, судебные издержки, система защиты информации	Нет
	Система собственной безопасности	Нет
	Реклама и целый комплекс маркетинговых мероприятий для продвижения продукции, направленных на частичное раскрытие, донесение знания до потребителя	Только необходимость оформить идею, сделать ее понятной другим людям
	Сравнительно высокие издержки для кооперации, привлечения других людей для создания продукции	Сравнительно низкие издержки для кооперации, привлечения других людей для создания продукции
	Сравнительно высокие затраты на совершенствование продукции	Сравнительно низкие затраты на совершенствование продукции
	Знание может быть утрачено по причине его закрытости и неиспользования	Вероятность утратить знание сравнительно мала

Источник: составлено автором.

¹ Благодаря изобилию пиратских дисков, обеспечивших практически свободный доступ к новейшим программам, российские специалисты в области ИТ стали одними из лучших специалистов мира.

спросом на идеи. Нередко одна и та же идея может найти несколько применений, и лучше всего о сфере применения, как правило, знает автор идеи.

2. Лучше, чем в других моделях, снимается асимметрия информации. Авторы идей получают информацию о востребованности тех или иных идей, заказчик — на основе предложений авторов — о состоянии прогресса в данном сегменте, а также о векторе развития в данной области.

3. Существенно повышается инновационный потенциал организации-заказчика, поскольку через конкурсную биржу можно найти решения не только научно-исследовательских и опытно-конструкторских задач, но и инновации практически во всех областях деятельности предприятия — маркетинге, менеджменте, логистике и т.д. Диверсифицировать наукоемкую деятельность становится намного проще, поскольку можно не создавать новый коллектив исследователей, а обратиться к услугам сети.

Каковы перспективы развития «бирж идей»? С развитием сети Интернет, с подключением новых пользователей с повышением качества доступа для существующих пользователей, будут расти и сетевые сообщества, в том числе и у «бирж идей». Аутсорсинг НИОКР получит новый импульс для развития, поскольку в процессе подбора идеи смогут участвовать не отдельные коллективы или личности, а глобальная сеть исследователей и разработчиков, возможно, существующих на разных континентах и работающих в совершенно разных отраслях: «Заслуженные гуру, бывшие бастионом «профессионализма», вынуждены делить сцену с творцами-«любителями», постоянно нарушающими их покой. Десятки миллионов людей делятся новостями, информацией и точками зрения в блогосфере, самоорганизующейся сети, состоящей из более чем 100 млн персональных сайтов и ежесекундно обновляющейся¹. Некоторые крупные веблоги (также для краткости называемые блогами) ежедневно посещаются сотнями тысяч и даже миллионами пользователей², т.е. количество их читателей превышает тиражи многих ежедневных газет. Появившиеся в последнее время аудиоблоги, подкасты и блоги, на которых размещаются фотографии с мобильных телефонов, способствуют развитию динамичного, ежеминутно обновляющегося потока новостей, передающихся от человека к человеку, и свободному распространению информации через Интернет»³.

¹ По данным ресурса technorati.com, оценивающего зарегистрированные блоги, таких блогов по состоянию на 2008 г. было 112,8 млн. Реальное количество, включающее незарегистрированные блоги, оценивается от 200 до 600 млн (по состоянию на начало 2011 г.).

² В феврале 2011 г. среднесуточное количество посетителей сайта www.huffingtonpost.com со всего мира составляло 2,5 млн человек. В тот же период сайт ru.wordpress.com посещали свыше 120 тыс. человек ежесуточно только из одной России.

³ *Тапскотт Д., Уильямс Э.* Указ. соч. С. 30.

Новая модель уже с успехом реализована в США. Сегодня во многих развитых странах ощущается нехватка талантливых ученых. И несколько прогрессивных компаний в США начали экспериментировать с новой концепцией открытых инноваций. Выйдя за рамки своих научно-исследовательских лабораторий, они пытаются сегодня ускорить переход на новейшие технологии, освобождаясь одновременно от дополнительных затрат и рисков, связанных с организацией исследований собственными силами.

Многие, услышав о новой модели, думают, что компании просто-напросто отдают разработку инноваций на аутсорсинг, т.е. заключают контракты с внешними организациями. Но это не так. Обычно при аутсорсинге ищут поставщика, который выполнит работу дешевле, чем сам заказчик. Цель компаний, действующих по новой модели, совсем другая: найти интересные идеи, своими силами довести их до ума и обратиться в капитал.

Компания NineSigma создала базу более чем по 1,5 млн ученых и исследователей, использующих NS в качестве «брокера идей». «Ученый мир весьма непрозрачен: те, у кого возникает проблема, не видят, где искать решения», — утверждает Пол Стирос, CEO NineSigma¹. NineSigma формулирует техническое задание с описанием в нем проблемы, которую следует решить, и рассылает его (без ссылок на заказчика) по своей сети, состоящей из тысяч организаций и специалистов всего мира. Для каждой задачи компания рассылает в среднем 6 тыс. запросов и получает от 10 до 100 ответов. Кто угодно может прислать предложение в NineSigma, и оно попадет к заказчику. Нередко бывает, что у кого-нибудь уже есть готовое решение. Если заказчику понравится решение, NineSigma связывает обе компании (так же как кадровое агентство связывает работодателя и соискателя), и проект запускается. Идея здесь заключается не только в том, чтобы получить в ответ конкретное решение, а и в том, чтобы выявить людей, которые согласились бы заключить договор на создание такого решения. Причем, согласно данным NineSigma, 30% решений приходят из тех источников, о которых никто не мог предположить, например, из совершенно других отраслей. Например, высокотехнологичная упаковка, которая нужна химикам, может давно существовать у биологов.

По версии журнала Business Week, NineSigma входит в десятку самых передовых компаний нового тысячелетия. За последние три года крупные корпорации в США сократили расходы на собственные НИОКР с 4,5 до 3,5% от суммы продаж, в то время как объем рынка обмена идеями и поиска решений при помощи аутсорсинга вырос с 20 до 35%. Успех NineSigma подтверждает работоспособность новой модели. Компания ведет 50–70 проектов разработки идей в месяц. При этом она довольно молодая — основана в 2001 г. как подразделение Procter & Gamble, а бо-

¹ Джмухадзе А. Мозги на продажу // Секрет фирмы. № 35 (218). С. 46.

лее-менее значимой NineSigma стала с 2004 г. В ближайшие годы ожидается появление других подобных компаний. «И наконец, молодой человек из Индии, Китая, Бразилии или житель любой активно развивающейся восточноевропейской страны способен в наши дни делать то, о чем его родители могли только мечтать, а именно — вступить в глобальную экономику в качестве равноправного участника. Вы можете работать в колл-центре в Бангалоре, принимая заказы для придорожного ресторана в Лос-Анджелесе. Или вы можете обнаружить себя в новом корпоративном городе компании Foxconn в китайской провинции Шеньжень, где всего лишь десять лет назад крестьяне вспахивали землю с помощью рогатого скота. Сегодня же в огромном высокотехнологичном лагере Foxconn работают, живут, учатся и развлекаются свыше 180 000 разработчиков и производителей бытовой электроники для тинейджеров всего мира»¹.

Глобальный рынок исследований и разработок оценивается в 1 трлн долл. Россия, обладая 12% мирового научного потенциала, занимает лишь 0,5–1% этого рынка (в то время как для других стран это соотношение находится в тесной корреляции). Новая модель инноваций, использующая глобальные сети, способна в значительной степени сократить этот разрыв. Такая стратегическая задача в перспективе может предоставить значительный интерес как национальный проект, поскольку Россия с его помощью может претендовать на получение дополнительных 100 млрд долл., причем в сферу, где вопросы финансирования стоят наиболее остро, — в фундаментальную науку и образование. При этом попутно частично решается проблема «утечки мозгов», поскольку ученые получают возможность работать на иностранных заказчиков, не уезжая из страны и не устраиваясь на работу на постоянной основе, а реализуя отдельные проекты.

Механизмы финансирования. Рассматривая механизмы финансирования, выделим механизм распределения издержек как в общем виде, так и в той модификации, которая предложена А. В. Бузгалиным.

1. В общем виде механизм распределения издержек с целью возмещения затрат на создание высокоинтеллектуальных продуктов сводится к тому, что такие затраты *равномерно распределяются* между его потребителями, т.е. по мере возрастания числа последних (т.е. спроса), сокращается цена доступа (иначе говоря, здесь применяется принцип, обратный принципу рынка).

2. Конкретные средства реализации механизма распределения издержек при этом неочевидны. Так, на стартовых этапах реализации того или иного проекта сложно предвидеть количество конечных потребителей, в том числе динамику его роста.

3. Одним из таковых конкретных средств могла бы быть модель под условным названием «*банк проекта*». Предположим, что издержки созда-

¹ Тапскотт Д., Уильямс Э. Указ. соч. С. 32–33.

ния продукта (или проекта) составили 100 условных рублей. Одновременно с началом реализации продукта (проекта) открывается банковский счет (его мы условно и назовем «банком проекта»), конечным бенефициаром которого является, по общему правилу, разработчик проекта. Как только собирается первая группа пользователей (например, 10 человек), они вносят по 10 условных рублей каждый. С этого момента издержки формально компенсированы. «Банк проекта» же работает далее при сохранении общей достигнутой суммы в нем (т.е. на счете). В случае появления десяти новых пользователей продукта (проекта) каждый из них вносит в «банк» (т.е. на счет) уже не по 10, а по 5 условных рублей ($100: 20 = 5$), а каждый из первых десяти вносителей получит обратно по 5 условных рублей (мы подразумеваем соблюдение коммерческим банком, в котором открыт счет, всех установленных центральным/национальным банком и иными органами государства механизмов идентификации вносителей, в том числе фиксации их контактных данных). Появление дальнейших пользователей позволит каждому из первоначальных участников получать дальнейшие «компенсационные взносы». В итоге (когда количество пользователей достигнет по крайней мере 10 000) все участники восполняют свои ранее понесенные затраты в полном объеме. Нынешнее состояние информационных, в том числе банковских, технологий вполне позволяет обеспечить автоматическое функционирование «банков проектов» (например, возвращение средств на счет банковской карты или даже мобильного, а равно стационарного телефона, системы накопления и расходования «бонусных баллов» и т.п.).

4. Тот факт, что первые вносители средств на счет «банка проекта» предоставляют фактически беспроцентный заем разработчику, уравновешивается выгодами, которые им может принести приоритетный перед другими лицами доступ к продукту (проекту).

Выводы

На основе обобщения теоретических подходов Р. Фостера и К. Кристенсена («S-образная кривая», «дилемма инноватора») построены модели реализации творческого потенциала человека в практике инновационного развития, и впервые данные модели продвинуты на макроуровень.

2.3. Модели мотивации творческой деятельности и основные направления их критического развития

Большая часть роскоши и многое из так называемого комфорта не только не нужны, но положительно мешают прогрессу человечества. ... Живя в роскоши, ничего не создашь, кроме предметов роскоши, будь то в сельском хозяйстве, торговле, литературе или искусстве. У нас сейчас есть профессора философии, но философов нет.

Г. Торо

Модели мотивации. Максимизация использования творческого потенциала человека невозможна без его соответствующей мотивации.

Сегодня при анализе возможностей использования, реализации творческого потенциала широко используется теория мотивации Маслоу, созданная еще в 1940-е гг. В соответствии с учением Маслоу, человек имеет множество различных потребностей, которые можно разделить на пять основных категорий, расположенные по иерархии:

1. Физиологические потребности, необходимые для выживания человека (потребности в пище, одежде, воде, воздухе, убежище и т.п.);
2. Потребности безопасности и уверенности в будущем (экзистенциальные потребности). Человек стремится к безопасному состоянию, защищенному от страха, болезней и страданий. Уверенность в будущем приобретается за счет гарантийной занятости, приобретения страхового полиса, за счет создания страхового потенциала путем получения достойного образования;
3. Потребности принадлежности и причастности (социальные потребности). Человек стремится быть членом коллектива, участвовать в совместных мероприятиях. Он ищет внимания к себе, привязанности и поддержки, дружбы, любви;
4. Потребности признания и самоутверждения (престижные потребности). Человек испытывает потребность в самоутверждении, признании его личных достижений, служебном росте, уважении со стороны окружающих, лидерстве в коллективе;
5. Потребности самовыражения (духовные потребности). Человек стремится к наиболее полному использованию своих знаний, способностей, умения и навыков. Духовные потребности находят выражение через творчество, самореализацию личности. Именно последняя группа потребностей позволяет реализовать творческий потенциал в полной мере.

Физиологические потребности и потребности в безопасности и уверенности в будущем (защищенности) относятся к первичным (базисным) потребностям, а остальные виды потребностей — это вторичные (произвольные), непрерывно изменяющиеся потребности, или метапотребности.

Согласно теории Маслоу, все потребности можно расположить в виде строгой иерархической структуры, на нижнем уровне которой находятся физиологические потребности, а на верхнем — потребности самовыражения. Располагая потребности по уровням, он хотел показать, что в первую очередь требуют удовлетворения физические потребности, а после того как они будут удовлетворены, возникает необходимость удовлетворения потребностей более высокого уровня. Сегодня поведение человека сводится в мейнстриме к потребительскому поведению и чаще всего — к иерархии Маслоу. Однако, даже с точки зрения Маслоу, мотивами поступков людей являются в основном не экономические факторы, а различные потребности, которые да-

леко не всегда могут быть удовлетворены с помощью денег. Однако эта иерархическая структура не всегда является жесткой. Как отмечал Маслоу, несмотря на то что иерархические уровни потребностей могут иметь фиксированный порядок, на самом деле эта иерархия далеко не такая «жесткая». Для большинства людей, с которыми работала его исследовательская группа, основные потребности располагались приблизительно в указанном порядке. В то же время отмечался и ряд исключений (совсем не обязательно подтверждающих правило). Потребности людей необязательно возрастают снизу вверх, как это представлено в «пирамиде» Маслоу.

Ф. Герцберг еще в 1959 г. провел исследование, в котором приняли участие 200 инженеров и бухгалтеров. В отличие от Маслоу, сформулировавшего одномерную модель, он сформулировал двухмерную модель мотивации, сделав вывод о том, что удовлетворение потребностей не усиливает мотивацию к труду. Два континуума этой модели содержат следующие группы факторов:

1. Гигиенические факторы, которые некоторые авторы называют факторами «здоровья»: зарплата, безопасность на рабочем месте, условия труда — освещенность, шум, воздух и т.п., отношения с коллегами и подчиненными, правила, распорядок и режим работы, характер контроля со стороны непосредственного руководителя, статус;

2. Мотивирующие факторы, которые сам Герцберг назвал «удовлетворяющими» (это название не получило широкого распространения). К этой группе относятся такие потребности или факторы, как достижение цели, признание, ответственность, продвижение по службе, работа сама по себе, возможность роста. Эти потребности связаны с характером и сущностью работы (рис. 2.6).

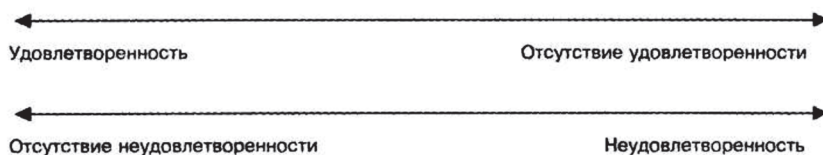


Рис. 2.6. Модель мотивации по Герцбергу

Источник: Виханский О. С., Наумов А. И. Менеджмент. — М.: Экономистъ, 2003. С. 154.

Концепция мотивации во многом сходна с теорией потребностей Маслоу. Гигиенические факторы Герцберга соответствуют физиологическим потребностям, потребностям в безопасности и уверенности в будущем по Маслоу, а его мотивирующие факторы — потребности высших уровней по Маслоу. Однако их взгляды расходятся относительно гигиенических факторов. Маслоу рассматривал их в качестве сил, влияющих на поведение человека, стремящегося удовлетворить свои физиологи-

ческие потребности. Герцберг же считал, что гигиенические факторы не оказывают заметного влияния на поведение человека, особенно когда они удовлетворены. Работник начинает обращать на них внимание в случае, если они отклоняются от привычного уровня. Основные положения теории Герцберга нашли широкое применение. Теорию потребительского выбора можно модифицировать в соответствии с теорией Герцберга — сделать ее не одномерной, а двухмерной. Иначе, современная экономика, гипертрофированно удовлетворяя гигиенические потребности, может так и не достичь более-менее значимого стимулирования творчества.

Новые подходы и новые модели предлагают отечественные ученые А. В. Бузгалин и А. И. Колганов, установившие следующую взаимосвязь: «...мера развития рыночных (и, шире, вообще основанных на отчуждении) механизмов организации и мотивации деятельности постепенно «убывает» (речь идет опять же о единстве качественных и количественных характеристик) по мере продвижения от репродуктивного труда к творческому»¹.

Весьма условно названные связи иллюстрируются при помощи приводимого графика (рис. 2.7).

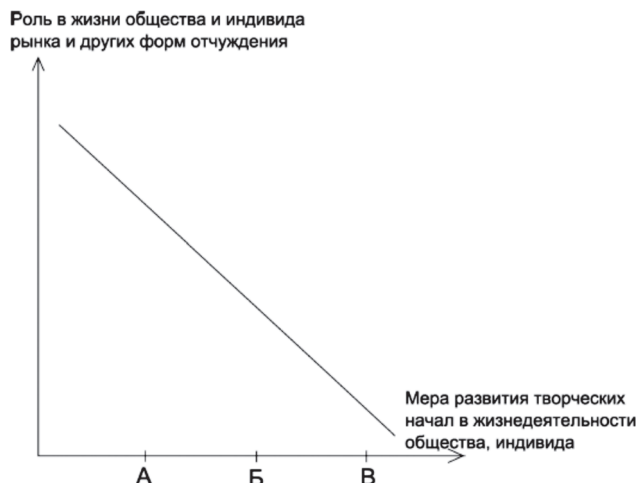


Рис. 2.7. Зависимость творчества от роли рынка и других форм отчуждения

Источник: Бузгалин А. В., Колганов А. И. Глобальный капитал. В 2 т. Т. 2. Теория. Глобальная гегемония капитала и ее пределы («Капитал» re-loaded). Издание 3-е, испр. и сущ. доп. — М.: ЛЕНАНД, 2015. С. 235.

¹ Бузгалин А. В., Колганов А. И. Глобальный капитал. В 2 т. Т. 2. Теория. Глобальная гегемония капитала и ее пределы («Капитал» re-loaded). Издание 3-е, испр. и сущ. доп. — М.: ЛЕНАНД, 2015. С. 233–234.

Комментируя схему, авторы (с известной долей условности) предполагают, что на отрезке $[0-A]$ будет располагаться массовое производство, шоу-бизнес и иные сферы фиктивного сектора, требующие определенных творческих усилий от их агентов; на отрезке $[A-B]$ — прикладная наука, профессиональное образование, дизайн и декоративно-прикладное искусство и т.п.; на отрезке $[B-V]$ — фундаментальная наука, воспитание, образование и культура, ориентированные на гармоничное развитие личности и т.д.¹

Кроме того, А. В. Бузгалин и А. И. Колганов предлагают в качестве графической иллюстрации новых экономических отношений простейшую прямую (рис. 2.8), которая указывает на снижение роли утилитарных потребностей (от уровня X к уровню Y , но не ниже уровня Z — уровня рациональных потребления) по мере развития творческого содержания деятельности.

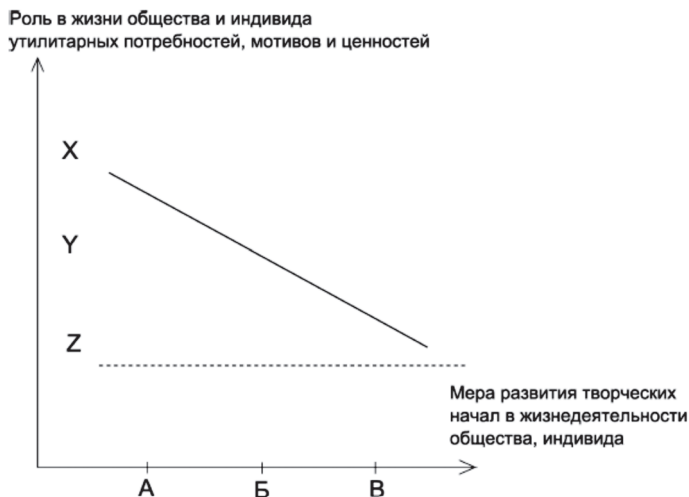


Рис. 2.8. Зависимость творчества от роли утилитарных потребностей, мотивов и ценностей

Источник: Бузгалин А. В., Колганов А. И. Глобальный капитал. В 2 т. Т. 2. Теория. Глобальная гегемония капитала и ее пределы («Капитал» re-loaded). Издание 3-е, испр. и сущ. доп. — М.: ЛЕНАНД, 2015. С. 236.

Очень важно проанализировать связь мотивации к творческой деятельности и потребление. За 1950–1990-е гг. люди потребили товаров и услуг больше, чем все предыдущие поколения за всю человеческую историю. Сегодня по всему миру ездит множество внедорожников, которые никогда не съезжают с дороги. Слишком большие машины создают

¹ Бузгалин А. В., Колганов А. И. Указ. соч. С. 119–120.

затеры сами себе, поскольку еле разъезжаются друг с другом на узких улочках. Их владельцы не нуждаются в высоких внедорожных возможностях автомобиля. В чем они действительно нуждаются — в престиже, чтобы их назвали владельцами технически совершенной и обязательно дорогой вещи. Т. Веблен назвал этот феномен «демонстративное потребление». Частные дома сегодня увеличились в размерах и стали использовать намного больше энергии, чем прежде. Парадокс состоит в том, что люди, которые могут купить большой дом или квартиру, зачастую подавляющее большинство времени проводят вдали от своего жилья. И отпуск проводят также вдали от него.

Есть много книг в мире, которые осуждают чрезмерное, неограниченное потребление¹. Различие между достаточным и излишним очень хорошо показал Дж. Гэлбрейт. По его мнению, общество изобилия (*affluent society*) удовлетворило подлинные материальные потребности своих членов². Теперь у него есть другие, более важные занятия. Гэлбрейт считал, что «общество потребления» развивает экономический дисбаланс, направляя слишком много ресурсов на производство потребительских товаров и недостаточно — на общественные нужды и инфраструктуру.

Слово «потребитель» происходит от «требовать», «потреблять» (корень — «треб»), а смысловое поле слова — «нужда», «жертва», «терзать». Психология потребителя — это психология человека, терзающего Землю и испытывающего нужду.

Дж. Рифкин отмечает: «Если заглянуть в словарь английского языка, составленный Сэмюэлем Джонсоном, то «потреблять» там значит истощать, грабить, опустошать, разрушать. На самом деле, даже в поколении наших бабушек и дедушек, когда у кого-то был туберкулез, это называлось словом «потребление». То есть вплоть до этого века (XX в. — М.П.) быть потребителем не означало ничего хорошего, а напротив, значило нечто плохое»³. Гипертрофированная ориентация современной экономики на потребление привела к масштабной деградации окружающей среды, хищническому использованию природных ресурсов, массовому вымиранию биологических видов, постоянным стрессам и т.п. Нужна более сбалансированная экономическая теория, которая рассматривала бы человека в первую очередь не как уничтожителя потребительских благ (потребление часто представляет собой уничтожение свойств блага — быстрое или медленное), а как создателя.

¹ См., например: *Kapur J. C. Our Future: Consumerism or Humanism.* — New Delhi: Kapur Surya Foundation, 2005; *Graaf J. De, Wann D., Naylor T. N. Affluenza: The all-consuming epidemic.* San-Francisco: Berrett-Koehler Publishers, 2002.

² *Galbraith J. K. The Affluent Society,* 1958.

³ Цит. по: *Affluenza: The All-Consuming Epidemic.* — San-Francisco: Berrett-Koehler Publishers, Inc., 2002. P. 219-220.

Заметим, что разорванные в индустриальной экономике производитель и потребитель сегодня вновь соединяются (рис. 2.9 и 2.10).



Рис. 2.9. Разрыв производства и потребления в индустриальной экономике



Рис. 2.10. Новое соединение производства и потребления в экономике, основанной на знаниях

Зададимся еще одним важным вопросом: есть ли взаимосвязь творчества и потребления? Мы именно и ставим своей целью показать, что истинной целью человеческой деятельности должна стать не максимизация потребления, а максимизация творческого результата, результата деятельности «человека творческого» (*homo creator*), под ко-

торой понимается максимизация результата творческой, созидательной деятельности, направленной на создание новых знаний, умений, структур, технологий, приемов использования, предметов, которые либо (а) создают новые возможности для человека, либо (б) повышают эффективность (т.е. соотношение затраты/результат) существующих возможностей.

Тезис 1. Прежде чем что-либо потребить, надо что-то создать.

Это, казалось бы, очевидное утверждение на самом деле служит серьезнейшим водоразделом между экономической теорией и прикладной экономикой. В то время как теория утверждает, что посредством максимизации потребления достигается и соответствующий рост творческой активности и результативности, практики своими действиями постоянно опровергают это утверждение. Увеличение потребления не означает автоматически, что человек вообще захочет что-либо создавать. Можем ли мы пойти с этой стороны модели, где во главу угла поставлено потребление? Для экономики нужна максимизация потребления, поскольку будут выше результаты? Дайте молодому специалисту роскошно обставленный кабинет, автомобиль представительского класса, огромную квартиру, океанский круиз в отпуске и добавьте большую зарплату — и он выдаст вам результат, который заметно повысит эффективность фирмы? Именно это следует из теории, и именно поэтому практики осторожно обходят многие утверждения экономистов-теоретиков стороной, опасаясь, что кабинетные ученые своими утверждениями легко доведут их до банкротства. Перечисленные блага работники обычно получают уже после того, как достигнут значимого для фирмы результата, а не до этого.

Тезис 2. Между максимизацией потребления и созданием (творческим результатом) нет прямой и однозначной зависимости.

Увеличить потребление можно двумя способами. Способ первый — создать что-то новое, расширяющее возможности потребления (т.е. расширенное воспроизводство). Способ второй — пустить на цели потребления имеющиеся запасы и резервы (суженное воспроизводство). Разрушение биосферных систем, загрязнение воздуха и воды, истощение минеральных ресурсов — вот цена второго способа. Лучшие умы планеты уже предостерегали об опасности этого способа. Например, Д. И. Менделеев говорил: «Жечь нефть — это все равно что топить печь ассигнациями».

Тезис 3. Невозможно потребить то, что не создано.

Чрезмерный акцент на потреблении создает иллюзию, что «были бы деньги, купить можно что угодно» и «то, что нельзя купить за деньги, можно купить за очень большие деньги». На самом же деле любой платежеспособный спрос своим фундаментом имеет результат творческой, созидательной деятельности.

Приведем несколько примеров. Сколько стоил билет на реактивный лайнер в XIX в.? За какие богатства мира в XVIII в. можно было прочитать «Войну и мир» Льва Толстого? Во сколько бы вам обошелся час серфинга в Интернете в 1950-х? А место космического туриста в начале 1960-х? За все сокровища всех самых богатых и влиятельных людей мира нельзя было бы купить даже один билет в кино в первой половине XIX в. Так стоит ли тратить столько сил на рассмотрение потребления? Не лучше ли перейти к решению задач максимизации творческого результата? Тем более, что приоритетное развитие творчества может открыть перед человечеством такие возможности (в том числе и потребления), о которых сегодня и мечтать трудно. Еще несколько столетий назад человек не мог мечтать о компьютерах, мобильных телефонах, реактивных самолетах, полетах в космос и многом другом.

Можно до бесконечности тратить время на решение дилеммы — «пушки или масло», с каждым разом наращивая математический аппарат, создавая все более сложные теории распределения и тратя на это огромное количество человеко-часов, а можно уделить внимание творчеству и перейти на новый уровень, создавая новые дилеммы, например «мобильные телефоны или межконтинентальные баллистические ракеты».

Переводя на язык экономической теории эти примеры, мы видим, что при гипертрофированном внимании к потреблению нередко забывают про альтернативные издержки для общества. Несозданное — это источник тех самых альтернативных издержек, которые просто необходимо учитывать, если мы хотим развиваться, двигаться дальше, богатеть в подлинном смысле этого слова. Издержки «неизобретения» того же транзистора можно подсчитать, учитывая, насколько меньше мы бы потребляли изделий электронной промышленности, если бы в них по-прежнему основой были лампы. Но обычно издержки непоявления будущих изобретений сторонники примата потребления сбрасывают со счетов, их нет в экономических расчетах. Изобретаются все более сложные математические модели перераспределения финансовых и товарных потоков, но издержки «неизобретения» в них совершенно не учитываются. Именно поэтому модели все дальше уходят от реальной действительности. Хотя мы живем в экономике, основанной на знаниях, экономическое мышление направления «мейнстрим» у нас находится по-прежнему на примитивном индустриальном уровне.

Тезис 4. Потребление и создание (творческий результат) могут находиться в обратной зависимости — чем больше потребление, тем меньше творческий результат.

Ранее, в тезисе 2, мы уже показали, что далеко не всегда между потреблением и созданием есть прямая связь. Теперь же мы покажем, что эта связь может быть и отрицательной.

Экономическая наука развивается. То, что сегодня кажется вечным и неизменным, завтра может трансформироваться, перейти на новый уровень. На протяжении столетий господствовало мнение, что чем выше налоги, тем больше общие налоговые сборы. Предел повышения налогов ограничивался нежеланием вызвать недовольство населения. Однако в XX столетии американский экономист А. Лаффер, основываясь на работах Дж. М. Кейнса, показал, что по мере увеличения налогов налоговые сборы до определенного момента растут, а затем начинают падать, причем при 100%-ной налоговой ставке налоговые сборы будут равны нулю.

Построенная нами кривая (рис. 2.11) будет иметь точно такой же вид, как и кривая Лаффера, с той разницей, что мы будем учитывать зависимость творческого результата от затрат времени на потребление. До определенного момента по мере увеличения затрат времени (измеряемых в долях от суток, недель, лет и т.п.) на потребление творческий результат (измеряемый в процентах повышения эффективности какого-либо вида деятельности) будет возрастать. В определенных терминах это будет означать сдвиг кривой производственных возможностей. Или появление на ней новых областей — новых благ.

Восходящим отрезком построенной нами кривой обычно и оперируют представители мейнстрима. Объяснение восходящему участку кривой дают следующее: при нулевых затратах времени на потребление человек просто не сможет чего-либо делать, поскольку ему надо питаться, одеваться, иметь крышу над головой и т.д. Очевидно, что человек, тратящий

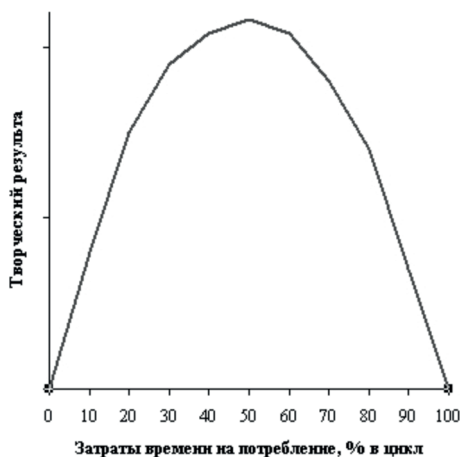


Рис. 2.11. График зависимости творческого результата от затрат времени на потребление

Источник: составлено автором.

на питание не пять минут в день, а хотя бы час (сюда входят все затраты времени, непосредственно связанные с процессом питания — от приготовления пищи и сервировки стола до мытья грязной посуды; на самом деле современный человек тратит на это в среднем три часа в день), получит более сытное, разнообразное и полезное питание. Его творческий результат при прочих равных (силе воли, стойкости духа, целеустремленности и т.д.) будет выше. Но при достижении определенного уровня творческий результат начнет снижаться. Этот уровень, на котором происходит перегиб, очень хорошо описывает Дж. Гэлбрейт в книге «Общество изобилия»: «Обставить пустую комнату — это одно. Но совершенно другое — продолжать наполнять ее мебелью, пока не прогнется фундамент. Не сумев решить задачу производства достаточного количества товаров, мы бы оставили человека наедине с его самым давним и самым тяжелым несчастьем. Но, не сумев увидеть, что эта задача уже решена, и не сумев перейти к решению дальнейших задач было бы не менее трагичным»¹.

Очевидно, что когда 100% времени будет расходоваться только на потребление, то времени для творчества просто не останется. Сегодня экономисты не различают, происходит ли увеличение времени на потребление при увеличении потребления. Рост потребления нередко как бы облагает налогом потребителя, заставляет служить предметам потребления. Человек из хозяина превращается в зависимого, раба вещей. Предметы потребления требуют ухода и обслуживания, обучения использованию, охраны, ремонта, расходных материалов, места для хранения, юридической защиты, оформления документов, налогов на имущество, компенсации ущерба от неправильного использования, в конце концов — утилизации. Это особенно хорошо знают владельцы ненадежных автомобилей — радость от обладания технически совершенным устройством быстро сменяется грандиозным разочарованием из-за непомерно больших расходов на эксплуатацию и ремонт. Но не только сравнительно крупные вещи облагают налогом своих владельцев. Покупая одежду, сувениры и всякие приятные мелочи и заняв под их хранение всего лишь 1 кв. метр площади квартиры, потребитель теряет, для примера, в Москве 5000 долл. Именно столько стоит в среднем 1 кв. метр, отданный вещам.

Почему кривая на рис. 2.11 имеет именно такую форму? Совершенно очевидно, что при нулевом потреблении человек просто не сможет выжить и выдавать результат будет некому. Также не нуждается в комментариях (здесь положения экономикса и идеи автора совпадают), что по мере увеличения потребления — удовлетворения основных потребностей в пище, одежде, убежище и т.п. — человек бу-

¹ Galbraith J. K. The Affluent Society. — L.: Pelican, 1961. P. 285.

дет тратить меньше времени на поиски необходимого для выживания, меньше болеть и посвящать больше своих усилий творчеству, не отвлекаясь на непроизводительную деятельность. Именно за это боролись многие утописты, революционеры, левые партии и т.д. Именно на этом сосредоточены усилия рабочего движения в современной России. Рост производительности труда, неравенство в доходах и другие процессы, приводящие к образованию излишка над жизненно необходимым, ставили хотя бы небольшую часть общества над утилитарными потребностями. Однако безудержная максимизация потребления при выходе сверх жизненно необходимого уровня приводила к падению результатов деятельности. Если потребление рассматривать как самоцель, то это уже будет противоречить цели максимизации творческого результата.

Перечислим издержки потребления, которые объясняют нисходящий участок кривой.

Издержки потребления:

- расходы на эксплуатацию, обслуживание;
- расходы на ремонт;
- расходы на утилизацию;
- стоимость транспортировки, перевозки;
- стоимость хранения;
- налоги на имущество;
- налоги на вредные эффекты (налоги со старых автомобилей в ряде стран);
- страхование рисков утраты имущества;
- страхование рисков причинения вреда третьим лицам;
- риск здоровью и работоспособности человека (в результате поломки или неправильного использования);
- риск поломки или прихода в негодность;
- риск остаться без обслуживания и технической поддержки в случае банкротства производителя или сворачивания соответствующей производственной программы;
- передозировка;
- негативные эффекты для здоровья (ожирение, сбор пыли вещами);
- ухудшение отношений с окружающими (бытовая техника может создавать шум, автомобиль перегораживать дорожки и т.п.), в том числе по причине зависти;
- задолженность по кредитам;
- потеря мобильности вследствие низкой ликвидности вещей;
- потеря возможности инвестировать;
- расходы на наем домработницы, услуги механика, рабочих, управляющих и потери вследствие их оппортунистического поведения.

Потребление — это совсем не то же самое, что автоматическое продвижение человека на более обеспеченный, счастливый уровень. Потребление требует времени, сил, а нередко и специальных программ обучения (чтобы в полной мере потребить качества дорого спортивного автомобиля, необходимо пройти специальные курсы). В типичном современном супермаркете ассортимент насчитывает 10 000 наименований, выбрать из них продукты на каждый день в соответствии с максимизацией потребления — задача, требующая недюжинного внимания и напряжения ума, а также физических сил, чтобы толкать тележку с тяжелыми товарами, стоять в очереди, раскладывать все по пакетам или перекладывать в багажник. Все это способствует усталости. Не решает проблему и Интернет — выбор наилучшего предложения проводится уже не из 10 000, а из 1 000 000, затрат требуют поиск и сравнение цен, условий обслуживания, потребительских тестов, чтение и сравнение отзывов. Но с покупкой процесс потребления еще не прекращается — необходимо удалить упаковку, прочесть и понять инструкцию, выбрать место для больших покупок и т.д. и т.п. Вещи стареют, ветшают, ломаются, требуют обслуживания, чистки, защиты от посягательств посторонних, страховки, замены на новые, утилизации. Разнообразие требований, которое обрушивается на человека, владеющего большим количеством вещей, способствует возникновению стрессов, снижению работоспособности (сотрудник, который каждые 15 минут подходит к окну, чтобы удостовериться, что его новую машину не угнали со стоянки, вряд ли покажет хорошие результаты — его мысли заняты не работой, а машиной).

Помимо дестимулирования творчества, перепотребление также создает дефицит, но не на стороне потребления, а на стороне производства. Происходит это следующим образом: допустим, преуспевающий химик-технолог может изобрести новый способ синтеза определенного вещества, который на 10% эффективнее существующего. В условиях перепотребления он будет слишком занят поиском новых способов потратить деньги и не найдет времени четко сформулировать свою идею. Мир останется без нового способа синтеза; хуже всего, что такие альтернативные издержки нигде не учитываются, как минимум в рамках парадигмы экономикса. Специфический человеческий потенциал данного конкретного химика-технолога остается, по существу, нерезализованным.

Выводы

Показана противоречивая взаимозависимость творческой деятельности человека с мотивацией, типичной для общества потребления. Теоретически обоснована гипотеза, что творческий результат человека нелинейно зависит от уровня удовлетворения потребностей. Применительно

к творческому результату выведена кривая, формально сходная по своим основным параметрам с кривой Лаффера. Показано, что для творческого результата характерны аналогичные закономерности — при 100% затрат времени на потребление творческий результат будет равен нулю. Максимум творческого результата достигается на средних участках кривой. Сформулированы предложения, позволяющие минимизировать затраты времени на потребление.

ПРОТИВОРЕЧИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ ПОД ВЛИЯНИЕМ РАЗВИТИЯ ТВОРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЧЕЛОВЕКА

3.1. Модернизация социально-экономических параметров образования: инерция и инновации

Я не терплю стен и загоронок. Небо, охватывающее взором всю землю, ветер, не встречающий преград, океан, омывающий все берега, — вот идеал.

М. Ганди

Одну из основных ролей в развязывании конфликта в экономике, основанной на знаниях, социологи отдают неравенству в образовании. Эта мысль широко известна на Западе. В. Иноземцев, постоянно проводя эту мысль, привел следующую цитату в подкрепление своей позиции: «...в развитых странах социальный статус человека в очень большой степени определяется уровнем его образования. Например, существующие в наше время в Соединенных Штатах классовые различия объясняются главным образом разницей в полученном образовании. Для человека, имеющего диплом хорошего учебного заведения, практически нет препятствий в продвижении по службе. Социальное неравенство возникает в результате неравного доступа к образованию; необразованность — вечный спутник граждан второго сорта»¹. В то же время следует отметить, что многие ученые неомарксистской ориентации (в частности, в России) показывают, что эта зависимость носит вторичный характер, так как в развитых странах доминирует «номенклатурный» принцип доступа в элитные высшие учебные заведения; доступ в них для детей рабочих и тем более представителей индустриального рабочего класса и крестьянства стран третьего мира возможен в качестве исключения (подобного превращению крестьянского сына М. Ломоносова в первую величину российской науки эпохи абсолютизма). Как отмечал профессор Принстонского университета Ф. Махлуп, «более высокий уровень доходов выпускников университета по сравнению с выпускниками средних школ, без сомнения, является в значительной степени (до 40%) результатом более высоких природных способностей и большего често-

¹ Иноземцев В. Л. Расколота цивилизация. — М.: Academia; Наука, 1999. С. 562.

любия; было бы неправильным приписывать все приращения в трудовых доходах исключительно инвестициям в университетское образование»¹.

Используя понятия и реалии современного этапа развития экономики, можно говорить о возникновении двухклассового информационного общества, которое состоит из выпадающего из потока развития офлайн (offline) пролетариата², отрезанного от информации, ноу-хау, а значит, и от лучшего будущего, и находящейся в потоке развития онлайн (online) элиты. При этом не предвидится обещанного информационно-технической промышленностью «благосостояния для всех».

Само по себе развитие экономики, основанной на знаниях, вне изменений социально-экономических отношений и институтов не может решить этой проблемы. Причины этого, в частности, кроются в том, что наряду с интеллектуализацией труда экономика, основанная на знаниях, характеризуется и рядом противоположных тенденций. В этих новых условиях складывается ряд новых возможностей подчинения человека. Западные авторы постоянно подчеркивают, что менеджеры стремятся установить контроль над возможно большим числом проявлений физической или духовной активности работников, в особенности над предписываемыми нормами эмоционального поведения. Новые компьютерные технологии при этом используются именно как средство ужесточения контроля и ограничения автономии работника³, а не более широкого раскрытия его творческого потенциала, ради чего они изначально, строго говоря, и создавались.

Э. Тоффлер отметил: «Когда экономическое производство сместилось с поля на завод, семья утратила возможность работать вместе как производственная ячейка. Чтобы получить рабочих для фабричного производства, ключевые функции семьи были распределены между новыми специализированными учреждениями. Воспитание ребенка было передано школе. Забота о пожилых людях перешла в ведение приютов для бедняков, домов для престарелых или частных лечебниц. Помимо всего этого, новому обществу была нужна мобильность. Ему требовались рабочие, которые могли бы в поисках работы переезжать с места на место.

Перегруженная престарелыми родственниками, больными и увечными, а также большим количеством детей, большая семья была чем

¹ *Machlup F. Education and Economic Growth.* — Lincoln (Nebraska), 1970. P. 40.

² См., например: *Кляйн Н. NO LOGO. Люди против брендов.* — М.: ООО «Добрая книга», 2003. Множество фактов, отраженных в данной работе, в частности таблица на с. 602–603, свидетельствуют о том, что многие современные «креативные» бренды имеют и другую сторону — огромные фабрики в развивающихся странах с рабочей неделей в среднем по 60–80 часов, ставками зарплаты 13–32 цента в час и другими совершенно иными стандартами для сотрудников этих фабрик, отличающимися от принятого корпорацией кодекса поведения.

³ *Working in the Service Society / Eds. C. Sirianni, C. L. Macdonald.* — Philadelphia: Temple Univ. Press, 1996. P. 8–11.

удовно, но только не мобильной ячейкой. Поэтому постепенно и весьма болезненно структура семьи начала меняться. Разорванные миграцией в большие города, сотрясаемые экономическими бурями, семьи освобождались от нежелательных родственников, становясь меньше, мобильнее и все более приспособленными к потребностям новой технической сферы.

Так называемая малая («нуклеарная») семья, состоящая из отца, матери и нескольких детей, не обремененная родственниками, стала стандартной, социально признанной «современной» моделью семьи во всех индустриальных обществах, как капиталистических, так и социалистических. Даже в Японии, где благодаря культу почитания предков престарелые играли особенно важную роль, большая семья, состоявшая из нескольких тесно связанных друг с другом поколений, начала разрушаться в связи с приходом «Второй волны». Стало появляться все больше и больше малых семей.

Короче говоря, малая семья стала явной особенностью всех обществ «Второй волны», по которой можно отличить их от обществ «Первой волны» столь же надежно, как по ископаемым энергетическим ресурсам, сталелитейным заводам или однотипным розничным магазинам, принадлежащим одной фирме.

Скрытая учебная программа. Когда работа перестала протекать в поле или дома, возникла потребность в подготовке детей для фабричной жизни. Первые владельцы шахт, заводов и фабрик в Англии, находящейся в процессе индустриализации, обнаружили, как писал в 1835 г. Эндрю Юэ, что «людей, миновавших период полового созревания и занимавшихся ранее сельскохозяйственным трудом или каким-либо ремеслом, почти невозможно превратить в полезные производству рабочие руки»¹. Если бы удалось приспособить к нуждам индустриальной системы молодых людей, то это сильно облегчило бы в дальнейшем проблемы дисциплины на производстве. Результатом решения этой проблемы явилась другая основная структура всех обществ «Второй волны»: массовое обучение.

Во-вторых, как пишет Э. Тоффлер, и его мнение никто не пытается опровергнуть, помимо обучения по явным программам, школы индустриальной эпохи (а именно таким продолжает оставаться подавляющее большинство современных школ) содержат в себе множество скрытых программ, предназначенных для формирования из детей индустриальных рабочих — подчинение строгому графику, многочасовая монотонная работа, обязательное пребывание в одном месте в течение установленного времени, беспрекословное выполнение команд, постановка задач другим человеком и требование их неукоснительного выполнения, без возможности выбора, решение задач стандартными приемами, ме-

¹ Thompson E. The Making of the English Working Class. — N. Y.: Vintage Books. P. 359–360. Цит. по: Тоффлер Э. Третья волна. — М.: АСТ, 2012. С. 68.

тодами и способами. Таким образом, многое из современной школьной системы автоматически становится ненужным, когда индустриальное производство перестает доминировать, т.е. стало ненужным уже сейчас. И поэтому систему обучения можно сделать совершенно иной — гибкой, творческой (с курсовыми/годовыми работами для школьников).

Построенное по фабричной модели, массовое образование включало в себя основы чтения, письма и арифметики, немножко истории и других предметов. Это был «явный учебный план». Однако под ним находился невидимый, или «скрытый учебный план», который был куда более основательным. Он состоял (и все еще состоит в большинстве индустриальных стран) из трех курсов, цель которых — научить пунктуальности, послушанию и выполнению механической, однообразной работы. Работа на производстве требовала людей с проворными, пригодными для поточной линии руками. Она требовала рабочих, которые безоговорочно выполняли бы указания, исходящие от начальства. И она требовала мужчин и женщин, готовых работать до изнеможения на машинах или в конторах, выполняя невероятно скучные, однообразные операции.

Таким образом, с середины XIX в., когда «Вторая волна» пересекала на своем пути одну страну за другой, происходила последовательная экспансия образования: дети начинают ходить в школу во все более раннем возрасте, учебный год становится все длиннее и длиннее (в Соединенных Штатах его продолжительность в период с 1878 по 1956 г. выросла на 35%), а число лет учебы (причем учебы принудительной, независимо от воли ученики или его родителей) в школе неуклонно растет.

Всеобщее образование, само собой разумеется, является шагом вперед на пути гуманизации человечества. Как заявляла в 1829 г. в «Нью-Йорк-сити» одна группа промышленных рабочих, «мы смотрим на образование как на величайшее благо, дарованное человечеству наряду с жизнью и свободой»¹. Но Тоффлер обращает особое внимание на механицизм образования, на его «механическую обработку»: «И тем не менее школы «Второй волны» подвергали механической обработке одно за другим поколения молодых людей, готовя из них податливую унифицированную рабочую силу, в которой нуждалась электромеханическая технология и поточные линии на производстве.

В совокупности малая семья и школа фабричного типа образовали часть единой интегрированной системы для подготовки молодых людей к их роли в индустриальном обществе. И в этом отношении общества «Второй волны», независимо от того, были ли они капиталистическими или социалистическими, северными или южными, — все они одинаковы»².

¹ См.: Kingsley D., Bredemier H., Levy M. Modern American Society. — N. Y.: Rinehart, 1950. P. 391. Цит. по: Тоффлер Э. Третья волна. — М.: АСТ, 2012. С. 69.

² Тоффлер Э. Третья волна. — М.: АСТ, 2012. С. 69.

«Начало XIX в. может быть названо временем Великой Инкарцерации (лишения свободы), когда преступников сгоняли вместе и концентрировали в тюрьмах, психически больных сгоняли и концентрировали в сумасшедших домах, детей собирали и концентрировали в школах, а рабочих концентрировали на фабриках»¹.

А. В. Бузгалин отмечает, что развитие образования идет прежде всего по траектории подготовки относительно узкого (в мировом масштабе) слоя профессионалов (не случайно идея «общества профессионалов» является столь популярной ныне), а не гармоничного развивающейся личности каждого, ибо именно «профессионалы» нужны для воспроизводства капитала эпохи информационного общества.

Однако сегодня активно развивается дистанционное обучение. Например, на порталах krasnoetv.ru и univertv.ru можно уже сегодня увидеть тысячи лучших лекций. Многие ученые записывают на видео свои лекции и выкладывают их в Интернете в открытом доступе. Так, к примеру, делает профессор А. В. Бузгалин на сайте alternativu.ru.

Благодаря системе дистанционного обучения родители и дети смогут выбирать тех учителей, те их уроки, те их лекции, которые действительно наиболее интересны и познавательны. Не секрет, что сегодня от подавляющего большинства родителей скрыто то, что происходит в классных комнатах. У учителя может быть в силу ряда причин плохое настроение, плохое самочувствие, но при этом уроки редко отменяются.

Итак, нам необходимо перестроить систему начального и среднего образования — возможно, на принципах дистанционного обучения, возможно, на принципах передачи части функций учителя родителям с регулярными встречами с учителями не каждый день, а раз в неделю, раз в месяц и т.п., зато намного более насыщенными и плодотворными встречами, наполненными именно нужным объемом непосредственного общения ученика и учителя. При этом, чтобы успокоить скептиков, можно поставить условие — если подобные эксперименты для какого-либо ребенка окажутся неудачными, всегда можно перевести его в обычную школу.

Авторы книги «Викиномика» считают, что модели дистанционного образования принадлежит будущее: «В наши дни любознательная студентка из Мумбаи, мечтавшая попасть в Массачусетский технологический университет, может получить всю его учебную программу, не платя ни копейки в качестве вступительного взноса. Она просто подключается к его сети и сразу же видит надпись «Добро пожаловать в Программу открытого образования МТИ [MIT OpenCourseWare]». Эта программа является открытым образовательным ресурсом [open educational resource (OER)] для преподавателей, студентов или людей, занимающихся самооб-

¹ Тоффлер Э. Указ. соч. С. 106.

разованием во всем мире. Программа поддерживает общую миссию университета — продвигать знания и образование и служить в XXI в. всему миру. Вы можете познакомиться с программой и профессурой одного из ведущих университетов в мире и заняться изучением широкого спектра предметов — от аэронавтики до зоологии. Материалы для чтения и задания доступны для скачивания. На наших форумах вы можете поделиться собственным опытом. Станьте частью Массачусетского технологического университета, участвующего в системе пожизненного образования и мировой экономики в области знаний¹.

По сути, современные школы заведомо ограничивают возможности общения ребенка. Когда в классе учится по 20–30 человек, а детям запрещено общаться друг с другом, нетрудно подсчитать, что при пяти уроках в день по 40 минут каждый на каждого ребенка отводится не больше 10 минут времени общения с учителем. Дистанционное обучение может значительно увеличить время прямого общения, а также, что самое важное, позволит ребенку воспринимать информацию в наиболее продуктивное именно для него время. Не менее существенно, что дистанционное обучение позволит каждому ребенку учиться в своем, индивидуальном, наиболее подходящем темпе. Не секрет, что обычно объяснения учителя рассчитаны на «среднячков». Более продвинутым детям откровенно скучно слушать то, что они уже знают, и они вступают в конфликт с дисциплиной или же уходят в себя, погружаясь в совершенно другие проблемы и «выпадая» из урока. А дети, которые в силу каких-либо причин не успевают следить за объяснениями учителя, чувствуют себя неполноценными на уроке, что явно влечет за собой множество проблем, увы, совершенно типичных для современной школы. А если ребенку дать возможность учиться в своем темпе — кому-то пропустить ненужное повторение давно известного, а кому-то, напротив, дать повторить много раз до полного усвоения, то общество получит намного более развитых людей — таланты не будут тратить время впустую, не будут отвлекаться на давно знакомый материал, а смогут потратить это время на решение намного более важных и интересных задач, а отстающие дети получат наконец-то шанс без создания нервной обстановки, без неизбежного унижения наконец-то действительно усвоить тот материал, который им нужен.

Дистанционное образование может дать ученикам:

- возможность выбирать лучшего учителя;
- родителям контролировать процесс;
- слушать лекции лучших профессоров;
- получать лучшее образование детям из удаленных районов, которые иначе не смогли бы попасть на учебу в лучшие вузы.

¹ *Танскотт Д., Уильямс Э.* Викиномика. Как массовое сотрудничество изменяет всё. — М.: BestBusinessBooks, 2009. С. 43.

Однако преимуществами дистанционного образования могут пользоваться не только дети, но и взрослые, реализующие принцип «образование через всю жизнь». Дистанционное образование предоставляет широкие возможности для развития творческого потенциала человека в течение всей его жизни. Сопоставление некоторых черт «традиционного» и дистанционного образования приводится в табл. 3.1.

Таблица 3.1

Сравнение «традиционного» и дистанционного образования

	Традиционное	Дистанционное
Ритм	Конвейерный, ориентированный на массового, среднего ученика	Широкие возможности подстройки ритма под конкретного обучающегося
Стандартизация	Высокая; очень низкая индивидуализация	Высокая степень индивидуализации; стандартизация может быть как высокой, так и низкой — в зависимости от государственной политики
Контроль	Очень жесткий	Слабая возможность контроля и вмешательства в процесс
Дисциплина	Практически неограниченные возможности контроля над дисциплиной	Ограниченные возможности контроля над дисциплиной. Многие решаются самоконтролем
Выбор	Сильно ограниченные возможности выбора изучаемых предметов и учителей	Практически неограниченные возможности выбора предметов и учителей
Общение, взаимодействие с учителем	Предполагалось, но на практике полноценное общение реализуемо только в небольших группах (до пяти человек). Если учитель не очень подходит для общения в силу проблем психологической совместимости, расхождения взглядов и других моментов, создающих трения и мешающих полноценному обучению, это практически неустранимо	Широкий диапазон — от минимально необходимого общения (прием экзаменов, проверка текущей успеваемости) до работы в постоянном контакте как посредством электронных средств, так и возможностей многочасовой личной встречи — время для подобных встреч появляется благодаря отходу от жесткой модели и гибкости графика. Возможность выбора как оптимального режима общения с учителем, так и (в большинстве случаев) самого учителя, взаимодействие с которым будет наиболее продуктивным
Работа в группе	Предполагается, но обычно практически не используется, а в большинстве случаев подавляется с целями контроля над дисциплиной. Если учитель и другие ученики не очень подходят для общения в силу проблем психологической совместимости, расхождения взглядов и других моментов, создающих трения и мешающих полноценному обучению, это практически неустранимо	Возможность выбора группы в соответствии с интересами и склонностями ученика

Окончание табл. 3.1

	Традиционное	Дистанционное
<i>Работа с отстающими учениками</i>	Небольшие возможности для подобной работы; как правило, за пределами отведенного времени	Широкие возможности для адаптации учебной программы
<i>Работа с талантливыми учениками</i>	Возможности для работы с талантливыми учениками, опережающими программу, практически отсутствуют	Наличие множества возможностей для опережающего изучения программы и работы сверх ее требований

Источник: составлено автором.

Итак, мы приходим на первый взгляд ко все еще парадоксальному выводу: дистанционное образование имеет преимущества перед «традиционным» в деле формирования и развития творческого потенциала человека, но не наоборот. Именно дистанционное образование имеет все шансы адекватно ответить на лозунги ЮНЕСКО «Образование через всю жизнь» и «Образование для всех».

Вывод

В условиях экономики, основанной на знаниях, значительно ускоряется устаревание знаний, уменьшается период их полураспада. Для того чтобы преодолеть это явление, необходимо реализовать принципы ЮНЕСКО «образование через всю жизнь» и «образование для всех». Это даст возможность максимально полно использовать человеческий потенциал. Наиболее адекватной реализацией таких принципов будет развитие дистанционного образования и других инновационных форм образования при сохранении роли традиционных университетов.

3.2. Государство, рынок и корпоративные структуры: трансформация под влиянием развития человеческого потенциала

Размеры — самый ненадежный критерий величия человека или страны.

Дж. Неру

Реальным условием национальной конкурентоспособности на современном этапе является мощный каркас национальных производственных научно-технических структур (наука — технология — производство), всегда способных встроиться в меняющуюся конфигурацию международных производственных связей. Создающийся наукоемкий продукт и мир экономики в настоящее время представляют собой сложное переплетение национально-государственных экономических пространств и транснациональных экономических структур. Как замечает П. Садлер, «в прошлом талантливые люди работали в основном в одиночку или объеди-

нялись в небольших товариществах; сегодняшние таланто-интенсивные организации могут нанимать тысячи людей, быть глобальными по масштабу и иметь ежегодный оборот в миллиарды долларов»¹.

А. В. Бугалин отмечает: «Адекватной для такой (*творческой*) деятельности является система общественных отношений, при которых эта деятельность не может быть отчуждена, подчинена внешним параметрам. По своей сути (саморазвитие творца в процессе создания культурных ценностей) творческая деятельность не отчуждаема и не может осуществляться в рамках общественного разделения труда.

Это не означает, что индивид, занятый творческой деятельностью, не может специализироваться в определенной сфере. Напротив, он всегда производит конкретный, особенный творческий результат, определенную, конкретную культурную ценность. Но для того чтобы создать ее, он должен вступать в диалог с очень широким кругом культурных ценностей и других лиц, и чем шире этот круг, чем он разнообразней, чем точнее подобрана диалектическая целостная комбинация, всеобщность параметров этой деятельности, позволяющих создать данную культурную ценность, тем выше будет творческий потенциал его труда»².

Растущее многообразие потенциальных источников научных и технологических знаний, требуемых для осуществления инноваций, приводит к тому, что даже крупные компании уже не в состоянии охватить все необходимые научно-технические дисциплины, как это было еще 20–30 лет тому назад (опыт IBM, AT&T и др.), поэтому, с одной стороны, они усиливают специализацию корпоративных исследовательских лабораторий, а с другой — все активнее вступают в различные кооперационные связи (в форме технологических альянсов, сетей, венчуров; слияний; контрактов с университетами и исследовательскими центрами; привлечения специализированных исследовательских, консалтинговых, тренинговых и тому подобных услуг; покупки технологий и др.).

Спектр инновационных технологий очень расширился, сами технологии стали более сложными, поэтому компании уже не в состоянии охватывать весь круг относящихся к поставленной задаче научных дисциплин. Многие ключевые научно-исследовательские разработки сегодня невозможны без разветвленной и многопрофильной базы научной коммерческой информации, поэтому потребность сотрудничества становится все в большей степени самой насущной необходимостью для всех заинтересованных партнеров самых различных областей знаний и опыта.

¹ Sadler P. Managerial Leadership in the Post-Industrial Society. P. 105.

² Бугалин А. В. К теории социально-экономических трансформаций эпохи заката экономической формации // Экономика XXI века как переходная. Очерки теории и методологии / Под ред. проф. А. В. Бугалина. — М.: Слово, 2001. С. 20.

Соответственно, сегодня особенно актуальным становится учет воспроизводящих транснациональных цепочек как одного из основных экономических субъектов. Формирование и использование творческого потенциала работника сегодня должны учитывать не только рынки труда как отдельные составляющие этой цепочки, но и всю цепочку в целом. На этом должны строиться государственные и корпоративные стратегии. Фундаментом же такого строительства должен стать научно обоснованный ответ на вопрос об интеллектуальной собственности, о собственности на знания.

Относительно собственности на знания существует две позиции.

1. Частная собственность на знания способствует производству новых знаний, поскольку закрепление знаний за собственником и запрет на их использование без его разрешения (подразумевается, что разрешение должны купить) гарантируют защищенность будущих доходов собственника и служат стимулом для его инвестиций в получение новых знаний, в их умножение.

2. Частная собственность на знания тормозит социально-экономическое развитие¹.

На самом деле здесь затрагиваются интересы как минимум четырех субъектов различных уровней:

- а) отдельного человека, создающего новое знание;
- б) организации, в которой он работает;
- в) страны;
- г) всего общества — человечества в целом.

Рассмотрим каждый уровень более подробно. На уровне человека. П. Друкер отмечает, что для массового внедрения любой инновации должно пройти несколько десятков лет, примерно 50 лет. Получается, что основной поток доходов от нового знания начнется десятилетия спустя. Молодой изобретатель, сделавший свое главное изобретение в 20 лет, будет получать за него основные доходы только в свои 70 лет! Вряд ли это можно назвать стимулом для создания новых знаний. Отдельный человек слишком незащищен и, как правило, слишком слабо подкован юридически и слишком плохо представляет рыночную ценность своего знания по сравнению с организациями, которые целенаправленно ищут возможности для приобретения и перепродажи знания. Такие организации нередко осуществляют поистине «рейдерские» атаки, недаром в кадровых агентствах выделяют даже особую категорию — «охотники за головами». Не «создатели», а «охотники». История знает много примеров, когда обманутые изобретатели судились с организациями, законными или полужаконными способами отобравшими их изобретения.

¹ См. изложение основных взглядов представителей данного направления в статье: Колганов А. И. Собственность на знания как тормоз экономического и социального развития // Альтернативы. 2002. № 1. С. 15–20.

Таким образом, для человека, создающего новое знание, неопределенность (невозможность оценить рыночные перспективы без специального исследования — составления бизнес-плана, слабая юридическая защита со стороны общества, длительный период массового внедрения нового знания) слишком высока, чтобы будущие доходы служили надежным стимулом для создания новых знаний.

С организациями ситуация намного сложнее. Сказать, что «организация заинтересована в производстве новых знаний» — это значит ничего не сказать. Организация состоит из конкретных людей, образующих группы влияния. И разные группы влияния могут иметь совершенно разные интересы. Изучая эти группы, исследователи называют их «стейкхолдерами»¹. Среди стейкхолдеров можно выделить собственников, наемных менеджеров, рядовых работников, чиновников, потребителей, поставщиков, граждан (представляющих общество в целом) и т.п. Собственники организации, как правило, заинтересованы в создании новых знаний, поскольку новые знания обычно означают увеличение прибыли и стоимости организации. Однако это верно лишь в отношении знаний, создающих, по терминологии К. Кристенсена, «поддерживающие» инновации. Если же знания создают «подрывные» инновации, то собственник может и не распознать их. В этом случае организация — собственник нового знания — может направлять ресурсы на развитие новых направлений, открываемых этим новым знанием, по остаточному принципу, консервируя старые технологии и старый способ производства и не давая развиваться новому. Но еще хуже, когда организация, понимая, что новые знания могут подорвать ее основной бизнес, скупает эти знания, например, в форме патентов, и намеренно не использует их, положив патенты «под стекло».

На уровне страны система защиты знаний более эффективна, поскольку в образование, воспитание, различные виды защиты граждан вкладывает именно страна. И именно страна должна получить реальную отдачу от своих вложений в формирование человеческого потенциала, благодаря которым прежде всего и происходит прирост новых знаний. Человечество тысячелетиями создавало новые знания, и новое знание, как правило, связано с именами конкретных людей и намного реже — организаций. Но вот в отношении государств всегда прослеживалась четкая закономерность — при разумной политике в области развития и умелого использования человеческого потенциала государства оставили после себя яркие следы в области новых знаний. Примеров тому множество — Шумер, Вавилон, Египет (химия, геометрия), Греция, Рим, Арабская империя (Саладдин), Индия (шахматы), Китай (порох, шелк), СССР (космос, ядерная энергия), США (Интернет). Благодаря правительственной политике была создана «Кремниевая долина» современной

¹ Стейкхолдер (англ. *stakeholder*) — буквально «имеющий право на долю пирога».

Индии — Бангалор. Трудно представить себе создание новых знаний в организациях, которые базируются в странах со слаборазвитой системой формирования человеческого потенциала и набирают местных жителей, используя все свои системы повышения квалификации, «корпоративные университеты» и т.п. Хотя рабочая сила очень дешева в странах «четвертого мира», но знаниеинтенсивные корпорации не хотят открывать там подразделения, создающие новые знания.

Но здесь мы наблюдаем парадокс. Хотя главная роль в создании новых знаний, как мы только что показали, принадлежит странам, а не организациям, прежде всего система защиты новых знаний, по идее, должна защищать интересы страны, система которой и дала возможность получить эти знания. Это должно выражаться:

- а) в строгом контроле над «утечкой мозгов»;
- б) в присвоении новым знаниям статуса «достояния страны»;
- в) в системе распространения знаний внутри страны в интересах повышения уровня знаний в стране в целом;
- г) в системе хранения, внедрения и трансфера знаний.

Такие системы созданы и функционируют в развитых странах. Европейский союз даже осуществляет масштабные «рамочные программы», стремясь к достижению перечисленных целей.

Но в целом сегодня налицо приоритет интересов организаций (существующих в форме корпораций) над интересами стран. И этот приоритет отражает смещение власти от государств к корпорациям.

Что касается России, то ее политика в данном вопросе носит откровенно непродуманный и прямо противоречащий интересам страны характер. Низкие доходы (в основном зарплаты) у людей, создающих новые знания, низкая степень их социальной защищенности, низкая престижность их работы и отсутствие барьеров для «утечки мозгов» представляют собой чрезвычайно опасное сочетание, сильно действующее на ослабление человеческого потенциала страны.

Что касается ограничения доступа к знаниям, то здесь будет уместно привести два примера, показывающих преимущества системы свободного доступа к знаниям.

Пример 1. Алгебра. В IX в. в арабском мире жил ученый, который создал основу всех современных информационно-коммуникационных технологий, да и информационной экономики в целом. Без использования работ этого ученого сегодня не обходится ни одна разработка в сфере ИКТ. Имя этого человека — Аль-Хорезм. Именно этот ученый создал алгебру¹ — науку, на которую опираются все без исключения современные цифровые технологии. И именно этот ученый создал понятие «алгоритм» («алгоритм» — это искаженное араб-

¹ Слово «алгебра» происходит от арабского «Аль-Джебр» — в переводе «святые числа».

ское имя ученого «Аль-Хорезм». Алгебра, несмотря на 10 веков развития человечества, дошла до нас практически в неизменном виде, что подтверждает ее продуманность и завершенность еще в момент создания Аль-Хорезмом. Если бы разработчики компьютеров, программного обеспечения, систем электронной безопасности платили бы арабскому миру стандартное роялти в размере 1%, то его доходы увеличились бы примерно на 30 млрд долл. (30 млрд от 3 трлн долл. — мирового рынка ИКТ). Доходы арабского мира от экспорта нефти составляют 7,2 трлн долл. Однако если бы арабские страны получали роялти со всех стран мира за использование алгебры и алгоритмов в своей деятельности, то их «роялти» измерялось бы в процентах от мирового ВВП (за вычетом ВВП самих арабских стран) составляло бы 1% от (70 трлн — 5 трлн) мирового ВВП и насчитывало бы 650 млрд долл. Всего за пару десятков лет такое «роялти» перекрыло бы у арабских стран суммарные доходы от экспорта нефти за всю их 70-летнюю историю ее добычи. При этом в отличие от добычи нефти, в которой помимо доходов от нефти есть и существенная статья расходов — себестоимость самой добычи и транспортировки нефти до терминалов, роялти требовало бы расходов только на регистрацию и обслуживание поступления денег. Разумеется, если бы была идеалистическая ситуация всеобщего соблюдения авторских прав.

Пример 2. Известный польский фантаст и философ Станислав Лем, перу которого принадлежит философский трактат «Сумма технологий», нередко ставил сложнейшие философские вопросы в своих фантастических произведениях, причем порой доводя позиции сторонников тех или иных взглядов до абсурда. Так, в произведении С. Лема «Насморк» приводятся весьма интересные размышления на тему усилий, затраченных на определение свойств растений. Поскольку реально установить пищевые свойства того или иного растения человек мог, только употребив его, определение свойств растений представляло собой огромный исследовательский проект, связанный с колоссальными рисками и издержками — ядовитые или вредные растения означали большие человеческие жертвы, а неправильно выбранная кормовая база могла привести к гибели целое племя. Если бы каждый человек, употребляя в пищу растения (и другие пищевые продукты), платил бы за использование соответствующих знаний наследникам первооткрывателей, то все остальные патентные платежи в мире составляли бы ничтожную долю от этого потока средств.

Но от примеров перейдем к теории. Систематизируем выгоды и издержки создателей нового знания в условиях его открытости и ограничения доступа к нему.

Режим открытости нового знания более выгоден для экономики в целом, чем режим ограничения доступа к таковому. Именно в условиях открытости нового знания, в те времена, когда регулирование интел-

лектуальной собственности вообще отсутствовало либо находилось в самом начальном состоянии, возник тот феномен, что развитие производительных сил закономерно вело и ведет по сей день к тому, что при той же продолжительности рабочего дня доходы работников все возрастают. Сегодня в наиболее развитых странах уже необязательно работать по восемь часов в день, чтобы обеспечить семье необходимый минимум. Такой минимум возможно заработать и за четыре, и за два часа (в зависимости от страны). В 1960-е гг. велись дискуссии о том, какой будет продолжительность рабочего дня в конце XX — начале XXI столетия и что делать с освободившимся временем.

Однако сокращение рабочего дня оказалось нецелесообразным. Доля постоянных издержек и у постиндустриальных организаций оказалась слишком значимой, чтобы ей можно было пренебречь, — аренда офиса, управление, бухгалтер, маркетинг и другие статьи расходов слишком высоки, чтобы введение сокращенного рабочего дня было оправданным. Офисная техника стремительно морально устаревает, а скорость бизнес-процессов имеет ключевое значение для достижения успеха в экономике, основанной на знаниях¹. Если же, допустим, организовать работу офиса в несколько смен (например, вместо восьми часов две смены по четыре часа), то проблем возникнет намного больше, чем при сменной организации труда на индустриальном предприятии. Поскольку интеллектуальные работники в довольно высокой степени невзаимозаменяемы, пересменка может означать дополнительные и достаточно весомые издержки. Как, например, один программист может быстро и без издержек передать работу другому? В условиях высоких скоростей, «турбокапитализма», напротив, логично удлинить рабочий день до максимально возможного. Что многие организации с успехом и делают. 40-часовая рабочая неделя превращается в 50–60-часовую, а то и больше. Компенсацией за возросшую длительность рабочей недели служит повышенная ставка заработной платы за часы переработки, а нередко используется такая мера, как бонусы по итогам года и карьерное продвижение. Причем если плата за часы переработки более-менее прямо связана с количеством отработанного времени, то бонусы и карьерное продвижение зависят от множества других факторов, далеко не во всех случаях зависящих от работника, — отрасль может стагнировать в целом, предприятие может быть поглощено, и управленческие должности отданы сотрудникам поглотившей организации вплоть до того, что у руководителя фирмы могут появиться свои протеже. Поэтому не факт, что за переработку заплатят. С другой стороны, очевидно, что наибольшие шансы получить желаемые бонусы имеют те, кто оказался на первых местах. По-

¹ Про скорость как ключевую концепцию последних лет см.: *Gates B. Business @ the Speed of Thought*. — Л., Penguin Books, 1999.

сколько оценить вклад каждого сотрудника в создание интеллектуального, знаниеинтенсивного продукта очень сложно, нередко используются наиболее простые методы. Сотрудник, который «всегда на месте», «всегда доступен» (в том числе вечером и в выходные дни), сотрудник, который «не уходил домой, пока не завершил проект», очевидно, получает преимущество¹. Причем многие организации сферы услуг, в частности консалтинговые фирмы, намеренно набирают штат меньше, чем нужно для 40-часовой недели, поскольку загрузка заказами носит нерегулярный характер и выгоднее заплатить за переработку сотрудникам в пиковые месяцы, чем оплачивать простой работников в относительно незагруженные периоды.

Добровольно-принудительное увеличение продолжительности рабочего дня и рабочей недели нравится далеко не всем. Не видеть в жизни ничего, кроме работы? Амбициозные люди нередко идут на это, считая, что работа, карьера компенсируют им подобный стиль жизни. Но когда внезапно оказывается, что их работы больше не существует, а карьере надо начинать едва ли не заново (как это случилось с работниками «Энрона», да и многих других крупных корпораций), люди начинают задумываться — а стоило ли так перерабатывать за мифические перспективы? Люди, отвечающие «нет» на данный вопрос, получили название «дауншифтеры»². К великому неудовольствию менеджмента, кадровиков, дауншифтеры не реагируют на общепринятую мотивацию (деньги, другие формы материального поощрения, карьерный рост) и уходят из организаций на более простые, менее стрессовые позиции. Это позиции в самых разных областях, которые могут быть как связаны, так и не связаны с предшествующей карьерой, но объединяет их одно — человек выбирает занятие не «для денег», а «для души».

Дауншифтинг — сложное социально-экономическое явление, находящее все большее распространение в развитых странах. Дауншифтингом всерьез озабочены кадровики, топ-менеджеры, акционеры. Однако до сих пор его экономический анализ практически не проводился. Австралийские ученые попытались подойти к дауншифтингу с экономических позиций, призывая всех знакомых с эконометрическими методами внести свой вклад. На сегодняшний день пока особых результатов в этом направлении не достигнуто. Данный пассаж и представляет собой попытку провести экономический анализ дауншифтинга.

¹ Разумеется, есть и другая позиция: «Сотрудник, который засиживается после окончания рабочего дня, просто несобран и не способен выполнить работу в отведенное рабочее время». Однако во множестве организаций переработка является нормой. Там названная нами закономерность действует в полной мере.

² Downshifting (англ.) — буквально означает «соскальзывание вниз».

Прежде всего, выделим два вида дауншифтинга. Первый условно назовем «отступничество». Это на самом деле не дауншифтинг, но нередко дауншифтинг смешивают именно с отступничеством. Наиболее хорошо этот вид был показан Дж. Лондоном в его рассказе под названием «Отступник» про рабочего парня, изуродованного непосильной работой и все бросившего¹. Такие «отступники» встречались всегда и во все времена. Совершалось бегство от работы, нередко вчерашний хороший работник превращался в бродягу или в алкоголика, а то и в того и в другого сразу. Работник оказывался потерянным и для экономики, и для общества в целом как личность. Однако еще раз повторим, что такое явление существовало всегда, и его причисление к дауншифтингу ошибочно.

Подлинный дауншифтинг совершается вполне состоявшимися и успешными людьми, чаще всего — высококлассными профессионалами. Подавляющее большинство причисляемых к дауншифтерам — довольно хорошо обеспеченные люди, занимающие достаточно представительное положение в обществе. Их базовые материальные потребности уже удовлетворены, согласно иерархии потребностей Маслоу, они стремятся продвинуться на высший уровень — самореализации. Переход на другую позицию, в другую организацию означает для них новый старт, прежде всего реализацию своего творческого потенциала, лучшее определение своего места в жизни, воплощение мечтаний. То есть таким образом создается общество более счастливых людей. Но топ-менеджеры, кадровики, акционеры в ряде случаев считают, что это чистые потери для экономики. Так ли это?

Во-первых, для рыночной экономики важнейшим критерием служит не результат сам по себе (это может быть характерно для других экономик, но только не для рыночной), а соотношение затраты — результат. Допустим, позиция А оплачивается в полтора раза выше, чем позиция Б. На какую позицию при прочих равных будет стремиться попасть рационально мыслящий индивид? Разумеется, на позицию А. Но более глубокий анализ способен выявить, что, допустим, на позиции А реально надо работать 70 часов в неделю, а на позиции Б — 35 часов в неделю. При большей зарплате позиция А в таком случае хуже позиции Б по соотношению затраты — результат. В данном случае дауншифтер, сменивший позицию А на позицию Б, поступает вполне рационально и в целом способствует конкурентному отбору — неэффективные организации (у которых соотношение затраты — результат хуже, чем среднерыночное) уходят с рынка, просто теряя работников.

На самом деле перегруженные работники нередко предпочитают плыть по течению, не задумываясь над своим соотношением затраты — результат. Карьера и максимально высокий абсолютный уровень зар-

¹ См.: Лондон Дж. Отступник // Соч. В 7 т. — М., 1954. Т. 2. С. 149–153.

платы для них — высшие ценности. Однако, согласно М. Веберу, такое поведение считается не рациональным, а ценностно-рациональным, т.е. стоит на ступеньку ниже, являясь наследием предыдущих эпох. Дауншифтеры же нередко учитывают большее количество факторов (которые должен учитывать каждый рационально мыслящий работник), среди которых:

- повышающие суммарные ожидаемые доходы — карьерный рост, рост квалификации, рост доходов фирмы и улучшение ее позиций на рынке, рост компенсационного пакета, улучшение защищенности работников, прочность занимаемой позиции, уменьшение длительности и интенсивности рабочей недели;
- понижающие суммарные ожидаемые доходы — старение, отставание от требований времени, ухудшение позиций и падение доходов фирмы, появление более эффективных конкурентов, риски карьерного роста, риски развития и самого существования фирмы, увеличение длительности и интенсивности рабочей недели.

На протяжении обозримой истории в любом обществе можно найти людей, живущих чужими целями. Одной из этих целей является зарабатывание денег. Какое бы мы ни взяли определение денег, во всех из них так или иначе содержится концепция денег как средства, инструмента, но никак не цели. Кстати говоря, отметим, что практически во всех книгах по маркетингу и по предпринимательству подчеркивается, что если во главу угла поставить деньги, то новое направление бизнеса или новый товар вряд ли будут иметь успех. Живущий чужими целями работник обычно проходит следующие стадии:

- 1) он с энтузиазмом начинает карьеру, считая, что пусть стартовой зарплаты и не хватает на исполнение желаний (квартира или дом, хороший автомобиль, кругосветное путешествие и т.п.), но со временем работодатель удовлетворит его потребности;
- 2) видит, что, несмотря на его упорный труд, те материальные блага, о которых он мечтает, другие получили легче и быстрее, чем он. На этом этапе энтузиазм уже заметно угасает;
- 3) через много лет видит, что другие сотрудники обошли его, а он достиг личного «потолка», и множество потребностей по-прежнему не удовлетворены, а менять что-либо слишком поздно.

Реально карьера не может служить универсальным средством достижения поста в верхнем эшелоне управления и соответственно удовлетворения большинства типичных материальных потребностей. Верхний эшелон управления в десятки-сотни, а то и в тысячи и в десятки тысяч раз меньше, чем число вновь пришедших работников. Отсюда нетрудно вычислить соотношение и определить долю тех, кто сможет достигнуть верха карьерной лестницы, т.е. достигнет карьерных целей. Хорошая учеба практически во всех случаях служит гарантией получения диплома в вузе, успешная сдача экзаменов — гарантией получения лицензий, сертифи-

катов, свидетельств. Только хорошая работа не служит гарантией карьерного роста. Хороших работников в организациях много — эффективные организации по определению плохих работников увольняют, а если организация не эффективна, то и делать в ней карьеру не имеет особого смысла, поскольку можно прийти в «никуда». Даже если обратиться к одному из самых пессимистических показателей — 20% работников делают 80% работы, то и здесь мы увидим, что и для 20% работников мест в высшем управленческом эшелоне все равно не хватит. Если же найдутся оппоненты, которые возражат, что карьерные цели могут заключаться не только в достижении уровня верхнего эшелона менеджмента, то можно возразить, что «плох тот солдат, который не хочет стать генералом». Вряд ли сотрудникам с другими целями на работе будет способствовать успех. Зачем же тогда браться за эту работу? Использовать ее как временный источник доходов? Да, именно так считают многие дауншифтеры. Практически во всех пособиях для желающих начать свой бизнес содержатся рекомендации не бросать текущую работу на первых порах, используя ее как источник стабильного, пусть и не такого большого дохода. Дж. Лондон, начиная писать свои знаменитые рассказы, на несколько месяцев нанимался простым матросом, затем несколько месяцев пытался реализовать себя как писатель, учился, творил, а когда деньги заканчивались, опять нанимался матросом. Многие известные актеры работали на самых разных позициях, одновременно пытаясь пробиться в фильмы лучших режиссеров. Практически всем известно, что Дж. Роулинз, начиная писать про Гарри Поттера, работала учительницей литературы. Менее широко известно, что знаменитый детский писатель Кир Булычев (настоящее имя — Владимир Можейко) создавал свои шедевры, вполне успешно работая научным сотрудником. Всех этих людей объединяет одно — они сознательно стремились не к карьерному росту, а пробовали себя в новой роли в новой области, которая поначалу означала для них снижение доходов.

Многие люди полагают, что когда заработают некоторое количество денег, добьются определенных карьерных высот, перед ними откроются новые возможности. Однако у них в большинстве случаев, напротив, возможностей остается меньше. Добившись определенных высот, страшно сделать шаг в сторону, а тем более вниз — можно упасть. Остается путь только вверх, практически по единственной проторенной дорожке. Это в начале карьеры еще не страшно многое изменить. Когда появляется семья, свое жилье, страх не оплатить пачки счетов и поставить все достигнутое под угрозу перевешивает все остальные мотивы. Как говорит один из богатейших людей мира, Уоррен Баффет, «если вы когда-нибудь собираетесь начать свое дело, не откладывайте, сделайте это прямо сейчас». Дауншифтеры не боятся сделать шаг в сторону, вниз, на совершенно другую дорогу. И далеко не всегда у них денег меньше, чем у других.

Деньги не могут быть целью сами по себе, являясь инструментом. Разумеется, инструменты важны, но не следует делать цель вторичной, а инструмент — первичным. Наивно выглядит тот, кто коробками скупает инструменты в хозяйственном магазине, надеясь, что это основное при постройке дома и все остальное придет само собой. Но не менее наивно выглядит карьерист, работающий по 60 часов в неделю, надеясь, что деньги обеспечат ему все, чего он хочет от жизни. Самым печальным в этом является то, что карьеристы предпочитают не заводить семью или же разводятся, поскольку семья мешает карьере. В результате в странах с преобладанием карьеристов и ставящих деньги на первое место рождаемость снижается до весьма тревожного уровня, наблюдается старение и вымирание населения, причем убыль коренного населения восполняют иммигранты. Это вполне объяснимо — дети требуют денег на свое содержание и воспитание, а также значимо уменьшают возможность делать карьеру — имея детей, сотрудник в среднем частично теряет мобильность, работает меньше часов сверхурочного времени, а иногда и основного — если надо брать больничный по уходу за ребенком.

По данным ООН, рождаемость в мире упала с 4,4 ребенка на женщину в 1970–1975 гг. до 2,5 ребенка на женщину в 2010–2015 гг.¹. Причем число стран мира с рождаемостью ниже уровня простого воспроизводства — 2,1 ребенка на женщину — выросло с 55 в 1990–1995 гг. до 86 в 2010–2015 гг., и ожидается рост до 119 стран в 2030–2035 гг.².

Надо что-то срочно менять. В развитых странах коэффициент суммарной рождаемости опустился с 2,8 ребенка на женщину в 1950–1955 гг. до 1,6 в 2000–2005 гг.³. Хотя в 2005–2010 гг. рождаемость слегка выросла до 1,7 (отметим, что этот рост произошел в основном не за счет коренных жителей, а за счет мигрантов), а к 2045–2050 гг. ООН прогнозирует рост этого показателя до 1,9, даже в этом случае коэффициент рождаемости останется недопустимо низким — заметно ниже уровня простого воспроизводства в 2,1⁴. А это означает только одно — население этих стран вымирает и будет продолжать вымирать.

Поэтому, если в 2005 г. 76% развитых стран были озабочены проблемой старения населения, то в 2013 г. уже 92%⁵. Если в 1976 г. меры по стимулированию рождаемости осуществляли правительства лишь 23% развитых стран, то в 2005 г. — уже 50%, а в 2013 г. — 69%⁶.

А что же в России? Несмотря на оптимистичные заявления о первом за много лет естественном приросте населения России, регионы

¹ World Population Policies 2013. — N. Y.: United Nations, 2013. — P. 59.

² Ibid.

³ Ibid. P. 4.

⁴ Ibid.

⁵ Ibid. P. 56.

⁶ Ibid. P. 74, 62.

европейской части продолжают активно вымирать. Прирост населения большей частью обеспечен Северным Кавказом и в меньшей — регионами за Уралом¹.

И этот же вопрос поднимает в своих книгах В. Н. Мегре: «Всему народу было объявлено о необходимости строительства развитого демократического государства, но при этом умалчивалось и умалчивается о непреодолимых проблемах, существующих за рубежом: наркомании, колоссальной коррупции, ухудшении экологии, психологической депрессии, падении рождаемости и многом другом.

Женщины отказываются рожать, когда не видят будущего для своих детей»².

Один из крупнейших специалистов в области управления, Питер Ф. Друкер считает, что снижение рождаемости — наиболее значимое явление современности: «Самая характерная черта нашего времени — хотя бы в силу абсолютной беспрецедентности в мировой истории — это резкое снижение рождаемости в развитых странах»³. И, разумеется, это не пройдет бесследно: «Снижение рождаемости несет с собой такие гигантские политические и социальные последствия, о которых мы пока не имеем никакого представления»⁴. Более того, демографическая ситуация превращается в определяющую: «В ближайшие 20–30 лет демографическая ситуация в развитых странах будет определять политическую. И политика будет очень нестабильной. Ни одна из стран не готова к проблемам, к которым приведет снижение численности населения. Об этом можно судить по тому, что ни в одной стране мира нет политических партий или движений, которые целью своей деятельности поставили бы решение проблем, связанных с демографическим кризисом»⁵.

¹ Естественный прирост населения в Российской Федерации в 2015 г. в целом составил 32 723 человека. Однако в Центральном федеральном округе население сократилось на 68 475 человек, Северо-западном — на 11 635, Южном — на 7514, Приволжском — 17 034, Крымском — на 5729. Причем если бы не прирост в г. Москве — 20 436 человек и Московской области — 355 человек, то данные по Центральному федеральному округу (ЦФО) были бы еще хуже. Все остальные субъекты в составе ЦФО показали только убыль населения.

Прирост населения отмечен в Северо-Кавказском федеральном округе — 83 890 человек, Уральском — 28 739, Сибирском — 22 734 и Дальневосточном — 8107.

Источник: Росстат. Естественное движение населения в разрезе субъектов Российской Федерации за январь–декабрь 2015 года. Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/2015/demo/edn12-2015.xls (размещено 29.01.2016).

² Мегре В. Н. Новая цивилизация. — СПб.: Диля, 2013.

³ Drucker P. F. Management Challenges for the 21st Century. — N.Y.: HarperBusiness, 1999). Р. 44. Русское издание: Друкер П. Ф. Задачи менеджмента в XXI веке. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2000. С. 69.

⁴ Друкер П. Ф. Указ. соч. С. 77.

⁵ Там же. С. 72.

Так, может быть, не в том направлении развивались эти страны? Так, германский экономист и демограф П. Момберт писал еще в 1916 г.: «Все законодательные мероприятия для поддержания роста населения путем стимулирования ранних браков, многолетних семейств совершенно бесцельны, если хозяйственное развитие не протекает благополучно»¹.

Сегодня придумали множество искусственных показателей для оценки развития страны, для оценки успешности управления страной. Но почти все они появились только в XX в. А как же определяли эффективность работы правительства до этого? В России, да и во многих других странах, использовали очень простой показатель — если население страны выросло, то, значит, страной управляли хорошо. Просто, понятно и очень наглядно.

В получившей широкий резонанс книге «Смерть Запада» Патрик Бьюкенен (известный политический и общественный деятель — советник президента Дж. Форда, руководитель отдела по связям с общественностью в администрации президента Р. Рейгана; дважды баллотировался в кандидаты в президенты США в 1992 и 1996 гг. и в президенты в 2000 г.; теле- и радиоведущий, журналист, писатель) пытается ответить на вопрос, вынесенный в название одной из глав его книги: «Куда подевались эти дети?» Автор рассуждает о возможностях «...развернуть Запад в нужном направлении, прежде чем падение рождаемости достигнет критической отметки и опустит занавес в финале сыгранной... пьесы»² и не видит этих возможностей. Казалось бы, у современной женщины есть все, чтобы позволить себе то, что раньше казалось несовместимым, иметь ребенка и плодотворно работать: «При наличии института нянь, открытых границ между странами, адекватной оплаты за труд, отпусков по уходу за ребенком, правительственных пособий и прочего современная женщина действительно может позволить себе то, что ранее считалось несовместимым: иметь ребенка и плодотворно работать. Но ребенок может быть только один, максимум два, иначе не избежать проблем, поскольку в противном случае у женщины уже не будет оставаться достаточно времени на выполнение работы в офисе.

Вставая перед дилеммой, женщины выбирают или только карьеру, или карьеру и однократную радость материнства»³. Но правилен ли сам выбор, который предлагает современное общество? Патрик Бьюкенен считает, что наиболее развитые страны (и не только они) движутся сегодня в неверном направлении: «Подобно тому, как прирост населе-

¹ *Mombert P.* Bevölkerungspolitik nach dem Kriege: Nahrungsspielraum u. Volkswachstum in Deutschland Tübingen: Mohr. 1916. Цит. по: Человеческое развитие: новое измерение социально-экономического прогресса. — М.: Права человека, 2008. С. 261.

² *Бьюкенен П. Дж.* Смерть Запада. — М.: ООО «Издательство АСТ»; СПб.: Terra Fantastica, 2004. С. 75.

³ Там же. С. 55.

ния всегда считался признаком здоровья нации и цивилизации в целом, депопуляция есть признак болезни народа и общества»¹.

Современная цивилизация буквально вырвала людей из домов и перетащила их в офисы: «В 1950 г. 88% американок с детьми до шести лет оставались дома — и, как правило, рожали еще. Сегодня 64% американок с детьми до шести лет полноценно трудятся в офисах»².

Но может быть, причина в том, что на детей не хватает денег? И стоит провести очередные рыночные реформы, дать еще больше свободы действий таким организациям, как ВТО, МВФ, Мировой банк, которые всё стремятся своей деятельностью «обогатить» весь мир, как мы получим увеличение рождаемости? Но в том и проблема, что высокие доходы, материальное богатство сами по себе вовсе не означают, что рождаемость вырастет: «Молодая семья с детьми ныне представляет собой редкость. Только богатые молодые люди могут позволить себе такую роскошь — а богатых подобное не интересует. Зов «богов рынка» для большинства современных женщин куда значимее, нежели знаменитые слова книги Бытие: «Плодитесь и размножайтесь, и наполняйте землю»³.

Экономические условия для рождения детей были, есть и будут всегда, если каждый человек может сам распоряжаться своей жизнью. Классик экономической мысли Ф.Энгельс в «Набросках к критике политической экономии» писал: «Но если это факт, что всякий взрослый человек производит больше, чем может сам потребить, что дети подобны деревьям, с избытком возвращающим произведенные на них расходы, — а ведь это все факты, — то надо полагать, что каждый рабочий должен был бы иметь возможность производить значительно больше того, что ему требуется, и потому общество должно было бы охотно снабжать его всем необходимым; надо было бы полагать, что большая семья должна быть для общества весьма желанным подарком»⁴. Энгельс,

¹ Бьюкенен П. Дж. Смерть Запада. — М.: ООО «Издательство АСТ; СПб.: Terra Fantastica, 2004. С. 24.

² Caplow T., Hicks L. and Wattenberg D. The First Measured Century. — Washington, D.C.: AEI Press, 2001. P. 38. Цит. по: Бьюкенен П. Дж. Смерть Запада. — М.: ООО «Издательство АСТ; СПб.: Terra Fantastica, 2004. С. 55.

³ Бьюкенен П. Дж. Указ. соч. С. 60.

⁴ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Изд. 2. Т. 1. С. 565–566. Для понимания того, насколько сильно оболгала и исказила Система идеи К.Маркса, Ф.Энгельса и многих других мыслителей, открыто разоблачавших Систему в своих работах и выступавших против нее, автор очень рекомендует читателям знакомиться непосредственно с первоисточниками, в частности с указанной работой. Найти ее можно и в Интернете, к примеру, по ссылке: <http://lugovoy-k.narod.ru/marx/01/28.htm>

Что касается вопроса о том, чем был СССР, процитирую слова А. И. Колганова: «Если здание построено не по проекту, не из тех материалов, не в те сроки, то даже если на этом здании крупно написано имя архитектора, это не значит, что виноват архитектор». Но даже сама попытка, даже робкие ростки построения отношений, выходящих за пределы Системы, принесла замечательные результаты.

ссылаясь на Алисона, автора «Основ народонаселения», подчеркивал, что «каждый взрослый человек может произвести больше, чем он сам потребляет, — факт, без которого человечество не могло бы размножаться, более того, не могло бы даже существовать; иначе чем жило бы подрастающее поколение»¹.

В чем же причина того, что детей рождается все меньше и меньше? П. Бьюкенен отвечает на это просто: все дело в образе, который увлекает современных женщин и мужчин. Образ карьеры, денег, приобретения вещей стал более привлекательным, затмив даже сильнейший образ продолжения себя, продолжения рода. Мысли Бьюкенена подтверждает известный отечественный социал-гигиенист С. А. Томилин, разрабатывавший еще в 1920-е гг. подходы к экономике воспроизводства человеческих жизней и обративший внимание на экономическую невыгодность деторождения именно для семьи: «...выработка конфет оплачивается, а выработка детей — нет, и поэтому общественное мнение повсюду, во всех социальных группах, все больше склоняется к тому, что не стоит заниматься явно бездоходным, даже убыточным предприятием выращивания детей»². Господство этого образа подтверждают мнения других людей. Так, Бьюкенен приводит слова Элинор Миллс, озвучившей со страниц «Спектейтора» мысли своего поколения: «Факт заключается в том, что девушки наподобие меня — абсолютно здоровые и веселые девушки двадцати и более лет — совершенно не желают плодиться и размножаться»³. Почему же? А потому, объясняет мисс Миллс, что «основными заботами моего поколения, к несчастью, являются внешний вид и деньги»⁴.

Прочитируем также слова профессора Хервег Бирг из Билефельдского института демографических исследований и социальной политики, еще в 1999 г. схожим образом объяснявшей падение рождаемости: «В старых федеральных землях на протяжении последних 20 лет сохраняется стабильный уровень рождаемости. Совсем иная картина в новых федеральных землях на востоке страны. Падение рождаемости там однозначно

Анастасия сказала «По плодам их судите». Именно в СССР, а не в какой-либо другой стране мира появились дачники. Плоды СССР — это в том числе и десятки миллионов дачников. «Если рассказать все, что она говорит о дачниках, какое им придаст значение, то перед ними прямо на коленях всем нужно стоять. Надо же. Она считает, что и от голода они всех спасли, и добро сеют в душах, и общество будущего воспитывают... Всего не перечислить. Отдельная книга нужна». — *Мегре В. Н.* Анастасия.

¹ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Изд. 2. Т. 1. С. 565–566.

² Томилин С. А. Демография и социальная гигиена. — М., 1973. С. 142. Цит. по: Человеческое развитие: новое измерение социально-экономического прогресса. — М.: Права человека, 2008. С. 260.

³ Mills E., Too Busy to Have a Baby // Spectator, September 16, 2000. Цит. по: Бьюкенен П. Дж. Смерть Запада. — М.: ООО «Издательство АСТ»; СПб.: Terra Fantastica, 2004. С. 55.

⁴ Ibid.

связано с «историческим экспериментом» — объединением страны. Безработица, неуверенность в завтрашнем дне, а с другой стороны, новые шансы, свобода выбора — все это поставило с ног на голову жизненные планы большинства людей. А если говорить обо всей Германии, то повышения уровня рождаемости ожидать не приходится. Это своего рода парадокс: чем выше благосостояние страны, тем ниже рождаемость. В бедных странах дети — это еще и своего рода «страховка на старость». А в Германии хорошо развита система социального и пенсионного обеспечения. И не забывайте об эмансипации. Женщины активно делают карьеру, не хотят отказываться от хорошего заработка. Сходная ситуация сложилась практически во всех постиндустриальных странах»¹.

«Как известно, демографическая ситуация в стране — катастрофическая. И даже это слово здесь не подходит.

Если в стране, в мирное время, ежегодно население уменьшается почти на миллион человек, это — чудовищно!

Правителям подобной страны надо скрывать свои имена от населения и от потомков.

Разговоры о необходимости изменения сложившейся ситуации являются лишь жалким лепетом. От этого ничего не меняется.

Увеличение материальной поддержки роженицам, конечно, необходимо, но материальная помощь также существенно ничего не меняет.

Многотысячелетняя история показывает: женщины перестают рожать всегда, *когда не видят ясного будущего для своих детей*»².

По мнению В. В. Елизарова, заведующего лабораторией экономики народонаселения и демографии экономического факультета МГУ имени М. В. Ломоносова: «Демографическая политика — идеи, концепции, практические меры и попытки влиять на рождаемость и рост населения — до сих пор она была слабым инструментом, чтобы заметно влиять на воспроизводство населения. И дело не только и не столько в неверном выборе целей и средств, но и в том, что власти пытались несерьезными усилиями, малыми затратами добиться серьезных результатов. Более общие социально-экономические условия, как правило, сводили на нет все усилия демографической политики, которой отводили нередко ошибочную роль главного лекарства для лечения больных экономик и социально-политических систем»³.

¹ Германия из первых рук // Немецкая волна (Deutsche Welle) от 11.11.99. Режим доступа: http://www9.dw.de/russian/archiv_2/dr111199.html

² См.: *Мегре В. Н.* Новая цивилизация. — СПб: Диля, 2013.

³ Человеческое развитие: новое измерение социально-экономического прогресса. — М.: Права человека, 2008. — С. 269.

Автор выражает благодарность своему коллеге по экономическому факультету МГУ В. В. Елизарову, чья глава «Демографическая политика» в указанном выше издании «Человеческое развитие...» послужила источником многих цитат, использованных в данной статье, а также личные беседы с автором помогли в поиске необходимых материалов.

На первом плане должны быть социальные, демографические программы, должны быть дети, и, только учитывая интересы матерей и детей, можно проводить экономические реформы. Так, в Материалах Европейского форума по вопросам народонаселения (Женева, 2004 г.) отмечалось, что «...в странах с переходной экономикой на протяжении последнего десятилетия в целом произошло ослабление стратегий поддержки семьи. После падения коммунистических режимов были существенно урезаны различные льготы и бесплатные или значительно субсидировавшиеся услуги, которые часто позволяли людям сводить концы с концами, несмотря на низкую заработную плату, или их переставали предоставлять, они значительно урезались, или их качество ухудшалось в периоды инфляции или гиперинфляции. В результате этого были ликвидированы различные льготы и услуги в рамках политики по вопросам семьи, которая носила наиболее щедрый характер в Европе до падения коммунизма, что также можно сказать и о других стратегиях поддержки семьи, таких как стратегия предоставления субсидируемого государством жилья. В настоящее время многие страны с переходной экономикой стремятся вести последовательную и комплексную политику по вопросам семьи; однако большинство стран по-прежнему далеки от достижения этой цели. Перечни политических мер могут вводить в заблуждение, поскольку объемы льгот и услуг, обеспечиваемых в результате их применения, могут быть довольно низки. Кажущиеся комплексными стратегии в интересах формирования партнерских союзов, рождения детей и выполнения родительских обязанностей могут просто не быть обеспечены достаточными финансовыми средствами. Задача этих стран заключается в том, чтобы понять, что инвестиции в интересах детей и семей и защита прав отдельных лиц и супружеских пар равнозначны инвестициям в общество и, в более общем плане, что проведение экономических реформ за счет реформы социальных программ со временем окажется близоруким подходом»¹.

За историческими примерами далеко ходить не надо. Когда население ГДР стало уменьшаться по причине превышения смертности над рождаемостью, в 1970-х был разработан целый комплекс мер по стимулированию семей. Особенно интересна программа², по которой государство в ГДР давало молодым семьям квартиры за рождение детей. Молодая семья могла взять кредит в 5000 марок ГДР (деньги разрешалось тратить на жилье и его обстановку) и сразу же въехать в свою квартиру или дом³.

Автор также очень рекомендует читателям ознакомиться с указанной главой В. В. Елизарова.

¹ Указ. соч. С. 268.

² См.: Verordnung über die Gewährung von Krediten zu vergünstigten Bedingungen an junge Eheleute vom 10. Mai 1972.

³ К сожалению, этот опыт, как и многие другие положительные явления в нашей истории, в том числе и социалистической, очень не любила обсуждать и даже упоминать

Это была далеко не современная ипотека. Это было намного лучше — кредит был беспроцентным и предоставлялся сроком на восемь лет. После рождения первого ребенка гасилась сумма в 1000 марок. После рождения второго гасились еще 1500 марок. После рождения третьего ребенка гасилась оставшаяся сумма в 2500 марок¹. Позже кредит был увеличен до 7000 марок. В результате полностью удалось переломить негативный тренд — если в 1975 г. естественная убыль населения составляла 3,5‰, то в 1980-м отмечался уже прирост населения в 0,4‰². А ГДР поставила рекорд по числу молодых семей, имеющих троих детей³. Хотя эта программа помогла достичь очень хороших результатов, все же ее нельзя назвать полностью действенной. Несмотря на эту программу, позднее рождаемость все же несколько сократилась.

Жизнь «вверх тормашками», переворачивание Жизни (с большой буквы) и сжатие всего богатства и разнообразия жизни во всех ее проявлениях до узкой карьеры и зарабатывания денег приводят к осязаемому результату — численность населения подобных карьеристских обществ сокращается. Что это? Естественный отбор, исключающий особей, не способных правильно установить приоритеты и превративших деньги из инструмента в цель?

Выгодно ли такое поведение работника-карьериста работодателю? На поверхности кажется, что да. Разумеется, амбициозные работники, люди, работающие с полной отдачей, способны сделать намного больше. Но если учитывать более долгие периоды, то мы увидим, что карьеристы считают, что за свои усилия, за свою переработку они вправе требовать довольно большую компенсацию. И если работодатель не способен дать такую компенсацию в какой-то период, вся лояльность карьериста куда-то улетучивается. И если фирма переживает кризис, то такие ка-

«глизер» — группа лиц, именующих себя реформаторами (термин Г. Д. Гловели), на правительственном уровне в 1990-х. Опыт ГДР пришлось восстанавливать буквально по крупицам информации — в основном из немецкоязычных источников. Автор будет очень благодарен читателям за дополнения и уточнения.

¹ Подробное обсуждение (на немецком языке) с примерами см.: <http://neues-forum.info/forum/viewtopic.php?f=6&t=1951&start=0> и <http://www.forum-ddr-grenze.de/t3204f109-Verheiratet-kam-man-schneller-zu-einer-Wohnung.html>.

² Германская Демократическая Республика // Демографический энциклопедический словарь. — М.: Советская энциклопедия. Глав. ред. Д. И. Валентей. 1985. Данные взяты из таблицы «Воспроизводство населения». Режим доступа: http://demography.academic.ru/1551/%D0%93%D0%95%D0%A0%D0%9C%D0%90%D0%9D%D0%A1%D0%9A%D0%90%D0%AF_%D0%94%D0%95%D0%9C%D0%9E%D0%9A%D0%A0%D0%90%D0%A2%D0%98%D0%A7%D0%95%D0%A1%D0%9A%D0%90%D0%AF_%D0%A0%D0%95%D0%A1%D0%9F%D0%A3%D0%91%D0%9B%D0%98%D0%9A%D0%90

³ По программе стимулирования рождаемости — в очень кратком изложении — см. статью Закутной О., Куницыной З., Семеновой И., Шергиной Н. в «Российской газете» от 11 сентября 2003 г., № 180 (3294). Режим доступа: <http://www.rg.ru/2003/09/11/Kakoeji-lemogutpoluchitmolodyesemiZapada.html>

рьеристы существенно усугубляют его, уходя вместе с целыми командами, базой клиентов и т.п. Фирма несет огромные потери в интеллектуальном капитале.

Возможен и другой вариант поведения карьеристов. Проведя достаточно долгое время в одной фирме и получив повышения, бонусы и т.п. прежде всего за выслугу лет, рационально мыслящие карьеристы понимают, что переход в другую фирму будет означать для них понижение. Если им удастся сплотиться в группу, то они всячески будут оборонять свои позиции, не давая продвинуться другим сотрудникам (которые своими талантами и эффективностью способны превзойти результаты, показываемые участниками данной группы) и ввергая организацию в застой, что в современной высокодинамичной экономике смерти подобно. История советской геронтократии 1970-х — середины 1980-х гг. применительно к экономике СССР являет собой весьма индикативный пример.

Несмотря на оптимистичные утверждения, что мир (прежде всего, наиболее развитые страны) осуществляет переход к постиндустриальному (информационному, супериндустриальному, технотронному, «третьей волны» и т.п.) обществу, на самом деле уже с 1950-х гг. реализовалась модель, которая лишь напоминает постиндустриальное общество рядом черт, но таковым не является. Как не являлось феодальное хозяйство, оснащенное паровыми молотилками и другой современной техникой, капиталистическим производством¹, так и современное хозяйство не является постиндустриальным, хотя и использует постиндустриальную техническую базу. И кризис это очень четко показал.

Во-первых, современная экономика в кризис наглядно продемонстрировала, что человек — это не главный актив любой организации, а второстепенный. Проблемные предприятия в первую очередь избавились от части работников (в большинстве своем это были работники, составляющие «интеллектуальный капитал»). Крупные фирмы не переехали в более дешевые офисы, не перешли к надомной модели работы, не продали землю, стремясь сохранить интеллектуальные активы. Во всем мире пошли обращения к правительствам сохранить финансовую систему, а вовсе не человеческий потенциал. В индустриальную эпоху капиталисты прежде всего сохраняли оборудование — станки, машины — как основное средство производства. В экономике, основанной на знаниях, от основного средства производства — человека — отказываются в первую очередь. И только небольшие фирмы (прежде всего, туристические) сочли сокращение персонала безумием

¹ Автор использует характеристику, данную А. И. Колгановым противоречиям социально-экономического развития. О подобных противоречиях довольно много писали А. В. Бузгалин и А. И. Колганов. См., в частности: *Бузгалин А. В., Колганов А. И.* Глобальный капитал. — М.: УРСС, 2004.

и предпочли экономить на офисных расходах, переводя сотрудников на надомную работу.

Во-вторых, не было даже предпринято попыток заменить финансовый капитал человеческим. В Великую депрессию ручной труд заменяли машины, поскольку основное производство было машинным, а сегодня человеческий, интеллектуальный капитал вообще перестал рассматриваться как приоритетный. В Великую депрессию развивали механизацию, а сегодня инновационные проекты не развиваются опережающими темпами, а рассматриваются как досадная помеха.

Всем стало очевидно, что финансовые пузыри в частности и весь превратный сектор в целом резко сдуваются. Поскольку в этот сектор было оттянуто множество людей с высоким интеллектом и высоким уровнем способностей, было бы логично предположить, что в первую очередь надо спасать этих людей — главный актив экономики знаний, организовав для них специальные программы переквалификации и помощи в поиске себя в других секторах экономики. Например, можно было бы создать «штабы финансового списания», в которых уволенные сотрудники могли бы разрабатывать программы и сценарии спасения финансовой системы. Например, как скорректировать «План Полсона», чтобы при достижении тех же намеченных целей, он стоил бы, к примеру, не 700, а 600 млрд долл. То есть частично заменить финансовый капитал человеческим. Ведь очевидно, что в сегодняшней неразберихе половина денег будет потрачена совершенно неэффективно, а деньги сегодня дороги, особенно по сравнению с «подешевевшим» персоналом. Очень неизобретательными оказались управляющие компании и топ-менеджеры — кроме обращения к правительству с протянутой рукой, они ничего лучше не придумали (кстати, анекдотичность ситуации подчеркивает претензия конгрессменов к руководителям автомобильных фирм Детройта: «Вы в следующий раз не прилетайте на своих частных самолетах, а приезжайте на своих автомобилях, тогда и поговорим»).

Экономика знаний в глобальный экономический кризис конца 2000-х гг. проверки на прочность не выдержала. Хотя в Великую депрессию индустриальная экономика была в лучшем положении, чем другие сектора экономики, — на смену малым фермерским хозяйствам приходил трактор, новая модель 16-цилиндрового «Кадиллака» (даже сейчас такие двигатели делать слишком сложно) великолепно находила сбыт, вытягивая менее технологичные подразделения «Дженерал моторс». Выход из кризиса был найден в развитии именно крупного индустриального производства — военной промышленности, ГЭС, инфраструктуры (дороги) и т.д. Сегодня же об опережающем развитии секторов экономики знаний как локомотивов выхода из кризиса никто не говорит.

Можно приводить множество других примеров, но одно очевидно — к постиндустриальному обществу мир не перешел. Ряд внешних харак-

теристик заимствовал, но внутренняя суть так и осталась индустриальной.

Начиналось все намного раньше. Всеобщая автоматизация (характерная именно для постиндустриального общества), успешно начавшись в 1950-е гг., уже в 1960—1970-е гг. стала отставать, не поспевая за разработками в области робототехники и изобретением микропроцессоров, а в 1990-2000-е гг. отстала окончательно, уступив место очень дешевой рабочей силе Китая и ряда других стран. Автоматические станции бороздили просторы космоса, суперкомпьютеры моделировали ядерные взрывы, прогнозировали погоду и климатические изменения, создавались материалы с заранее заданными свойствами, был уже изобретен Segway, а организация производства оставалась преимущественно индустриальной.

Еще в 1930-е гг. появились экспериментальные торговые автоматы, метро уже давно оснастили турникетами, фотоаппараты стали полностью автоматическими, движение по железным дорогам было автоматизировано, даже такие сложные процессы, как пилотирование самолетов, полеты и даже посадка (самый сложный вид маневра!) межпланетных космических аппаратов, удалось автоматизировать. При таком уровне развития техники автоматизировать индустриальное производство (заводы и фабрики), сферу торговли, бытового обслуживания было бы довольно легкой задачей.

Почему же этого не произошло? Благодаря научно-технической революции значительно выросла производительность труда. И это сослужило очень плохую службу потребительскому обществу, фактически значительно отбросив его назад в своем развитии. Что означала бы тотальная автоматизация? Значительное сокращение численности рабочей силы. Что было делать с высвободившимися работниками? Было несколько вариантов действий. Реализованы были практически все, только некоторые провалились, о чем мы скажем ниже.

Вариант 1. Строить новые предприятия, наращивать производство. Но кто был стал покупать эти товары, если и так наблюдалось перепроизводство? Можно было только стимулировать рост потребления, что и было сделано. Кардинально проблемы это не решило, но немного поубавило избыточную численность работников.

Вариант 2. «Вернуть» часть работников в традиционные сектора — например, аграрное производство. Это также было сделано путем выдачи субсидий фермерам. В результате возникло также перепроизводство. Развитым странам эта мера стоила дорого, но по крайней мере была решена проблема продовольственной безопасности.

Вариант 3. Обеспечить высвобожденных работников работой на государственные заказы. И так было сделано. Но в каких сферах? Развивать образование — частично так и поступили. В результате создавалась ситуация меритократии, т.е. переобразованности, когда работник

не мог найти работу по специальности. Развивать науку? Это привело бы к еще большему росту производительности труда. Поэтому число патентов и разработок на порядок превышало число внедрений. Была еще одна опасность — подорвать научно-техническими разработками окружающую среду. Вспомним, что полицейские в 1970-е гг. стояли на перекрестках в респираторах — такой был сильный смог. Массово запрещались новые химические препараты, уродующие детей и животных, снимались с производства наиболее передовые машины — ТУ-144 и «Конкорд». «Дженерал моторс» подвергся громкому преследованию за модель «Шевроле-Корвейр». Произошла авария на атомной электростанции в США, поднявшая мощную волну протеста. Осваивать космос? Но после лунной миссии начались массовые протесты против растраты бюджетных денег. В итоге найти сферу, в которой можно было бы масштабно создать новые рабочие места и при этом сохранить бездефицитным бюджет государству не удалось — ни в США, ни в Западной Европе, ни в Японии. СССР аккумулировал избыточную рабочую силу в системе НИИ, вузов, оборонных предприятий. Отсюда возникло столько утверждений впоследствии, что НИИ не занимались реальным делом. Также заводы, фабрики и другие предприятия держали избыточных работников — это было возведено в ранг государственной политики.

Вариант 4. Уменьшить продолжительность рабочего дня. Это не удалось, поскольку работники упорно, всеми силами увеличивали реальную продолжительность рабочего дня — устраивались на вторую, третью работу, брали сверхурочную работу. В 1990-е гг. стремление работников поднять свой потребительский уровень привело к тому, что средний класс (хорошо образованные интеллектуальные работники, а вовсе не «синие воротнички») поменял работу с 8-часового графика на ненормированный. Все хотели повысить уровень своего потребления, поэтому при малейших послаблениях в графике брали дополнительную работу. Особенно ярко это иллюстрирует интервью, взятое в 2008 г. в России. Женщину на заводе в результате кризиса перевели с 5-дневной на 4-дневную рабочую неделю. Несмотря на то что у нее работает муж, она искренне жалела, что ее зарплата уменьшилась почти на 5 тыс. руб. Получать больше доцента в МГУ и при этом выбирать не свободный день, а деньги! Именно такая, индустриальная (главное — больше, в отличие от постиндустриальной, где основным девизом становится «малое прекрасное») психология и не дала сократить продолжительность рабочего дня.

Вариант 5. Создать рабочие места в других сферах, негосударственных. Именно так и развилась огромная сфера услуг, в том числе и с большой долей ручного труда. Так развился мелкий бизнес — крупные предприятия вынесли часть рабочих мест за свои пределы, обеспечив гарантированными заказами вновь образованных мелких подрядчиков.

Крупные предприятия сохраняли избыточных рабочих под давлением профсоюзов, а также отчасти и добровольно. Любой предприниматель знает, что к нему регулярно обращаются знакомые с просьбой кого-нибудь взять к себе на работу. И он нередко берет, даже если работник ему не нужен. Часть излишних работников с успехом оттягивали и финансовые структуры. Именно поэтому современная экономика и получила столь причудливые контуры.

При этом ни одно правительство не признавалось, что оно имеет дело с типичной проблемой, описанной в «Капитале» Маркса, — относительным перенаселением; проблемой, которую политики лишь обостряли, не осуществляя полномасштабный переход к постиндустриальному обществу. Любой политик страшно боялся сказать, что в его стране есть избыточное население. Правительства развитых стран при этом избегали осуществлять политику стимулирования рождаемости (в отличие от социалистических стран, делающих детские товары и все связанное с материнством и детством дешевым и доступным), а также старательно закрывали границы от притока излишней рабочей силы.

Только М. Тэтчер открыто призналась, что правительства анализируют процессы относительного перенаселения, приведя выкладки для России, согласно которым численность населения России не должна была превышать 35–40 млн человек. Трудно поверить, что такой же подсчет не был сделан для Англии, США, ряда европейских стран. Только эти результаты не были обнародованы.

В 1990-е гг. решение проблемы относительного перенаселения в развитых странах было успешно отсрочено открытием рынков стран МСС, а также рынков ряда других стран благодаря развитию глобализации. Именно 1990-е гг. были периодом довольно интенсивной автоматизации производства — АСУ, САПР и т.д. стали самой модной темой.

Но проблема не была решена; она была лишь отсрочена. Нобелевский лауреат Р. Солоу удивлялся тому, что не росла производительность труда. На самом деле, она росла, но весь ее рост поглощался избыточной численностью работников. Поэтому в результате в статистике получался нулевой рост, поскольку показатели избыточности работников (груз на экономике) и роста производительности труда нейтрализовали друг друга.

А затем Китай, завалив дешевыми товарами полмира, способствовал сокращению численности рабочих в развитых странах. Развитые страны усиленно развивали потребительское кредитование, создавали новые рабочие места в сфере услуг, но уже ничего не могли сделать.

Так сгенерировалась, по существу, глобальная проблема результативной реализации творческого потенциала человека в современной экономике, в том числе бесперебойного функционирования тех ее сегментов, где такая реализация принципиально возможна в современных условиях.

3.3. Новая гуманистическая модель территориальной организации экономики

*Все задуманное можно осуществить человеческими усилиями.
То, что зовем мы судьбою, есть лишь незримые свойства людей.*

Древнеиндийская мудрость

Одним из наиболее дальновидных предложений по вектору развития глобальной экономики была «практопия» (практическая утопия) великого мыслителя Элвина Тоффлера, описанная в его книге «Третья волна»¹. В книге описывались перспективы развития человечества: распределенные поселения, жизнь на природе, а не в городах, превращение жилища в центр общества, конец режима «с девяти до пяти», конец маркетизации, самообеспечение, «производство для себя», «маленькое — это прекрасно», уход от централизации и использование альтернативных источников энергии и многое другое. Многие другие ученые также понимали, что современная организация деятельности человека восходит своими корнями к технократической, индустриальной эпохе и сильно устарела. Для экономики, основанной на знаниях, в которой основным приоритетом становится развитие человеческих качеств, характерны иные принципы организации деятельности человека. Это отражено в работах Д. Белла, П. Друкера, Й. Масуды, Г. Канна, М. Кастельса, А. В. Бузгалина, А. И. Колганова, В. Л. Иноземцева, В. А. Медведева и многих других известных ученых. Однако наиболее полно и подробно новые принципы организации деятельности человека в территориальном плане, с учетом множества внеэкономических моментов — семейной жизни, психологической и духовной сторон жизни, разнообразия интересов и мотивов, индивидуальности и многообразия жизни каждого человека, — представлены в работе Э. Тоффлера «Третья волна».

Э. Тоффлер выделяет в истории человечества три «волны»: «Первая волна» — аграрная цивилизация, возникшая 10 000 лет назад по причине неолитической революции — перехода от собирательства к земледелию и скотоводству — обрабатывающему хозяйству; «Вторая волна» — индустриальная цивилизация, пришедшая на смену аграрной примерно в 1700 г.; «Третья волна» — берущая свое начало в 1955 г. и до сих пор не занявшая командных высот. Масштабные социально-экономические трансформации помимо «Третьей волны» также называют «постиндустриальным обществом», «экономикой, основанной на знаниях», «информационным обществом», «технотронной эрой», «постнефтяной эпохой», «супериндустриальным обществом».

¹ Toffler A. The Third Wave. — N. Y.: Morrow, 1980. Русский перевод: Тоффлер Э. Третья волна. — М.: АСТ, 2010.

Э. Тоффлер наглядно показывал, что человечество переходит от «Второй волны» — индустриального, технократического общества — к «Третьей волне». Многообразие и богатство жизни будущего общества не могли втиснуться в рамки какой-либо одной характеристики — «постиндустриального», «постнефтяного», «информационного», «знание-интенсивного» или какого-либо иного преобладающего уклада, поэтому Тоффлер так и оставил название «Общество третьей волны».

Очевидно, что создание творческого потенциала может потребовать значительного увеличения расходов. Чтобы высвободить свободное время, избавить ученых от необходимости работать на второй и третьей работах, чтобы избавить студентов от необходимости подрабатывать, потребуется существенно, в разы увеличить зарплаты, стипендии и прочие выплаты. Чтобы обеспечить всех преподавателей, научных работников и учащихся современными средствами ИКТ, также потребуются немалые ассигнования. А реализация факторов здоровья вообще может потребовать коренной перестройки инфраструктуры ряда университетов. Таким образом, сегодня университеты оказались между Сциллой и Харибдой: если все эти меры не принимать, не увеличивать расходы, то интенсивно создавать творческий потенциал не получится, но и финансировать в кризис столь масштабные меры тоже весьма затруднительно. Где же выход? На самом деле, можно решать не каждую проблему по отдельности, а реализовать комплексную, интегрированную программу. Для этого нужно сделать шаг вперед к реализации принципов «Третьей волны» по Э. Тоффлеру. Он считал еще в 1980 г., даже при том уровне развития ИКТ, что значительную часть деятельности человека можно переместить в «электронные коттеджи»: «Сейчас требуется смелость, чтобы предположить, что наши самые большие заводы и офисные здания могут еще при нашей жизни наполовину опустеть, превратиться в мрачные склады или их переделают под жилые помещения. Но это вполне возможно при новом способе производства: при возвращении к домашнему производству на новой, более высокой, электронной основе и с новым отношением к дому как к центру общества»¹. Одним из путей такого перемещения является получающее все большее распространение дистанционное образование.

Симптоматично, что в новейшей истории одной из форм реального раскрытия потенциала «человека творческого» (*homo creator*) оказывается самообеспечение. Э. Тоффлер пишет: «Удивительный феномен «Третьей волны» — рост самообеспечения в самых развитых странах — заставляет сомневаться в самих изначальных постулатах экономистов «Второй волны»². И далее: «Возможно, подражать индустриальной революции на Западе, которая стремится к переносу практически всей экономики

¹ Тоффлер Э. Указ. соч. С. 322.

² Там же. С. 534.

из сектора А (производство для потребления) в сектор Б (производство для рынка), — это ошибка»¹.

Э. Тоффлер ссылается на мнение французского архитектора Ионы Фридмана, что бедным не обязательно нужна работа, а им нужны «еда и крыша над головой»². В своей статье для ЮНЕСКО И. Фридман пишет, что правительство должно способствовать тому, что Э. Тоффлер называет самообеспечением, путем изменения земельных и строительных законов, которые зачастую не дают возможности построить или улучшить собственный дом такой категории людей, как, к примеру, фермеры³. Индикатором всех названных форм самообеспечения оказывается фактическая конкурентоспособность не только создаваемой в его результате продукции, но и ее создателей — на соответствующих национальных, региональных и мировых рынках.

Сказанное позволяет нам сформулировать новую гуманистическую модель территориальной организации экономики. Для начала — небольшой экскурс в историю. В XIX — первой половине XX в. городское население росло очень высокими темпами. Но уже с 1950-х гг. начался переход к «Третьей волне» по Э.Тоффлеру (другие ученые назвали это «постиндустриальным обществом», «экономикой знаний», «экономикой, основанной на знаниях» и т.д.) — индивидуализации производства, повышению доли нематериальной составляющей в готовой продукции, становлению «общества услуг», миниатюризации и даже «дематериализации» (это когда готовый продукт представляет собой нечто намного более ценное, чем материальный носитель, на котором он доставляется заказчику, как, например, компьютерные программы) производства.

Самое главное в обществе «Третьей волны» — развитие информационно-коммуникационных технологий сделает ненужной городскую сосредоточенность людей. Э.Тоффлер предложил идею «электронного коттеджа», т.е. жилища, расположенного на достаточном участке земли, во многом похожего на поселение «Первой волны» (аграрного общества), но в то же время отличающегося современным устройством, благодаря наличию необходимых информационных коммуникаций позволяющего осуществлять людям активную деятельность. В «электронном коттедже» можно как жить, так и успешно работать. Причем работа, по Тоффлеру, принципиально отличается от изнурительной, однообразной, отупляющей работы индустриального периода. Работа «Третьей волны» — это работа по созданию новых образцов, дизайна, творчества, разнообразная и полная возможностей для саморазвития.

¹ Тоффлер Э. Указ. соч. С. 534—535.

² Там же. С. 535.

³ Фридман Иона цит. по его статье «No-Cost Housing», представленной на встрече ЮНЕСКО 14—18 ноября 1977 г. Цит. по: Тоффлер Э. Третья волна. С. 535.

В 1980 г., когда вышла книга Э.Тоффлера «Третья волна», еще не было общедоступной мобильной связи, персональных компьютеров в современном понимании, а про Интернет знали лишь очень немногие специалисты. И даже тогда, согласно его расчетам, идея «электронных коттеджей» для многих работников уже оправдывала себя. Многие руководители крупных корпораций подтвердили, что перенос значительной части рабочих мест в «электронные коттеджи» даже в то время был бы выгоден для всех. Мы не будем разбирать причины, по которым перенос центров деятельности человека в «электронные коттеджи» не произошел раньше. Но во многом современный экономический кризис возник по причине того, что это переселение не было осуществлено в предыдущие годы.

А теперь вернемся в день сегодняшний. Развитые страны уже давно стали использовать преимущества общества «Третьей волны». С 1970-х гг. в наиболее развитых странах стал происходить процесс деурбанизации, т.е. переселения жителей крупных городов в пригороды. Вообще, для жителей наиболее развитых стран уже давно более престижным считается жить за городом. А можно ли работать вдали от работодателя, например, дома? Уже сегодня существует и активно развивается обширная практика так называемого аутсорсинга, т.е. передачи ряда функций, работ исполнителям, находящимся на расстоянии от офиса. Причем исполнителя и работодателя разделяют не десятки, или даже сотни километров, а порой расстояние, разделяющее целые континенты. Отрасль аутсорсинга имеет миллиардные обороты и считается одной из самых перспективных в мире.

Э. Тоффлер утверждает, что «Третья волна» переносит рабочие места не только с заводов и фабрик, но и из офисов в коттеджи. Офис индустриальной эпохи (возьмем для примера первую половину XX в.) очень сильно отличался от современного. Раньше присутствие работников в офисе было необходимо для эффективной коммуникации и для работы с дорогой оргтехникой — например, та же печатная машинка была доступна не каждому клерку. Если кто-то звонил в офис, нужного сотрудника легко было найти только при условии, что он был непосредственно в офисе. Напротив, у современных офисных работников «офис» оборудован не только в самом офисе, но есть еще и понятия «домашний офис», «мобильный офис» и т.д. и т.п. А зачем столько офисов? Зачем вообще оборудовать рабочее место в офисе, если можно сделать это дома? Тем более, что у многих офисных работников рабочее место уже оборудовано дома. Что нужно подавляющему большинству из них? Стол, стул, компьютер с программным обеспечением, подключение к Интернету, телефон. В ряде случаев нужен принтер, реже — копир или сканер. У многих офисных сотрудников все это есть и дома, и на работе.

Сегодня все говорят про экономический кризис. Все ищут, на чем сэкономить. Больше всего страдают работники, хотя эксперты сегодня

утверждают, что в современной экономике — «экономике, основанной на знаниях», человеческий капитал — главный вид капитала, а сотрудники — главная ценность. Работодатели увольняют сотрудников, хотя первое, с чего бы следовало начать, — сокращение офисных площадей за счет перевода людей на надомную работу. Сегодня экономика чудовищно неэффективна. Трудно представить себе, чтобы у индустриального рабочего было оборудовано сразу два рабочих места. Двойные расходы, необходимо двойное обновление оборудования, опять же места занимает вдвое больше... А парадокс наличия нескольких рабочих мест у одного офисного работника стал настолько привычным, что на него и внимания никто не обращает. Доходит до очень странных ситуаций, когда два сотрудника, находящиеся в одной и той же комнате, общаются между собой посредством компьютера, звонят по телефону, пишут друг другу СМС. Им и не нужно было приходить в офис, чтобы общаться таким вот образом.

Фактически это мощнейший резерв для роста, это вторая экономика. У нас осталась организация работы от «Второй волны» (необходимость сосредоточения работников, например в том же офисе), и на нее наложилась «Третья волна» — удаленные рабочие места. Конечно, есть какая-то часть работников, которые должны обязательно быть на рабочем месте, например, индустриальные рабочие (и то, до тех пор, пока их не сменят роботы). Часть работников должна принимать клиентов. Именно принимать, а не встречаться, потому что встречи все равно обычно удобнее проводить в отдельном помещении. Недаром на фирмах столь распространены переговорные комнаты. Да и прием клиентов можно со временем автоматизировать. Автоматизировали же труд банковского операциониста — уже сегодня все основные операции со своим банковским счетом можно провести со своего домашнего компьютера.

Вместо того чтобы рабочие места «Второй волны» были бы вытеснены рабочими местами «Третьей волны», они продолжали существовать параллельно, поскольку рабочие места «Третьей волны» стоили весьма недорого. Но все это время общество продолжало оплачивать продолжавшие свое существование и очень неэффективные рабочие места «Второй волны». Любой работник знает, насколько значительная часть зарплаты уходит только на покрытие специфических издержек жизни в офисе: каждый день необходима специальная одежда (дресс-код!), необходимо тратить много времени (и денег) ежедневно на дорогу, обеды на работе стоят намного дороже домашних и т.д. и т.п. К тому же работодателю надо платить средства (и немалые) за аренду офиса, держать довольно значительный штат сотрудников, обслуживающих непосредственно офис и т.д. Все это оплачивается из средств фирмы. Но что хуже всего, отрыв работника от образа жизни на земле заставляет его неполноценно питаться — перемороженными, консервированными про-

дуктами, которые к тому же стоят в несколько раз дороже из-за многочисленных посредников, дышать грязным воздухом, пить воду сомнительного качества.

А давайте зададимся вопросом: зачем это все нужно? Потому что без удержания всех работников в офисах не обойтись? Крупнейшие фирмы мира обходятся, отдавая работу даже на другие континенты. Корпорации США активно используют труд программистов, работающих в Индии. Неужели другие работодатели так не смогут? Разве сотрудники в офисе работают более производительно? Нет. Иначе бы не существовали в Интернете в таком количестве игры и другие развлечения специально для офисных работников. А для работодателей не существовало бы огромного количества программ для учета использования сотрудниками рабочего времени, как и консультантов, берущихся решить проблемы непроизводительного использования рабочего времени. Сотрудник, сидящий в офисе, имеет удобное оправдание — «раз я присутствовал на рабочем месте и чего-то делал, значит, я работал». А вот как раз работник, работающий удаленно, вынужден работать более эффективно. Критерий здесь один — сделал или не сделал работу, выполнил или не выполнил задание.

И, вообще, получается, что офис был нужен большинству бизнесменов просто ради престижа. Чем больше размер офиса — тем выше престиж. Но кризис отодвигает проблемы престижа на задний план. Как говорится, не до жиру. И проблему кризиса можно в значительной степени решить именно переносом рабочих мест в «электронные коттеджи».

Науку и образование уже сегодня можно сориентировать на развитие на основе постиндустриальных поселений, состоящих из «электронных коттеджей». Технологии дистанционного обучения позволяют осуществлять значительную часть деятельности по обучению, переподготовке кадров, не теряя времени, не затрачивая средства на дорогу ежедневно до места работы. Ученые смогут ездить при такой организации деятельности в университет намного реже, но при этом контактировать со студентами и коллегами не меньше, а то и больше, если их обеспечить современными ИКТ.

Участок в 1–1,5 га земли нужен, для того чтобы ученые могли посадить лес, сад, устроить огород, украсить пейзаж цветниками и создать «электронный коттедж», т.е. создать необходимые условия для скорейшего перехода к подлинно постиндустриальной организации деятельности человека, «Третьей волне». ИКТ высвободят время, уменьшат транзакционные издержки, а участок обеспечит факторами здоровья, снабдит экологически чистыми, наиболее полезными для здоровья продуктами питания, а также создаст условия для постоянной физической активности.

Сегодня научные структуры высокого уровня называются Академиями. На самом деле слово «Академия» восходит к саду, в котором на свежем воздухе, на природе у Платона с учениками появлялись но-

вые идеи — подлинно творческие и подлинно инновационные. Множество великих мыслителей, творческих людей получали вдохновение именно на природе, а не среди зданий-коробок и загазованных магистралей. Скученность крупных городов — это наследие «Второй волны» по О. Тоффлеру, наследие крупных заводов, требующих сосредоточения рабочей силы в одном месте. Заводы не предназначены для создания инноваций и обеспечения творческой деятельности. Чем скорее мы начнем переход к обществу «Третьей волны» (а для этого требуется всего лишь предоставление земельных участков и создание необходимого минимума инфраструктуры), тем скорее мы получим реальную отдачу в виде творческих идей и инноваций.

«*Институциональная среда*» понимается в значении, сформулированном в работах Д. Норта, Л. Девиса и О. Уильямсона, — как *система* основополагающих политических, социальных и юридических, формальных и неформальных *правил* («правил игры»), которые образует базис для отношений экономических агентов (как индивидуальных, так и коллективных; как физических, так и юридических лиц) по поводу производства, распределения и обмена *материальных благ*, а также как *систему* самих вышеуказанных *отношений*, регулируемых перечисленными категориями правил, включающих в себя механизмы поддержания таковых в работоспособном состоянии. Иными словами, в соответствии с концепцией А. Е. Шаститко институциональная среда есть система координат, куда входят, в частности, и стереотипы мышления: «Сравнительная характеристика товарных трансакций и их результатов предполагает сравнимость системы координат, которые образуют институциональную среду»¹.

Согласно новой модели, люди продолжают выполнять привычную работу, но работают они не вдали от своего дома, а преимущественно дома. Когда они хотят и у них есть возможность оторваться от работы, они выходят в сад, наслаждаются прекрасными видами, вдыхают ароматы, слушают улаждающие звуки, например пение птиц. Такая обстановка дает им возможность работать намного плодотворнее, чем сегодняшним офисным работникам, которые, выйдя на улицу, в основном видят коробки зданий, вдыхают выхлопные газы и слышат городской гул. Если надо, работающие дома люди иногда, но не каждый день, ездят в центральный офис, пусть и далеко расположенный. Намного лучше провести в пути 4–6 часов один раз в неделю, чем каждый день тратить на дорогу по 1,5–2,5 часа (разумеется, у каждого эти цифры будут свои, и каждый человек будет сопоставлять сам). Эти 4–6 часов (пусть даже и больше) в основном придется на шоссе и проселочные дороги, порой с весьма живописными и вдохновенными видами. Человек не так сильно устанет в дороге. А 1,5–

¹ Шаститко А. Е. Институциональная экономика: теория и методология. Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук. — М., 1999. С. 115.

2,5 часа по городским пробкам, среди каменных коробок скорее вызовут раздражение, чем хоть какое-либо вдохновение.

Муж, жена, дети и другие родные люди смогут жить интересами друг друга, помогать друг другу в работе, учебе, общественной деятельности, подменять друг друга, если это необходимо.

Проблема безработицы не будет стоять так остро — участок земли обеспечит едой и жильем, а работу можно искать дистанционно, с помощью компьютера с подключением к Интернету. И если даже у кого-то не будет компьютера, можно будет приобрести всем поселением несколько компьютеров и поставить их в общем помещении, допустим, в клубе.

Вообще, развитие распределенного расселения вызовет значительный рост заказов на информационно-коммуникационные технологии. Школу в каждом поселении надо будет обеспечить компьютерами и подключить к Интернету, чтобы использовать все преимущества дистанционного образования. Мобильные телефоны тоже не помешают. Будут созданы многие новые рабочие места, обеспечен платежеспособный спрос на телекоммуникационные услуги. Все это поможет смягчить безработицу, вызванную кризисом.

Будут созданы необходимые условия для творчества — социальный минимум, доступ к знаниям, возможность размышлять на природе. И благодаря творчеству человечество изобретет новые способы решения глобальных проблем, перейдет от передела благ к их умножению.

Не возвратом к «Первой волне» должны быть поселения будущего, а суперсовременными, использующими все лучшие достижения человечества, в том числе достижения науки и техники, центрами «Третьей волны». Но только наука и технологии станут не в центре, подчиняя себе человека, а, наоборот, теперь человек займет место в центре, а наука и технологии будут служить ему и природе. Это и будет новым гуманизмом.

Многие ученые выступают за опережающее развитие человеческих способностей. Так, Ю. М. Павлов пишет: «Для того чтобы выжить, человечество должно гармонизировать отношения, применив принцип восполнения истощающихся природных ресурсов все возрастающим использованием человеческого потенциала. Данное положение я сформулировал в виде следующего закона: компенсация использованных природных и материальных факторов развитием человеческого потенциала. Только возрастанием этого потенциала можно решать все новые и новые проблемы, возникающие перед человечеством»¹.

Совершенствование способностей человека позволит со временем заменить многие современные технологии возросшими способностями,

¹ Павлов М. Ю., Павлов Ю. М. Высокий человеческий потенциал как императив развития России и мира // Человеческий потенциал модернизации России (Стратегия опережающего развития-2006). Доклады и выступления на международной научной конференции 20–21 апреля 2006 г. / Под ред. А. В. Бузгалина и А. И. Колганова. — М., 2006.

а новая, не разрушающая природу и человека наука создаст предпосылки для превращения России в мировой научный центр.

Вообще понятие «экономика» намного шире, чем рынок. Слово «экономика» придумал Аристотель. Первоначально оно (от слов «эко» — дом, «номос» — знание) означало науку о ведении хозяйства (домашнего хозяйства). Экономисты знают, насколько широким бывает спектр экономических отношений. Сегодня создаются пространства, где рынок, рыночные отношения вообще не действуют. Сетевая экономика открывает качественно новые возможности. Современные сетевые технологии позволяют решить многие проблемы, связанные с отчуждением. В частности:

1. Трансформировать модель представительной демократии в модель сетевой демократии;
2. Обеспечить каждого человека средствами производства для креатосферы¹;
3. Создать сеть неотчужденного распределения (на сегодняшний день прежде всего обмена) различных благ.

Сегодня в России уже есть собственное ноу-хау в данной области. Подлинно инновационный проект, прообраз будущих сетей распределения благ называется «Дару-Дар»². Основатель — Максим Каракулов, выпускник экономического факультета МГУ имени М. В. Ломоносова.

«С помощью современных интернет-технологий мы хотим создать повсеместную социальную практику дарения, сделать дарение каждодневным и повседневным поступком. Должна воспитаться новая коллективная традиция — не копить вещи и не выбрасывать их, а дарить при первой же возможности.

Если миллионы людей каждодневно будут отдавать вещи, ставшие им более ненужными, и размещать информацию о своих дарах в одном месте, то сама собой образуется огромная база всевозможных вещей, которые в любой момент времени можно получить абсолютно бесплатно.

Более того, люди научатся дарить и станут практиковать дарение в своей повседневной жизни — уже за пределами сайта. Нет ни малейших сомнений — если такое произойдет, то мир точно изменится, он неминуемо станет лучше»³.

¹ Как ни странно, такую идею выдвинул Б. Гейтс — в книге «Бизнес со скоростью мысли». Гейтс идет еще дальше, считая информационно-коммуникационные технологии способными преодолеть противоречия между классами, «забывая», что частная собственность на знания и неравный доступ к образованию делают общество не только на онлайн-элиту и офлайн-пролетариат, но и не мешают устойчивому воспроизводству онлайн-пролетариата, не имеющего доступа к многим программным продуктам и другим объектам интеллектуальной собственности, позволяющим создавать собственную продукцию, в частности к многофункциональным текстовым редакторам, фото- и видеоредакторам.

² darudar.org

³ <http://darudar.org/page/ideology/mission/>

Как можно догадаться, изучая сайт, его основателя на идею проекта натолкнул советский мультфильм «Просто так» киностудии «Союзмультфильм», снятый в далеком 1976 г. В 2008 г. проект «Дару-Дар» (далее — ДД) стартовал. С самого начала он установил строгие запреты для рынка и его механизмов: слова «продажа», «обмен», «халява» на ДД считаются нецензурными. Любое благо (вещественное или невещественное) можно дарить только «просто так», не желая ничего взамен: «Дар — это наше бескорыстное желание сделать кому-то хорошо... Иногда случается, что кому-то очень нравится какая-то наша вещь, и тогда мы говорим: забери себе, я тебе дарю, тебе это нужнее, чем мне. Твой дар — это праздник, который ты придумываешь сам.

...Дар никогда не требует ответного дара, это противоречит его свободной природе — он погибает, если такое случается.

Так вот Дару-Дар — он про дар»¹.

В базе ДД предполагал, что вещи, не очень нужные или даже совсем ненужные одному человеку, могут оказаться намного более ценными для другого. К примеру, детские вещи, из которых ребенок вырос. В обществе потребления образуется очень много ненужных вещей. В других странах избавление от ненужных, но пригодных к использованию и вполне качественных вещей происходит через распродажи на дому, подобные «гаражным распродажам» («Garage Sale», США), когда вещи раскладываются на лужайке перед домом и продаются за символическую плату или вовсе отдаются бесплатно заинтересованным. Обычно такие распродажи имеют четкую географическую привязку, а это, скорее, их большой недостаток — узкая локализация, исключающая огромное множество людей из процесса распределения благ.

Ненужные вещи также собирают многие как благотворительные (церкви), так и коммерческие (фирмы, реализующие секонд-хенд) организации. Но недостатки все те же: очень узкая локализация. Многие организации все же отправляют на свалку вещи, по той или иной причине не соответствующие их требованиям; бывшие владельцы не могут быть уверенными, что их вещь попала в нужные руки. Поэтому такие организации стимулируют в основном дарение лишь малоценных вещей.

Развитие в транснациональных масштабах

Но «Дару-Дар» с самого начала перерос как распродажи личного характера, так и охарактеризованные выше организации. Поскольку успешно преодолел очень многие географические ограничения и позволил проследить дальнейшую судьбу даров. Все это стало возможным именно благодаря современным сетевым технологиям. Даритель указывает, какими способами можно забрать дар. А здесь, помимо традиционных форматов взаимодействия (самовывоз, личная встреча, пересылка

¹ <http://darudar.org/page/ideology/thegift/>

по почте), есть такие ноу-хау, как «общая встреча» (ОВ) и «общая посылка» (ОП). ОВ обычно проводится в один и тот же день недели в одно и то же время. Каждый населенный пункт (обычно это крупные города) выбирает место и время самостоятельно. В Москве одно время даже было сразу две ОВ, проходящие примерно в одно и то же время, лишь с небольшим временным сдвигом (примерно на час). Сейчас ОВ в Москве проходит по пятницам с 18 до 20 в районе Трубной площади.

В чем преимущества именно ОВ?

- 1) Возможность подарить дары сразу многим желающим. И соответственно самому получить сразу несколько даров.
- 2) Расширение возможностей дарения за счет фримаркета (спасибо Наире Степановой и другим активистам!) На фримаркете можно просто оставить/взять вещи. Фримаркет очень удобен тем, кому нужно срочно подарить вещи, а также тем, у кого нет возможности выкладывать описания даров на сайте.
- 3) Встречи с добровольными курьерами и «почтальонами». Добровольные курьеры — это те же самые сообщники ДД, которые могут, проезжая по определенному маршруту, передавать дары тем людям, которые по тем или иным причинам не имеют возможности передвигаться по городу. А «почтальоны» прямо связаны с темой ОП.

ОП — это не обычная почтовая пересылка, а целая модель добровольной ассоциации. Каждый «почтальон» отвечает за определенное направление между населенными пунктами (обычно крупными городами). Причем направления открыты и между странами. «Почтальон» объединяет сразу много даров и обеспечивает их транспортировку. За счет объединения даров получается экономия на масштабе. На ДД ведется масштабная дискуссия — кто должен платить за ОП. Одна позиция состоит в том, что дар должен быть именно даром, полностью бесплатным для желающего, поэтому за ОП должен платить даритель. Противоположная позиция — за ОП должен платить сам желающий, поскольку иначе от дарения через ОП будут отсекаются активные дарители — те, которые много дарят, но у которых низкие доходы. Пока за ОП в большинстве случаев платят желающие.

В ОП обычно берут небольшие и легкие вещи (многие «почтальоны», к примеру, оговаривают, что не могут брать сапоги и дубленки, а лишь вещи поменьше и полегче). ОП получается весьма доступной — пересылка большинства даров укладывается в 10 руб. (и многие дары вообще пересылаются за 1 руб., отнюдь не символический, поскольку в год у почтальона может получиться много тысяч даров), а при международной пересылке — в 30 руб., реже — в 50 руб.¹.

¹ Данные получены автором на основании личного опыта и могут не отображать ситуацию в целом.

Существуют еще и «транзиты», когда дары пересылаются не напрямую (нет возможности поддерживать абсолютно все направления пересылки между более чем 4200 населенными пунктами), а через несколько городов.

Более крупные дары тоже возможно передавать — уже прибегая к помощи сообщников. На ДД дарят не только вещи, но и активно предлагают помощь. В частности, если кто-то едет в другой город на машине и может взять с собой дары. Или может забрать нужную вещь самовывозом для желающего из другого города, затем передав ее в ОП.

Охват ДД

В результате таких оригинальных приемов расширения географии у ДД уже сегодня можно наблюдать весьма впечатляющую статистику:

- включившихся городов (населенных пунктов): свыше 4200;
- сообщников (на настоящее время): свыше 331 000;
- всего даров и благодарностей за них за 2008–2015 гг.: свыше 3 743 000 (важно отметить, что далеко не по всем дарам были оформлены благодарности на сайте, а еще значительная часть была подарена на фримаркетах и «вне ленты» даров, а также такое немаловажное обстоятельство, что раньше на ДД можно было попасть только по приглашению уже действующего участника, что значительно ограничило как число участников, так и число даров в первые годы существования ДД);
- дарится свыше 53 100, обещано свыше 28 300¹.

На ДД в основном пока дарятся бывшие в употреблении вещи. Причем активно практикуется «передар»: когда вещь становится ненужной или неподходящей, ее дарят дальше. Благодаря этому, к примеру, детская коляска сменяет до пяти владельцев! Проблема неполного использования ресурсов таким образом нашла неожиданно простое решение. Довольно большую долю на ДД составляют те или иные предметы коллекционирования: от экзотических (вроде домашней обуви производства ГДР) до вполне традиционных: почтовых марок, монет, фарфора, ювелирных изделий (даже из серебра и золота, с натуральными камнями). Отдельную часть, причем позволяющую желающему сэкономить даже по несколько тысяч рублей всего на одном даре, составляют разного рода билеты, приглашения, абонементы «на сегодня». Присутствуют и такие дорогие дары, как земельные участки, автомобили, зеркальные фотоаппараты, плоские телевизоры с большими экранами, музыкальные центры, смартфоны и многое другое. Существует раздел «Избранное ДД», куда попадают (по рекомендации минимум двух участников данного раздела) самые лучшие дары. В основном дорогие новые (разумеется, и б/у также) вещи. Есть раздел и для даров от фирм, в который, разумеется, принимают новые изделия.

¹ Все данные в разделе «Охват ДД» приведены по состоянию на 05.11.2015.

Отдельную часть составляют самые различные услуги: начиная от учеников, предлагающих фотосессии, стрижки, маникюр, вплоть до профессиональных дизайн-проектов, уроков, консультаций, мастер-классов, ухода за детьми, юридической помощи и даже уборки помещения. Также предлагаются совместные поездки на автомобиле (разумеется, полностью бесплатные), совместное проживание на даче и т.п.

Особенно важны и ценны различные дары для нуждающихся: продукты питания, пополнение баланса телефона, даже просто деньги (обычно к праздникам).

Таким образом, ДД серьезно помог обеспечить благами тех, кто в них действительно нуждается. А самое главное, что нерыночная координация в массовых масштабах возможна уже сегодня.

Социально-экономические эффекты ДД:

1. Более справедливое распределение благ (достаются тем, кому нужны, тем, кто будет реально пользоваться);
2. Уменьшение нагрузки на окружающую среду;
3. Информирование о реальных потребностях.

Система координации: нерыночные механизмы равновесия и обратной связи

Помимо преодоления географических ограничений, перед нерыночными проектами стоит еще более сложный вызов: дилемма неограниченных потребностей и ограниченных ресурсов. В рыночной экономике присутствует очень серьезный недостаток: основным ограничителем такого человеческого порока, как жадность, выступают деньги. Но сама рыночная экономика закономерно порождает жадность до денег. Вообще, само изобретение денег и породило жадность к ним. Как сказал Махатма Ганди: «Мир достаточно велик, чтобы удовлетворить нужды любого человека, но слишком мал, чтобы удовлетворить людскую жадность». В рыночной экономике есть минимум три инструмента, воспроизводящих корыстолюбие. Это «Система 3К»: кредиты, корпорации, коррупция.

Но вот что удивительно: если из хозяйственной системы убрать внеэкономическое принуждение и убрать денежную координацию, потребности вдруг перестают быть безграничными. Казалось бы, никогда не насыщаемая жажда вдруг насыщается! А всего лишь надо было добавить систему сдержек и противовесов. В роли такой системы в проекте ДД выступает прозрачность всей истории дарения конкретного человека. Даритель легко может увидеть, что именно, в каких количествах, на каких условиях дарил желающий. И узнать, что желал, желает и что уже получил в дар желающий. Причем на странице дарителя отображаются ключевые слова из описания его даров. Жадные люди на ДД именуются «пылесосами». Сообщники стараются предупредить друг друга о таких «пылесосах». Существует система отзывов, которая позволяет предупреждать о возможных проблемах во взаимодействии с сообщниками. Если

человек не дарит (либо мало дарит) сам, не отправляет дары в другие города, дарит лишь малоценные дары, то он получает такое же отношение к себе в ответ. Разумеется, многие малообеспеченные матери, люди с ограниченными возможностями, пенсионеры далеко не всегда могут дарить наравне с обеспеченными участниками сообщества. Но для того и существует профиль вместе с историей желаний и получения даров. Если малообеспеченная мама желает новые детские вещи, а сама может подарить лишь детские вещи б/у, ей вряд ли откажут в даре. Но если, к примеру, женщина будет дарить лишь дешевые канцелярские принадлежности (излишки с прошлой или даже нынешней работы), то высока вероятность, что какой-нибудь модный аксессуар ей в дар не отдадут. Земельный участок, на который претендовали более 100 человек, в итоге подарили женщине, которая в силу обстоятельств осталась без жилья и при этом с маленькими детьми.

Хорошим тоном считается написание благодарностей, по которым видно, как человек распорядился полученным даром. Это обеспечивает столь необходимую обратную связь. Ведь для дарителей ценных даров очень важно, чтобы их дары попали в хорошие, достойные руки.

Для того чтобы было видно, в чем есть потребность, каждый сообщник может написать свои желания. Если новые дары будут совпадать с чьими-то желаниями (это определяется по ключевым словам), даритель может увидеть специальное уведомление и порекомендовать свой дар тому, кто высказал соответствующее желание. Также желания можно посмотреть в профиле сообщника.

Еще одна очень интересная система контроля — «занедаривание». Низкокачественные дары, которые лучше выбросить, чем подарить, а также дары, не соответствующие принципам («Традициям ДД»), убираются из ленты даров, если наберут голоса вида «это не дар» 10 и более сообщников. Точно так же удаляются недостойные комментарии и не соответствующие действительности отзывы. В результате получается система отзывов и числовых показателей для сбалансированности способностей и потребностей.

На принципах свободной ассоциации основана и система «смотрителей» — тех сообщников, которые добровольно и без вознаграждения берут на себя функции контроля соблюдения порядка на сайте. Причем один из главных принципов их работы — всеми силами стараться, чтобы никто из сообщников не испытал дискомфорта от пребывания на сайте. Помочь, подсказать, показать, объяснить. Правильно описать дар, подобрать нужные ключевые слова, сгруппировать однотипные дары и т.д. и т.п.

Ассоциированное социальное творчество

Итак, проект «Дару-Дар» на практике реализует принцип «От каждого по способностям — каждому по потребностям». «Ведь что такое

повсеместное дарение? Это пространство максимального доверия друг к другу. Это всеобщая вера в благородство и честность человека. Это значит, что каждый будет делать то, что в его силах, и получать то, что ему действительно необходимо»¹.

Но может ли проект ДД соперничать с рыночными институтами и даже вытеснить рынок? В отличие от аукционов, досок объявлений у проекта ДД нет громоздких посреднических структур. И это обеспечивает ему очень низкие транзакционные издержки. Также ДД обеспечивает максимально полное использование ресурсов не только при первичном распределении благ (произведенных, но еще не бывших в употреблении), но и при вторичном, третичном и т.д. их использовании. На смену схеме «Купил, выбросил, купил еще» приходит схема «Дарю и получаю в дар, и снова, и еще и дарю, и получаю в дар».

Следует также отметить, что ДД наследует лучшие народные традиции. Например, раньше на Руси избу для молодой, только что образовавшейся семьи, строили всем «миром» — всей деревней, селом. Каждый вносил свой посильный вклад. При этом молодая семья получала полностью готовое жилье без неприятных обременений в виде ипотеки. Точно так же по принципу свободной ассоциации собирали на учебу, в путешествие, принимали у себя учителей и странников. И так было не только на Руси. Эта мудрость тысячелетиями позволяла людям продолжать и воспроизводить жизнь и радоваться жизни даже в весьма неблагоприятных внешних условиях.

Какое же будущее у подобных сетей, построенных на ассоциированном социальном творчестве? Долгое время Россия была последователем экономических схем, придуманных на Западе. Поэтому работы российских авторов по экономике не представляли для других стран особой ценности. Но благодаря таким интеллектуальным прорывам, как ДД, и другим идеям отечественных экономистов Россия получает реальный шанс стать лидером прогресса экономической мысли и самой экономики.

Уже сегодня многочисленные группы работников работают дома, растет число «фрилансеров» — людей, работающих на принципах свободного найма, без жесткого встраивания в структуру какой-либо организации.

Э. Тоффлер, опросив ряд руководителей крупнейших корпораций США, получил подтверждение, что еще в 1980 г. (когда еще не получили распространение персональные компьютеры и Интернет!) уже можно было бы перенести 25–40% рабочих мест домой.

Сегодня многие семьи имеют компьютер. В подавляющем большинстве этих компьютеров установлены программные пакеты, в названии которых есть слово «офис». Это программы для офисной работы. Офисы уже сегодня переехали домой ко многим людям! Но тогда возникает за-

¹ Режим доступа: <http://darudar.org/page/ideology/mission/>

конный вопрос — зачем содержать два или даже несколько офисов (мобильный и т.п.), если можно вполне обойтись одним? Это же очень неэффективно! Сегодня люди нередко делают на домашних компьютерах то, что не смогли сделать в офисе. Но вообразите только, что индустриальный рабочий покупает второй станок домой, чтобы сделать на нем то, что не сумел сделать на рабочем месте. Кажется нонсенсом? Но ведь именно такой нонсенс мы и наблюдаем сегодня повсеместно. Люди покупают домой рабочий инструмент, чтобы работать за пределами основного рабочего места — офиса!

Зачем офисному работнику, который не работает напрямую с клиентами и которому разрешено лишь весьма ограниченное общение с коллегами, каждый день тратить немало времени, сил, средств и нервов на дорогу, на приведение в порядок офисной одежды, на питание, если ту же работу он может выполнить дома? Зачем работодателю тратить немалые средства на содержание офиса, на поддержание работы оборудования, охрану и соблюдение дисциплины? Социологические опросы показывают, что 95% работников готовы и хотят работать дома.

По сути, крупные заводы и крупные офисы в городах принадлежат уходящей эпохе. В новой эпохе — обществе «Третьей волны» люди смогут работать дома, добиваясь намного более высоких результатов благодаря более рациональной организации работы. За счет того, что не надо будет каждый день совершать достаточно бессмысленные, но весьма утомительные передвижения «туда-обратно», человек получит намного больше свободы при выборе места жительства. Если сегодня один из основных, если не самый главный критерий выбора местожительства — удобнее и ближе добираться до работы, то в обществе «Третьей волны» человек получит возможность выбирать место для жизни по душе, там, где ему нравится, а не там, где удобнее индустриальной, технократической системе. Коммуникации будут осуществляться посредством современных средств связи — видеоконференции предоставят здесь даже на порядок большие возможности, чем концентрация людей в офисе. Канадский социолог М. Маклюэн в этой связи очень метко заметил, что телевидение превратило мир в глобальную деревню. Компания Skype, зарегистрированная в Люксембурге и позволяющая бесплатно общаться через Интернет по телефону, даже если собеседник находится на другом континенте, сейчас насчитывает свыше 663 млн пользователей¹. Благодаря видеоконференциям есть возможность одновременно общаться с самым широким кругом людей — из разных городов, даже с других континентов, собрать которых в одном офисе представляло бы собой чрезвычайно сложную, а иногда и неразрешимую задачу.

При этом, как ни парадоксально, человеческое общение не пострадает, а заметно выиграет. Сегодня в офисах и на заводах люди вынуждены

¹ По состоянию на конец 2010 г.

общаться вовсе не с теми людьми, с которыми им интересно, не с теми людьми, общение с которыми обогатило бы их, а, напротив, закрываться и изворачиваться — увы, «террариумы единомышленников» в современных офисах представляют скорее массовое явление, чем исключение. Огромные расходы на поддержание «командного духа», на «корпоративные мероприятия», зачастую не приносящие должного результата, станут излишними и ненужными, если люди получают возможность работать дома и тратить время на общение с интересными им людьми, и прежде всего на взаимообогащающее общение с семьей, с друзьями, участие в интересных, творческих проектах вместо нередкой сегодня рутины и обязанности отсиживания в офисе.

Большие заводы и наполненные людьми офисы устарели, поскольку были порождением индустриальной, фабрично-заводской эпохи. А новая эра — «Третья волна» Э. Тоффлера («постиндустриальное общество», «экономика, основанная на знаниях») как раз означала перенос, возвращение рабочих мест домой.

Приведем слова Э. Тоффлера, предсказавшего принципиально иной, чем наблюдаемый сегодня, характер расселения: «Наряду с поощрением малых производственных групп, наряду с возможностью децентрализации и деурбанизации производства, наряду с изменениями существующего характера труда новая производственная система может перенести буквально миллионы рабочих мест с заводов и из офисов, куда они были занесены «Второй волной», и вернуть их туда, где они были до того: в дом»¹. И далее: «Сейчас требуется смелость, чтобы предположить, что наши самые большие заводы и офисные здания могут еще при нашей жизни наполовину опустеть, превратиться в мрачные склады или их переделают под жилые помещения. Но это вполне возможно при новом способе производства: при возвращении к домашнему производству на новой, более высокой, электронной основе и с новым отношением к дому как к центру общества»².

Рабочие места перемещаются в дома. Люди могут работать дома. А зачем тогда работать и жить в городе? В очень дорогих, но при этом довольно маленьких квартирах, в загрязненной среде, в толпе и суете. Где все заставлено автомобилями, нигде гулять детям, шум и смог стали обычным явлением. Отсюда возникает возможность вернуться на землю на новой основе — в «электронный коттедж», пользуясь одновременно высокими технологиями и всеми преимуществами чистой природной среды.

Таким образом, решается одновременно несколько задач.

Во-первых, граждане обеспечиваются доступным жильем — стоимость строительства дома в «нераскрученном» районе равна цене 2–3 кв. м жилья в Москве.

¹ Тоффлер Э. Третья волна. — М.: ООО «Фирма «Издательство АСТ», 1999. С. 321.

² Там же. С. 322.

Во-вторых (и это самое главное для нынешней власти), решается проблема безработицы и обеспечения социального минимума. Если человек оказывается «лишним» в кризис, он всегда может прокормить свою семью с участка. Причем в случае необходимости так можно прожить и ряд лет, не завися от средств резервного фонда, стабфонда или чего-либо еще, которые могут весьма быстро иссякнуть.

В-третьих, решаются важнейшие государственные задачи — демографическая проблема (видя, что есть надежность и стабильность, есть будущее, женщины стремятся рожать), продовольственная безопасность (на большом участке можно вырастить продукты и для своей семьи, и излишки на продажу), экологическая проблема (идет масштабное восстановление заброшенных земель), здравоохранение (работа на свежем воздухе, свежая натуральная пища, отсутствие вредных техногенных воздействий) и многие другие.

Эта идея становится все более привлекательной по мере нарастания трудностей в России, связанных с нерешенностью многих негативных последствий экономического кризиса и других отрицательных моментов в экономике, в частности, высокой безработицы, роста цен на продукты питания и неудовлетворительного состояния в демографической сфере, в сфере воспроизводства населения и человеческого потенциала соответственно.

Перенос рабочих мест из офисов и заводов в дома предоставляет для развития экономики очень хорошие возможности.

Первая возможность. Сегодня на те средства, которые работодатель тратит на организацию и содержание рабочего места в офисе, легко можно организовать и подключить к информационно-коммуникационным магистралям рабочее место дома. По программе «Электронная Россия» к Интернету подключены даже самые отдаленные регионы, не говоря уже о пригородах крупных городов.

Многие работники сегодня теряют работу по причине того, что их работодатель не может содержать офис. И они не могут найти новую работу по причине того, что не могут в силу каких-либо причин переехать на новое место. Работая дома, люди получают возможность выбирать между различными предложениями от работодателей, нередко из других стран и с других континентов.

Очень важно, что при этом намного крепче станут семьи и отношения с близкими людьми. Сегодня, работая на разных работах, супруги, близкие люди живут совершенно разной жизнью, как на разных планетах. Если работа слишком сильно разделяет людей, то непонимание, конфликты вплоть до развода неизбежны. А при переносе работы домой муж и жена смогут помогать друг другу в работе, заменять друг друга, когда это необходимо, учиться друг у друга и постоянно совершенствоваться.

Вторая возможность: смягчение последствий безработицы и обеспечение социального минимума. Сегодня человек, живущий в городе, оторванный

от земли, чрезвычайно зависим от ситуации на рынке труда, от работодателя. На рынке труда требования диктует работодатель, а работник вынужден подстраиваться под них, даже если это не соответствует его минимальным стандартам, пожеланиям и требованиям, а иногда и специальности, квалификации, умениям. Особенно ярко это проявляется в том, что на рынке труда очень много желающих устроиться на работу даже совсем не по специальности (и тем более не по призванию).

Многие молодые люди получают образование, выбирая не то, что им по душе, а стремясь получить те записи в дипломах, за которые будут больше платить. В этом плане работники становятся «всеядными» — большинство из них соглашаются практически на любую работу (разумеется, в пределах закона и нравственных норм), лишь бы больше платили. Есть сравнительно небольшая прослойка профессионалов — как правило, это высококвалифицированные специалисты, которые сами выбирают себе работодателя и желаемую работу, но таких всего 5–10% от числа работников. А вот работодатели в современной экономике могут позволить себе быть очень разборчивыми — типичная ситуация, когда на одну вакансию претендуют сотни и даже тысячи кандидатов. Но ситуация, когда на одного кандидата претендуют сотни потенциальных работодателей и наперебой предлагают лучшие условия этому кандидату, выглядит красивой сказкой. Работник, работающий не по специальности, типичен для современной экономики. А вот работодателя, меняющего под работника специализацию своего бизнеса, представить довольно трудно. Бывает иногда, что в современной экономике создаются рабочие места специально для самых высококвалифицированных 5–10% работников, но ими (а реально 1–3%) дело и ограничивается.

Почему так происходит? Работодатель может позволить себе быть разборчивым — число ищущих работу всегда достаточно велико хотя бы потому, что у подавляющего большинства людей есть «странная привычка есть три раза в день», и в этом плане они чрезвычайно зависимы от источника дохода. Работодатели же, напротив, весьма мало зависимы от работников (в индустриальной, технократической экономике), которых достаточно легко заменить. Среда бизнеса быстро меняется. Сегодня работа есть, а завтра — нет. Уволить работника, даже если для него нет работы, во многих странах бывает достаточно сложно, поскольку трудовое законодательство создает множество барьеров для этого¹, поэтому предприниматели предпочитают не набирать новых работников, а больше нагружать имеющихся. И тогда рабочий день фактически ста-

¹ В США работодателю достаточно сказать работнику: «Уволен», да и то лишь в тех случаях, когда в трудовом контракте не оговорена процедура увольнения. В странах Евросоюза работодатель должен выполнить столько требований при увольнении, что оно становится во многих случаях не средством сокращения убытков предприятия, а наоборот, приносит владельцу лишь новые убытки.

новится 9–10-часовым, а то и еще продолжительнее. И тогда работник «живет» на работе, не видит свою семью, становится неким придатком офиса или завода, а не самостоятельной личностью.

Сегодня дискуссии о моделях расселения практически отсутствуют. Хотя такие дискуссии жизненно необходимы, особенно в условиях транспортной перегруженности и загрязненности окружающей среды, характерной для всех крупных городов. Хотя в СССР такие дискуссии велись. В качестве одного из направлений развития городов в СССР видели переселение людей на природу. Приведем текст, опубликованный в журнале «Техника молодежи» в 1940 г.: «Не ввысь, а по горизонтали должна расти новая Москва, — говорили другие. — Идеальный город будущего — город-сад. Все подмосковные земли с их лесами, рощами, прудами, с изгибами мелких речушек, с живописными оврагами и зелеными холмами войдут в границу будущего города. Прямые лучи-дороги прорежут новую Москву; небольшие легкие коттеджи просторно разместятся вдоль асфальтовых полотен автострад, увитые диким виноградом, окруженные огородами, цветниками, садами. И что из того, что город вытянется на сотню-другую километров! Зато люди в нем будут жить среди природы, пользуясь уютом и тишиной деревенской жизни. А старая Москва с ее дряхлым Кремлем, с ее запутанными лабиринтами переулков, с каменными коробками домов, тесно примкнувших друг к другу, пусть останется гигантским, медленно умирающим музеем древности»¹.

Но самый интересный проект расселения предложил в те времена известный ученый, основатель «крестьяноведения» А. В. Чаянов: «Вся страна образует теперь кругом Москвы на сотни верст сплошное сельскохозяйственное поселение, прерываемое квадратами общественных лесов, полосами кооперативных выгонов и огромными климатическими парками.

В районах хуторского расселения, где семейный надел составляет 3–4 десятины (3–4 гектара. — *М.П.*), крестьянские дома на протяжении многих десятков верст стоят почти рядом друг с другом, и только распространенные теперь плотные кулисы тутовых и фруктовых деревьев закрывают одно строение от другого. Да, в сущности, и теперь пора бросить старомодное деление на город и деревню, ибо мы имеем только более сгущенный или более разреженный тип поселения того же самого земледельческого населения»².

Теперь рассмотрим пример из истории, прекрасно иллюстрирующий, насколько важную роль в развитии страны играют адекватная террито-

¹ Лопатин П. Москва в 1945 году // Техника — молодежи. 1940. Июль (№ 7).

² Кремнев И. Путешествие моего брата Алексея в страну крестьянской утопии. — М.: Госиздат, 1920. Режим доступа: http://az.lib.ru/c/chajanow_a_w/text_0020.shtml («Иван Кремнев» — псевдоним А. В. Чаянова).

риальная организация и превращение граждан в собственников, причем собственников, наделенных личной (неотчужденной), а не частной (отчужденной) собственностью.

США не всегда были великим государством. Еще в XIX в. Соединенные Штаты Америки являлись среднеразвитой страной с сырьевой экономикой. В чем-то их экономика была даже похожа на современную российскую.

Господствовали тогда в хозяйстве США поставщики сырья. Правда, продавали они на экспорт не нефть и газ, как нынешняя Россия, а хлопок. В 1860 г. хлопок-сырец составлял 57% американского экспорта, и давал его рабовладельческий Юг.

Имелся в США и промышленный Север, только он почему-то в экономике страны играл далеко не первые роли. Хотя и считался Север намного более прогрессивным и, по идее, должен был бы вытеснить неэффективное и отсталое рабовладение, но не вытеснял до определенного момента. США в то время являлись сырьевым придатком других, промышленно развитых стран. Рабовладельческие плантации, на которых выращивался хлопок-сырец — основная статья американского экспорта, — занимали большие территории.

Очень прибыльным было возделывание хлопка. И поэтому земля стала основным ресурсом. Не только плантаторы-рабовладельцы, но и более-менее состоятельные люди старались заполучить как можно больше земли. В результате все уголья, пригодные для сельского хозяйства, попали в руки меньшей части населения. Остались без наделов простые люди.

Сложилась парадоксальная ситуация: в стране с огромной территорией им не хватало земли, поскольку бо́льшая часть ее находилась у крупных собственников. Далеко не каждый, даже очень работоспособный и предприимчивый американец мог приобрести свой участок, достаточный для постройки дома и для ведения хозяйства. Спекулянты земель заламывали слишком высокие цены.

Но простые граждане не сдавались и начали бороться за свои права на землю. Американцы считали, что каждый гражданин США имеет право на свой участок земли (public domain). Боролись они долго и упорно и в 1862 г., наконец, одержали победу — был принят так называемый Хомстед-акт, согласно которому каждый гражданин США (точнее, каждый гражданин США, достигший 21 года и не воевавший на стороне Юга против Севера) мог получить из земель общественного фонда участок площадью до 160 акров (65 гектаров). Для этого достаточно было заплатить регистрационный сбор всего в 10 долл., т.е. стоимость межевания, сама же земля давалась бесплатно.

В 1862 г. пришел к власти президент США — знаменитый Авраам Линкольн и начал правление с принятия Хомстед-акта. Закон вступил в силу 1 января 1863 г. Любой поселенец, приступивший к обработке земли

и начавший возводить на ней строения, получал бесплатно право собственности на эту землю по истечении пяти лет. Участок мог быть приобретен в собственность и досрочно, при уплате 1,25 долл. за акр. Всего по Хомстед-акту в США было роздано около 2 млн хомстедов общей площадью около 285 млн акров (115 млн гектаров).

Слово «homestead» образовано от двух английских слов: «home» — дом и «stead» — усадьба, поместье. То есть буквально хомстед означает поместье, причем именно поместье-дом. Дом не как здание, а как домашнее место.

За хомстеды боролись и многие политики, и множество простых граждан. Идея эта активно продвигалась и снизу, и сверху.

Но вернемся ко времени расцвета хомстедов. Начиная с 1863 г. США совершили мощнейший рывок одновременно во многих сферах — промышленности, технологиях, экономике, транспорте, науке, образовании, сельском хозяйстве.

Позднее другой президент США — Джон Кеннеди очень точно описал ситуацию, когда в стране одновременно растут и процветают самые различные сферы: «Прилив поднимает все лодки». Именно с 1863 г. прилив в США начал «поднимать все лодки», в короткие сроки превратив страну в мирового лидера.

Были ли хомстеды фермами? Значительная их часть представляла собой небольшие семейные фермы, которые вели **натуральное хозяйство**. Многие хомстеды не производили товары (а без товаров нет и рынка, рыночной экономики).

Но хомстеды стали огромным шагом вперед. Почему же так произошло? Почему все признают важную роль хомстедов в подъеме США и в превращении страны в мирового лидера?

По свидетельству историков, именно в 60–90-е гг. XIX в. «свободный» капитализм в США достиг своего наивысшего расцвета. Конец XIX — начало XX в. являются также временем бурного развития американской промышленности. К началу XX в. в США очень активно развивались экономика и новые технологии.

Переселение на землю, натуральное хозяйство не затормозили развитие страны, а наоборот, дали мощнейший импульс ее продвижению вперед во всех сферах.

По признанию исследователей, Хомстед-акт явился одним из действительно эпохальных законов американской истории, который позволил со временем почти 1 500 000 семейств обрести чувство собственного достоинства, экономическую независимость и гордость от обладания участком земли и самодостаточного хозяйства¹.

¹ Gates P. W. Free Homesteads for All Americans. — Washington, 1962. P. 2, 11. Цит. по: Куропятник Г. П. Земельный вопрос в США в середине XIX века // Американский ежегодник, 1995. — М., 1996. С. 48–69. Режим доступа: <http://america-xix.org.ru/library/kuropiatnik-land/> (дата обращения: 14.07.2012).

Взявшиеся за поднятие богатейших земель прерий в 17 штатах Запада на пространстве около 285 000 000 акров полтора миллиона отважных и выносливых поселенцев в период после Гражданской войны способствовали энергичному развитию сельского хозяйства и промышленности, а также росту населения страны. Более того, Хомстед-акт также мог улучшить положение индустриальных рабочих: «Высвобождая [действительно] незанятых работников, закон мог одновременно увеличить доходы тружеников на востоке [США]»¹.

Как же обосновывали необходимость раздачи общественных земель политики? Призывая принять закон о хомстедах, один из конгрессменов говорил: «Мы более не рассматриваем государственные земли в качестве источника пополнения казны и намерены получать гораздо большие дивиденды от тех, кто осядет на них, сделает их плодородными и приносящими доход»².

Гораций Грили, ведущий издатель и редактор того времени, представлявший Республиканскую партию, горячо поддерживавший проект закона о хомстедах, видел, что этот законопроект играл ключевую роль в воплощении идеала свободного труда.

«Стремительное открытие свободного от платы доступа ко всем землям Республики (США. — *М.П.*), а также адресованное каждому гражданину предложение помочь самому себе, трудясь на своем земельном участке, — вот что откроет новую эпоху в истории человеческого труда», — писала газета «Нью-Йорк трибьюн» в период обсуждения Конгрессом США проекта закона о хомстедах³.

Многие общественные и политические деятели США того времени считали, что если люди получают землю в собственность, к которой смогут приложить свой труд, то они не только накормят себя, но у них появятся еще и излишки сельскохозяйственных продуктов. Продажа этих излишков позволит приобретать продукцию других производителей. В результате расширится производство и увеличится поступление налогов в казну.

Хомстед-акт оценивался прессой как одна из наиболее полезных и жизненно необходимых реформ за всю историю цивилизации.

Ср.: *Gates P. W. History of Land Ownership in the United States.* — Mouton, 1965. P. 448. Цит. по: *Куропятник Г. П. Земельный вопрос в США в середине XIX века // Американский ежегодник, 1995.* — М., 1996. С. 48–69. Режим доступа: <http://america-xix.org.ru/library/kuropiatnik-land/> (дата обращения: 14.07.2012).

¹ *White R. «It's Your Misfortune and None of My Own»: A New History of the American West.* 1947. — University of Oklahoma Press; Reprint edition, 1993. P. 142.

² *Congressional Globe, 37th Congress, 2nd Session. Appendix 1.* P. 257. Цит. по: *Куропятник Г. П. Земельный вопрос в США в середине XIX века // Американский ежегодник, 1995.* — М., 1996. С. 48–69. Режим доступа: <http://america-xix.org.ru/library/kuropiatnik-land/> (дата обращения: 14.07.2012).

³ *Green M. S. Freedom, Union, and Power: Lincoln and His Party During the Civil War,* 2004. P. 307.

В «Нью-Йорк трибьюн» выражали надежду, что раздача хомстедов на много снизит число обездоленных и безработных в стране и приумножит число «независимых и самообеспечивающихся фермеров, обрабатывающих полученную навечно землю»¹.

Получение в полное и вечное владение заветного участка — земли мечты — давало людям надежду, что им удастся обрести экономическую независимость путем простого ухода на земли Запада и тем самым миновать «прелести» смрадных городских трущоб, вызванных к жизни ходом капиталистической индустриализации.

Еще одна и, вероятно, наиболее важная причина того, что производство, осуществлявшееся домохозяйствами на земельных участках, завоевало лидерство, заключается в его гибкости и приспособляемости к тяжелым внешним условиям. И «капиталистические» фермы, и «домашние» фермы — домохозяйства могут процветать в благоприятные времена. Но «капиталистическая» ферма может приносить прибыль и в неблагоприятные времена; если же она прибыли не приносит, то собственники отказываются от нее и могут впоследствии вложить (реинвестировать) свои денежные средства куда-либо еще, в иные предприятия. «Домашняя» же ферма — домохозяйство — являет собой как способ получения прибыли, так и образ жизни. Члены семьи принимали большее личное участие в деятельности фермы, и им было легче снизить свое потребление и начать работать интенсивнее с целью обеспечить выживание своего предприятия, которое одновременно являлось их домом. Для выживания им не требовались годовые прибыли, а требовалось лишь только то, что достаточно для поддержания жизнедеятельности семьи и фермы. В такие времена владельцы «домашних» ферм — домохозяйств брали верх над фермерами-«капиталистами» (чьи предприятия были бизнесом, средством зарабатывания прибыли, но не были образом жизни), так как домохозяйства были лучше способны переносить невзгоды в неблагоприятные времена².

На протяжении многих лет борьбы за введение в действие закона о хомстедах спикер Палаты представителей (нижней палаты Конгресса США) Галуша А. Гроу даже заявлял, что этот закон мог «способствовать возрастанию величия и славы Республики (США. — М.П.)» и «развивать составные части высшей и лучшей цивилизации»³ (чем существовавшая в те времена. — М.П.).

¹ The New York Tribune. May 7. 1862. No. 6580. P. 4. Col. 2. Цит. по: Куропятник Г. П. Земельный вопрос в США в середине XIX века // Американский ежегодник, 1995. — М., 1996. С. 48—69. Режим доступа: <http://america-xix.org.ru/library/kuropiatnik-land/> (дата обращения: 14.07.2012).

² White R. Op. cit. P. 272.

³ Ilisevich R. D. Galusha Grow: The People's Candidate. Pittsburgh, 1988. P. 210—212. Цит. по: Куропятник Г. П. Земельный вопрос в США в середине XIX века Режим доступа: <http://america-xix.org.ru/library/kuropiatnik-land/>.

Гораций Грили писал в газете «Нью-Йорк трибьюн», что закон о хомстедах воплощал собою «одну из самых благотворных и даже жизненно важных реформ, предпринятых когда-либо в истории и где-либо в мире, — реформу, посредством которой рассчитывалось ощутимо уменьшить число обездоленных и праздношатателей и увеличить долю действенных, независимых, самодостаточных фермеров в стране, [закрепив этот результат] *навек*¹ (текст в квадратных скобках и курсив мой. — М.П.).

Известный американский исследователь рассматриваемого вопроса Дж. Портерфильд сказал: «Сегодня многие историки рассматривают Акт о хомстедах как блистательный успех, укрепивший страну и обеспечивший многим американцам великие возможности»².

На заседании Конгресса США, когда отмечалось 100-летие издания Хомстед-акта, высказывалась мысль, что положительный и отрицательный опыт этого аграрного закона может быть полезным для стран, еще не решивших свой земельный вопрос.

О роли Хомстед-акта в истории США говорил и сенатор из Небраски: «По всей вероятности, ни один другой закон не способствовал в такой огромной степени становлению демократии в нашей стране. В результате проведения в жизнь этого акта нация получила возможность создать небольшие семейные фермы (64 га), которые в течение десятилетий являлись экономическим и общественным оплотом Америки»³.

Иногда предпринимаются попытки объяснить лидерство США другими причинами.

Одни авторы пишут об уникальных особенностях законодательства США, в частности, о Конституции. Но ведь эта Конституция и это законодательство не помешали огромным территориям США на протяжении 75 лет (т.е. трех поколений людей) быть рабовладельческими — треть времени существования рабства приходится на действие Конституции. Так что не в ней дело.

Другие авторы говорят о богатых природных ресурсах, больших территориях. Но ведь и страны Южной, да и Центральной Америки обладали и обладают большими территориями и богатыми природными ресурсами. Но вот только в них борьба за землю завершилась победой крупных латифундистов — собственников огромных плантаций.

¹ White R. Op. cit. P. 143.

² Porterfield J. The Homestead Act of 1862: A Primary Source History of the Settlement of the American Heartland in the Late 19th Century. — N. Y.: Rosen Publishing Group, 2005. P. 5.

³ Friggens P. Free Land! The Saga of the Homesteaders // The Rotarian. 1963. May. P. 20. Цит. по: Куропятник Г. П. Земельный вопрос в США в середине XIX века // Американский ежегодник, 1995. — М., 1996. С. 48–69. Режим доступа: <http://america-xix.org.ru/library/kuropiatnik-land/> (дата обращения: 14.07.2012).

Третьи авторы вспоминают о предприимчивости переселенцев, о духе предпринимательства и авантюризма. Тогда что же случилось с этим духом во всех других странах обоих Американских континентов? Почему только одна страна сумела стать супердержавой?

Четвертые пишут, что победил дух конкуренции, дух рыночной экономики. Но опять же — этот дух конкуренции и рыночной экономики почему-то десятки лет не мог обеспечить конкурентного превосходства промышленного (чисто конкурентного и рыночного) Севера над рабовладельческим Югом. Северу удалось победить Юг только в открытом вооруженном столкновении, а не в конкурентной борьбе, не в состязании эффективности.

Пятые авторы утверждают, что успехам Америки способствовала прежде всего отмена рабства.

Но США — не единственный пример раздачи государственных земель гражданам и последующего расцвета соответствующего государства. Еще римский император Юлий Цезарь распределил общественные земли, не находившиеся в частном владении, между 20 тыс. граждан, имеющих по трое и более детей (видимо, именно этот опыт и пытался повторить Президент РФ в 2008–2012 гг. Д. А. Медведев¹).

Юлий Цезарь также основывал новые колонии, расселив по заморским территориям около 80 тыс. граждан. Так же как и США, через несколько десятков лет (в I в. н.э.) после раздачи государственных земель Рим достиг наивысшего расцвета в своей долгой истории.

Небывало быстрый подъем США по времени происходит именно после принятия Хомстед-акта. В США между 1860 и 1900 гг. было запатентовано 676 тыс. изобретений. К началу XX в. Америка победила отсталость, перестала быть сырьевой державой и вышла на первое место по уровню промышленного и сельскохозяйственного производства. В результате США признают флагманом мировой промышленности. Они становятся одним из мировых научных, образовательных, технологических и финансовых центров.

Одним из главных вопросов для любого общества всегда был вопрос собственности. По-настоящему принадлежит человеку собственность только одна — личная. Только она делает человека свободным в экономическом плане. И благодаря личной собственности мотивация к деятельности очень сильно возрастает. Именно это и было в США. Миллионы людей, у которых не было собственной земли, благодаря Хомстед-акту стали собственниками, хозяевами. Возможно, что не так уж и наивны были древние греки, создавшие миф об Антее. Оторванный от земли,

¹ Послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации от 30 ноября 2010 г. Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/news/9637> (дата обращения: 14.07.2012).

Антей терял свою силу и обладал ею снова лишь тогда, когда возвращался на землю. За последние 300 лет оторванное от земли человечество породило многочисленные глобальные проблемы и угрозы, в том числе угрозы своему существованию и даже существованию жизни на Земле. Не будет ли новое прикосновение к земле ключом для решения множества проблем современности?

Люди, ставшие настоящими хозяевами земли по Хомстед-акту, почувствовали уверенность в своих способностях. Они за считанные годы превратили собственную страну из среднеразрядной и даже отстающей, аграрной, сырьевой в одного из мировых лидеров в экономическом, технологическом, научном, образовательном и многих других отношениях.

Впоследствии владельцы хомстедов начали закладывать землю, стали попадать под власть крупных банков и корпораций, перестали быть полноправными собственниками земли. Этот процесс, когда собственники земли превращались в арендаторов, а затем сгонялись со своих участков, довольно подробно описал известный американский писатель Джон Стейнбек в романе «Гроздь гнева».

Опыт хомстедов в свое время пытались использовать и другие страны. Так, в России столыпинская аграрная реформа была лишь грубой и не очень удачной попыткой скопировать американский Хомстед-акт, заимствовав лишь его форму, а не суть.

Сегодня у России есть все шансы первой осуществить переход к «Третьей волне» и стать лидером в современном глобальном мире. Этот переход не требует ни сколь-нибудь существенных инвестиций, ни насильственного слома старых структур. По сути, этот переход может стать одним из самых гуманных за всю историю человечества. И если политические лидеры не смогут проявить достаточную политическую волю, этот переход будет осуществляться снизу. Ход истории не остановить, сколько бы ни было реверсивных движений в ней.

Итак, новая гуманистическая модель территориальной организации экономики будущего представляет наиболее богатые возможности как в плане развития творческих способностей и совершенствования человека, восстановления природных сообществ, биогеоценозов, совершенствования среды обитания, так и в плане обеспечения, заработка и богатства.

Выводы

Выдвинуты предложения по улучшению институциональной среды для формирования и использования творческого потенциала человека. Обоснованы с экономической точки зрения оптимальные условия для творчества и реализации творческого потенциала человека, в частности предложена новая модель территориальной организации

экономики для формирования и реализации творческого потенциала человека, адекватная вызовам экономики, основанной на знаниях. Основные реперные точки данной модели включают экономическую модель «открытых инноваций», «Викиномику», «электронные коттеджи».

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Человечество должно совершить большой скачок в мир, где знание, образование, созидание преобладают. И тогда человечество решило бы и проблему нехватки потребительских благ (творчество открыло бы человеку невиданные богатства Вселенной) и осуществило бы давнюю мечту людей о самореализации. В этом мире реальная цель жизни была бы прогрессом и самосовершенствованием человека. Потребление бы не было искусственно урезано, но и не было бы, как в настоящее время, чем-то всепоглощающим, гипертрофированным, поставившим себе на службу человека и забирающим все лучшее от него ради мимолетного удовольствия от новой вещи (впрочем, быстро сменяющегося на неудовлетворенность), а стало бы только одним из средств для сбалансированного, всестороннего гармоничного развития человека-творца. «Человек потребляющий» (*homo consumens*) превратится в «человека творческого» (*homo creator*).

Бурный темп изменений во многих областях жизни приводит к тому, что человек часто не успевает адаптироваться и адекватно среагировать на перемены. Требования к качеству человеческого интеллектуального потенциала и к формальным критериям подтверждения такового (речь идет, к примеру, об уровнях образования) возрастают практически в геометрической прогрессии. В нашей стране до сих пор большинство теоретиков-экономистов работают в рамках традиционных парадигм и исследовательских программ, характерных для индустриальной эпохи. Направить мышление людей на соответствующие процессы, обратить внимание на то, что ряд сфер претерпит коренные изменения, представляется весьма актуальной задачей российской экономической науки.

Инновационная трансформация экономики России, как и любой другой страны, есть необходимое условие сохранения экономического суверенитета соответствующей страны в условиях возрастающей глобализации. Несмотря на деструктивные перемены в народном хозяйстве России и иных бывших республик СССР, имевшие место начиная с 1990-х гг., Российская Федерация сохранила значительную часть своего не только природно-ресурсного, но и промышленного, а в еще более значительной мере и интеллектуального потенциала. Оба последних могут стать основой для формирования подлинной экономики, основанной на знаниях, в России. Оба ключевых компонента экономики, основанной на знаниях, — человеческий потенциал и материально-техническая база — существуют всегда во взаимозависимости и взаимопроникновении.

Вместе с тем по настоящее время проблема формирования и реализации творческого потенциала человека в условиях экономики, основанной на знаниях, так и не стала предметом ни одного системного исследования. Одной из ключевых целей данной монографии стало заполнение этого пробела. В ней обобщены позиции, достижения, выводы исследователей, принадлежащих к весьма широкому спектру направлений и школ экономической мысли. При этом автор настоящего исследования намеренно позиционирует себя в рамках реактуализованного политэкономического подхода к изучению экономической реальности. Основываясь на результатах обобщения и анализа существующих моделей, в том числе (но не исключительно) относящихся к вышеперечисленным школам, автор настоящей монографии предлагает свои формальные и неформальные экономические модели, структуры и, в известной мере, парадигмы. В частности, автор трансформировал применительно к экономике, основанной на знаниях, ставшую классической модель Р. Солоу; разработал новую теорию потребительского выбора, включая кривые безразличия, призванную, перефразируя один из Марксовых «Тезисов о Фейербахе», не только объяснить акты выбора потребителей артефактов массовой культуры, но и изменить ситуацию; в частности, автор сформулировал закономерность зависимости творческого результата от затрат времени на его потребление. Автор также сформулировал полифакторную модель формирования и реализации творческого потенциала в российской и мировой экономике, а также новую модель пространственной организации (развивая и дополняя концепцию одной из самых успешных и перспективных на сегодняшний день моделей — «Викиномики») экономической деятельности.

В процессе дальнейшего развития ИКТ, а также в результате кризисных явлений в мировой экономике должна произойти санация экономики, в том числе выражающаяся в том, что устаревшие, неэффективные институты, структуры в мировой и российской экономике станут, сыграв свою роль на определенных этапах экономического развития, достоянием экономической истории, а новые модели, в том числе сформулированные автором, — определяющими для успеха фирм, отраслей, программ развития разного уровня: отдельных стран, мировых регионов, мира в целом.

Практический опыт автора (более шести лет на посту высшего руководителя одной из крупнейших российских компаний), описанный и проанализированный им в заключительной главе настоящей работы, позволил аргументированно сформулировать ряд представленных в настоящей работе принципиально новых выводов, а также проверить и подтвердить на практике ряд выводов, моделей и подходов из числа ранее сформулированных автором, продемонстрировать их высокую эффективность.

В целом автор надеется, что данная работа улучшит понимание существующих вопросов, четче и ярче высветит их возможные решения,

а также позволит стимулировать научный поиск и дискуссию по такому сверхактуальному направлению, как формирование экономики, основанной на знаниях. Данная монография может служить как отправной точкой дискуссий по выбору векторов экономического развития, так и достаточно конкретным пособием для управленцев, политиков и других лиц, принимающих решения на самых различных уровнях.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. *Affluenza: The All-Consuming Epidemic.* — San-Francisco: Berrett-Koehler Publishers, Inc., 2002.
2. *Baber W.* Organizing the future: Matrix models for the postindustrial policy. — The Univ. of Alabama Press, 1983.
3. *Benkler Y.* Coase's Penguin, or, Linux and the Nature of the Firm // *Yale Law Journal.* 2002–2003. Vol. 112.
4. *Caplow T., Hicks L. and Wattenberg D.* The First Measured Century. — Washington, D.C.: AEI Press, 2001.
5. *Castells M.* The Rise of the Network Society. Malden (Ma.). — Oxford, Blackwell Publishers, 1996.
6. Congressional Globe, 37th Congress, 2nd Session. Appendix 1.
7. *Crawford R.* In the Era of Human Capital: The Emergence of Talent, Intelligence and Knowledge as the Worldwide Economic Force and What it Means to Managers and Investors. — N. Y.: Harper Business, 1991.
8. *Dahrendorf R.* Recent Changes in Class Structure // *Grauband S. R.* ed., *A New Europe.* — Boston: Harvard University Press, 1964. P. 225–270.
9. *Drucker P.* Management Challenges for the 21st Century. — N. Y.: HarperBusiness, 1999.
10. *Drucker P. F.* Post-Capitalist Society. — N. Y.: Harper-Collins Publishers, 1995.
11. *Etzioni A.* The Active Society. A Theory of Societal and Political Processes. — L.: Collier-Macmillan; N.Y.: Free Press, 1968.
12. European Commission. Nanosciences and Nanotechnologies: An action plan for Europe for 2005 to 2009. European Commission Communication, 2005b.
13. European Commission. Some Figures about Nanotechnology R&D in Europe and Beyond / European Commission, Research DG, December 2005a.
14. European Commission. Towards a European Strategy for Nanotechnology. European Commission Communication, 2004.
15. *Fecht H.-J., Ilgner J., Kohler T., Mietke S., Werner M.* Nanotechnology Market and Company Report — Finding Hidden Pearls / WMtech Center of Excellence Micro and Nanomaterials. Ulm, 2003.
16. *Ford H.* My Life and Work. — N. Y.: Doubleday, Page, 1923.
17. *Friggens P.* Free Land! The Saga of the Homesteaders // *The Rotarian.* 1963. May.
18. *Fukuyama F.* Our Posthuman Future: Consequences of the Biotechnology Revolution. — N. Y.: Farrar, Straus, and Giroux, 2002.

19. *Galbraith J. K.* The Affluent Society. — L.: Pelican, 1961.
20. *Gates B.* Business @ the Speed of Thought. — L.: Penguin Books, 1999.
21. *Gates P. W.* Free Homesteads for All Americans. — Washington, 1962.
22. *Gates P. W.* History of Land Ownership in the United States. — Mouton, 1965.
23. *Graaf J. De, Wann D., Naylor T. N.* Affluenza: The all-consuming epidemic. — San-Francisco: Berrett-Koehler Publishers, 2002.
24. *Green M. S.* Freedom, Union, and Power: Lincoln and His Party During the Civil War, 2004.
25. *Hage J., Powers Ch.H.* Post-Industrial Lives: Roles and Relationships in the 21st Century. — Newbury Park, CA: Sage Publications, 1992.
26. *Heilbroner R.* Economic Problems of a 'Postindustrial' Society // Dissent 20 (Spring 1973).
27. *Herzberg F., Mausner B., Snyderman B. B.* The Motivation to Work. — N. Y.: Wiley, 1959.
28. *Hoet P., Bruske-Holfeld I., Salata O.* Nanoparticles — known and unknown health risks // J. Nanobiotechnology. 2 (2004). 12.
29. *Ilisevich R. D.* Galusha Grow: The People's Candidate. — Pittsburgh, 1988.
30. *Kamei S.* Promoting Japanese style Nanotechnology Enterprises. Mitsubishi Research Institute, 2002.
31. *Kapur J. C.* Our Future: Consumerism or Humanism. — New Delhi: Kapur Surya Foundation, 2005.
32. *Lichtheim G.* Post-Bourgeois Europe // Commentary. January, 1963, P. 1–9.
33. Lux Research. The Nanotech Report, 2004.
34. *Machlup F.* Education and Economic Growth. — Lincoln (Nebraska), 1970.
35. *Mills E.* Too Busy to Have a Baby // Spectator. 2000. September 16.
36. Nanologue. Engaging with researchers and civil society. Nanologue project report, December 2005. URL: www.nanologue.net.
37. Nanosciences, nanotechnologies, materials and New production technologies European Commission, 2011.
38. National Competitiveness in a Global Economy. Ed. By *Rapkin D. P., Avery W. P.* Boulder, L., 1995.
39. National Nanotechnology Initiative Strategic Plan // National Science and Technology Council Committee on Technology Subcommittee on Nanoscale Science, Engineering, and Technology. 2011. February.
40. *Nonaka I. and Takeuchi H.* The knowledge-creating company. How Japanese companies create the dynamics of innovation. — Oxford: OUP, 1995.
41. *Oberdörster G., Oberdörster E., Oberdörster J.* Nanotoxicology: an emerging discipline from studies of ultrafine particles // Environmental Health Perspectives. 2005. Vol. 113.

42. *Ollman B.* Alienation: Marx's Conception of Man in a Capitalist Society. — Cambridge University Press, 1977.
43. Opportunities and risks of Nanotechnologies. — Allianz, OECD, 2006.
44. *Pavlov M.* A New Energy Paradigm for the Third Millennium // World Affairs. 2006. Vol. 10. Spring.
45. *Pavlov M.* Rise of the USA as a superpower: The role of Homestead Act. Can Kin Estates be the next stage? (Reflections, ideas, arguments). — Moscow: TEIS, 2012.
46. *Peccei A.* One Hundred Pages for the Future: Reflections of the President of the Club of Rome. — N. Y.: Pergamon Press, 1982.
47. *Porterfield J.* The Homestead Act of 1862: A Primary Source History of the Settlement of the American Heartland in the Late 19th Century. — N. Y.: Rosen Publishing Group, 2005.
48. Revenue from nanotechnology-enabled products to equal IT and telecom by 2014, exceed biotech by 10 times // Lux research. 2004. October 25.
49. *Rifkin J.* The *End of Work*: The Decline of the Global Labor Force and the Dawn of the Post-Market Era. — N. Y.: G. P. Putnam's Sons, 1996.
50. *Roco M. C.* Converging science and technology at the nanoscale: opportunities for education and training // Nature Biotechnology. 2003. Vol. 21.
51. *Sadler P.* Managerial Leadership in the Post-Industrial Society. — Aldershot: Gower, 1988.
52. *Selye H.* From Dream to Discovery: On Being a Scientist. — N. Y.: McGraw-Hill Book Co., 1964.
53. *Shaiken H.* Work Transformed. Automation and Labour in the Computer Age. — N. Y.: Holt, Rinehart and Winston, 1984.
54. Statement of Findings: Sizing Nanotechnology's Value Chain. — Lux Research, 2004.
55. technorati.com
56. *Thallam S.* Nanotec // Regulation Fall. 2006. Vol. 29. No. 3.
57. The economic development of nanotechnology — An indicators based analysis. Dr, Angela Hullmann, European Commission, DG Research, 28 November 2006.
58. The New York Tribune. 1862. May 7. No. 6580.
59. *Toffler A.* The Third Wave. — N. Y.: Morrow, 1980.
60. United Nations, 2006. World Population Policies 2005. Sales No E.06. XIII.5.
61. *White R.* «It's Your Misfortune and None of My Own»: A New History of the American West. 1947. — University of Oklahoma Press; Reprint edition, 1993.
62. Working in the Service Society / Eds. C. Sirianni, C. L. Macdonald. — Philadelphia: Temple Univ. Press, 1996.
63. World Electronic Industries 2008–2013, Executive summary // Decision Etudes Conseil. 2009. April.

64. *Авдулов А. Н., Кулькин А. М.* Власть, наука, общество. Система государственной поддержки научно-технической деятельности: опыт США. — М.: ИНИОН РАН, 1994.
65. *Авдулов А. Н., Кулькин А. М.* Контуры информационного общества / РАН. ИНИОН. — М., 2005.
66. *Авдулов А. Н., Кулькин А. М.* Системы государственной поддержки научно-технической деятельности в России и США / РАН. ИНИОН. — М., 2003.
67. *Автономов В. С.* Человек в зеркале экономической теории. — М.: Наука, 1993.
68. *Айзенк Г.* Проверьте свои способности. — М.: Мир, 1972 (В мире науки и техники. Тесты IQ с полным переводом на русский, адаптацией, подробным научным обоснованием во введении).
69. Академики рассказывают. (Ученые — о достижениях советской науки). — М.: Молодая гвардия, 1977. (Серия «Эврика»).
70. *Акимов И., Клименко В.* О природе таланта: о мальчике, который умел летать, или Путь к свободе. Т. 1. Концепция. (Б-ка журнала «Студенческий меридиан»). — М.: Молодая гвардия, 1994.
71. *Альтишуллер Г. С.* Основы изобретательства. — Воронеж: Центрально-черноземное книжное издательство, 1964.
72. *Алякринский Б. С.* О таланте и способностях. — М.: Знание, 1970.
73. *Анашина О. Д., Савченко А. Г., Шмаков А. А., Якунина О. С.* О ходе формирования и основных результатах деятельности национальной нанотехнологической сети в 2010 году // Российские нанотехнологии. 2011. № 5—6.
74. *Антипина О. Н.* Информационная экономика: современные технологии и ценообразование. — М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2009.
75. *Арская Л. П.* Японские секреты управления. — М.: Универсум, 1991.
76. *Балабанов В. И.* Нанотехнологии. Наука будущего. — М., 2009.
77. *Батищев Г. С.* Диалектика творчества. — СПб., 1997.
78. *Бессонов Б. Н., Ващекин Н. П., Тихонов М. Ю., Урсул А. Д.* Образование — прорыв в XXI век. — М.: Изд-во МГУК, 1998.
79. *Библер В. С.* Мышление как творчество. — М., 1975.
80. *Богомолов А. С.* Идея развития в буржуазной философии XIX и XX веков. — М.: Изд-во МГУ, 1962.
81. *Бойетт Дж. Г., Бойетт Дж. Т.* Путеводитель по царству мудрости: лучшие идеи мастеров управления. — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2004.
82. *Бромлей Ю. В., Подольный Р. Г.* Создано человечеством. — М.: Политиздат, 1984. (Развитие культуры человечества).

83. Бузгалин А. В. К теории социально-экономических трансформаций эпохи заката экономической формации // Экономика XXI века как переходная. Очерки теории и методологии / Под ред. проф. А. В. Бузгалина. — М.: Слово, 2001.
84. Бузгалин А. В. По ту сторону «царства необходимости» (эскизы к концепции). — М.: Экономическая демократия, 1998.
85. Бузгалин А. В., Колганов А. И. Глобальный капитал. В 2 т. Издание 3-е, испр. и сущ. доп. — М.: ЛЕНАНД, 2015.
86. Букович У., Уилльямс Р. Управление знаниями: руководство к действию. — М.: ИНФРА-М, 2002.
87. Бушмарин И. В. Формирование трудовых ресурсов: опыт Запада и России // МЭиМО. 2005. № 2.
88. Быков В. А. С нанометровой точностью // Техника — молодежи. 2009. № 1. С. 8–11.
89. Бьюкенен П. Дж. Смерть Запада. — М.: ООО «Издательство АСТ»; СПб.: Terra Fantastica, 2004.
90. Васильев Ю. П. Развитие инновационной деятельности в США, или Как удвоить ВВП. — М.: Экономика, 2005.
91. Васильев Ю. П. Управление внутрифирменной системой информации. — М.: Экономика, 1984.
92. Вереникин А. О. Человеческий потенциал экономического развития. Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук (08.00.01). МГУ им. М. В. Ломоносова, 2005.
93. Виханский О. С., Наумов А. И. Менеджмент: человек, стратегия, организация, процесс. — М.: Изд-во МГУ, 1995.
94. Водопьянова Е. В. Европа и Россия на карте мировой науки. — М.: МППА БИМПА, 2002.
95. Гальдикас В. А. Престиж труда преподавателей вузов России // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия «Экономика». 2010. № 3. С. 296–298.
96. Глазьев С. Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса. — М.: Экономика, 2010.
97. Глазьев С. Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития. — М.: ВлаДар, 1993.
98. Годовой отчет за 2010 год ГК РОСНАНОТЕХ. Режим доступа: http://www.rusnano.com/upload/images/normativedocs/ROSNANO_AR-2010_Rus.pdf
99. Гришкин И. И. Понятие информации. — М.: Наука, 1973.
100. Гроув Э. Выживают только параноики. Как использовать кризисные периоды, с которыми сталкивается любая компания. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2004.
101. Грэхем Х. Т., Беннетт Р. Управление человеческими ресурсами. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.

102. *Гэлбрейт Дж.* Новое индустриальное общество. — М.: Прогресс, 1969.
103. *Гэлбрейт Дж.* Экономические теории и цели общества. — М., 1979.
104. *Гэффни М., Титова Г., Харрисон Ф.* За кулисами становления экономических теорий. От теории — к коррупции. — СПб.: Б.& К., 2000.
105. *Де Боно Э.* Генератор креативных идей. — СПб.: Питер, 2008.
106. *Де Боно Э.* Рождение новой идеи. — М.: Прогресс, 1976.
107. *Де Грааф Дж.* Потреблятьство: болезнь, угрожающая миру. — М.: УльтраКультура, 2003.
108. *Дозорцев В. А.* Интеллектуальные права: понятие. Система. Задачи кодификации. Сборник статей. — М.: Статут, 2005.
109. Доклад WWF «Живая планета-2010». Режим доступа: http://www.wwf.ru/data/pub/reports/wwf-lpr2010_rus_web.pdf
110. *Долан Э., Линдсей Д.* Рынок: микроэкономическая модель. — СПб., 1992.
111. *Дракер П.* Эффективный управляющий. Режим доступа: <http://ek-lit.agava.ru/druc001.htm>
112. *Друкер П.* Задачи менеджмента в XXI веке. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2000.
113. *Друкер П. Ф.* Рынок: как выйти в лидеры. Практика и принципы. — М., 1992.
114. *Дусавицкий А. К.* Загадка птицы Феникс. — М., Знание, 1978.
115. *Жаворонков Н. М.* Создано человеком! — М.: Молодая гвардия, 1987. (Серия «Эврика»).
116. *Залетный А. А.* Институциональная среда инвестиционной деятельности российских банков. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. — М., 2012.
117. Знание и мудрость в глобализирующемся мире. Доклад ректора МГУ В. А. Садовниченко на пленарном заседании IV Российского философского конгресса «Философия и будущее цивилизации» (24 мая 2005 г., МГУ, Москва).
118. *Зяблюк Р. Т.* Трудовая теория стоимости и полезность. — М.: ТЕИС, 2001.
119. *Игнацкая М. А.* Новая экономика: опыт структурно-функционального анализа. — М.: Едиториал УРСС, 2005.
120. *Ильенков Э. В.* Философия и культура. — М., 1991.
121. Инновационная экономика: необходимость, возможность и факторы развития в России: Учебное пособие / Под ред. Э. П. Дунаева. — М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2007.
122. Инновационные приоритеты государства / Отв. ред. Дынкин А. А., Иванова Н. И.; ИМЭМО РАН. — М.: Наука, 2005.

123. Инновационный менеджмент в России: вопросы стратегического управления и научно-технологической безопасности / Рук. авт. колл. В. Л. Макаров, А. Е. Варшавский. — М.: Наука, 2004.
124. Инновационный путь развития для новой России / Отв. ред. В. П. Горегляд. — М.: Наука, 2005.
125. *Иноземцев В. Л.* Творческие начала современной корпорации // Мировая экономика и международные отношения. 1997. № 11. С. 18–30.
126. *Иноземцев В. Л.* За десять лет. К концепции постэкономического общества. — М.: Academia, 1998.
127. *Иноземцев В. Л.* Расколотая цивилизация. — М.: Academia; Наука, 1999.
128. *Иохин В. Я.* Экономическая теория. — М., 2000.
129. *Каменецкий В. А., Патрикеев В. П.* Собственность в XXI столетии. — М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2004.
130. «Капитал» и экономикс / Под ред. В. Н. Черковца. 1998, 2003, 2006, 2011–2013.
131. *Капица Л. М., Шохина Л. И.* Индикаторы мирового развития. — М., 2006.
132. *Капур Дж.С.* Человечество как семья // Глобалистика: Энциклопедия. — М.: Радуга, 2003.
133. *Карминский А. М., Черников Б. В.* Информационные системы в экономике: В 2 ч. Ч. 1. Методология создания. — М.: Финансы и статистика, 2006.
134. *Кастельс М.* Становление общества сетевых структур // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / Под ред. В. Л. Иноземцева. — М.: Academia, 1999.
135. *Кедров Б. М.* О творчестве в науке и технике. — М.: Молодая гвардия, 1987. (Серия «Эврика»).
136. *Кейнс Дж.М.* Общая теория занятости, процента и денег. — М.: Гелиос АРВ, 1999.
137. *Кляйн Н.* NO LOGO. Люди против брендов. — М.: ООО «Добрая книга», 2003.
138. *Ковальчук М. В.* Конвергенция наук и технологий — прорыв в будущее // Российские нанотехнологии. 2011. № 1–2. С. 13–23
139. *Колганов А.* Собственность на знания как тормоз экономического и социального развития // Альтернативы. 2002. № 1. С. 15–20.
140. *Котлер Ф.* Маркетинг по Котлеру. — М.: Альпина Паблишер, 2003.
141. *Коуз Р.* Фирма, рынок и право. — М.: Дело ЛТД при участии изд-ва «Catallaxy», 1993.
142. *Кохно П. А., Пименов В. В.* Об одной модели экономического развития России в современных условиях // НТС «Вопросы оборонной техники». 2009. Вып. 1 (350).

143. *Красильщиков В. А.* Вдогонку за прошедшим веком: развитие России в XX веке с точки зрения мировых модернизаций. — М.: РОС-СПЭН, 1998.
144. *Кремнев И.* Путешествие моего брата Алексея в страну крестьянской утопии. — М.: Госиздат, 1920. Режим доступа: http://az.lib.ru/c/chajanow_a_w/text_0020.shtml («Иван Кремнев» — псевдоним А. В. Чаянова).
145. *Кристенсен К.* Дилемма инноватора. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2004.
146. *Кун Т.* Структура научных революций. — М.: АСТ, 2009.
147. *Куропятник Г. П.* Земельный вопрос в США в середине XIX века // Американский ежегодник, 1995. — М., 1996. С. 48–69. Режим доступа: <http://america-xix.org.ru/library/kuropiatnik-land/> (дата обращения: 14.07.2012).
148. Курс политической экономии в двух томах / Ред. Н. А. Цаголов. Т. 1. — М.: Экономика, 1973.
149. *Лисин В. С.* Макроэкономическая теория и политика экономического роста. — М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2004.
150. *Ломоносов М. В.* Полное собрание сочинений. Т. 6. Труды по русской истории, общественно-экономическим вопросам и географии (1747–1765 гг.). — М.-Л.: Издательство Академии наук СССР, 1952.
151. *Ломоносов М. В.* Полное собрание сочинений. Т. 9. Служебные документы (1742–1765 гг.). — М.-Л.: Издательство Академии наук СССР, 1955.
152. *Лондон Дж.* Отступник // Соч.: в 7 т. Т. 2. — М., 1954.
153. *Лопатин П.* Москва в 1945 году // Техника — молодежи. 1940. Июль (№ 7).
154. *Львов Д., Макаров В., Клейнер Г.* Экономика России на перепутье веков. — М., 2000.
155. *Львов Д. С.* Экономика развития. — М.: Экзамен, 2002.
156. *Майклз Э.* Война за таланты. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2005.
157. *Макаров В. Л., Клейнер Б. Г.* Микроэкономика знаний. — М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007.
158. *Макаровский А. А.* Общественный прогресс. — М.: Наука, 1975.
159. *Макконелл К. Р., Брю С. Л., Флинн Ш. М.* Экономикс: принципы, проблемы и политика. — М.: ИНФРА-М, 2009.
160. *Макконнелл К., Брю С.* Экономикс. Т. 2. — М.: Республика, 1995.
161. *Маклюэн М.* Понимание Медиа: внешние расширения человека. — М.: Гиперборея: Кучково поле, 2007.
162. *Мамедов О. Ю.* Смешанная экономика. Двухсекторная модель. — Ростов н/Д: Феникс, 2001.
163. *Маркс К., Энгельс Ф.* Сочинения. Издание второе. В 50 т. — М.: Издательство политической литературы, Институт марксизма-ленинизма при ЦК КПСС. 1955–1981.

164. *Мегре В. Н.* Новая цивилизация. — СПб.: Диля, 2013.
165. *Мегре В. Н.* Сотворение. — СПб.: ДИЛЯ, 2006.
166. *Медведев В. А.* Перед вызовами постиндустриализма: Взгляд на прошлое, настоящее и будущее экономики России. — М.: Альпина Паблишер, 2003.
167. *Милль Дж.* Основы политической экономии. Т.1. — М., 1980.
168. *Мильнер Б. З., Румянцева З. П., Смирнова В. Г., Блинникова А. В.* Управление знаниями в корпорациях: Учебное пособие. — М.: Дело, 2006.
169. *Минго Дж.* Секреты успеха великих компаний (52 истории из мира бизнеса и торговли). — СПб.: Питер Пресс, 1995.
170. Мир после кризиса. Глобальные тенденции-2025: меняющийся мир. Доклад Национального разведывательного совета США. — М.: Европа, 2009.
171. *Мишин М. И.* Общественный прогресс. — Горький: Просвещение, 1978.
172. *Монтескье Ш.* 1748а. О законах римлян для увеличения численности населения. Гл. 21 // О законах в их отношении к численности населения. Кн. 23. Цит. по: <http://demoscope.ru/weekly/2005/0217/argiv01.php>
173. *Мухамедьяров А. М.* Инновационный менеджмент: Учебное пособие. — М.: ИНФРА-М, 2004.
174. *Мэнкью Н. Г.* Макроэкономика. — М.: Изд-во МГУ, 1994.
175. *Нагорный В. Э.* Гимнастика для мозга. — М.: Советская Россия, 1972.
176. Найти идею: Введение в теорию решения изобретательских задач / Г. С. Альтшуллер; Отв. ред. А. К. Дюнин. — Новосибирск: Наука. Сиб. отд., 1986.
177. Нанотехнологическую сеть России составят 50 организаций (12/07/2011) // РИАНовости [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://ria.ru/nano_news/20110712/400697490.html
178. Наука и общество на рубеже веков: Реф. сб. / РАН ИНИОН. Отв. ред. и сост.: Авдулов А. Н., Али-Заде А. А. — М., 2000.
179. Наука, технология, культура (глобальный процесс и проблемы России) РАН. ИНИОН. — М., 1999.
180. Наукоедческие исследования: Сб. науч. тр. / Отв. ред. А. И. Ракитов. РАН ИНИОН. — М., 2004.
181. Научно-инновационная деятельность за рубежом: новые тенденции: Реф. сб. / РАН. ИНИОН. Отв. ред. А. М. Кулькин. — М., 2003.
182. Научно-технический прогресс: Словарь / Сост.: В. Г. Горохов, В. Ф. Халипов. — М.: Политиздат, 1987.
183. Национальная нанотехнологическая сеть // Нанотехнологии и наноматериалы [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.portalnano.ru/read/sci/analit/buklet_rosnauki/nac_nanotech_set

184. Неοэкономика: Очерки теории и методологии / Под ред. проф. А. В. Бузгалина. — М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2003.
185. Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / Под ред. В. Л. Иноземцева. — М.: Academia, 1999.
186. *Нуреев Р. М.* Курс микроэкономики. — М.: НОРМА — ИНФРА М, 2001.
187. *Нуреев Р. М.* Экономика развития: модели становления рыночной экономики: Учебное пособие. — М.: ИНФРА-М, 2001.
188. Оклады преподавателей и стипендии аспирантов и студентов советских вузов, ноябрь 1937 г. Режим доступа: <http://ihistorian.livejournal.com/271776.html#cutid1> (дата обращения: 19.01.2012).
189. *Ольсевич Ю. Я.* Фактор науки в экономике социализма: ответ «советологам». — М.: Наука, 1987.
190. Организационно-управленческие системы информационного общества / РАН ИНИОН. — М., 2003.
191. *Орлов В. И.* Трактат о вдохновенье, рождающем великие изобретения. — М.: Знание, 1980.
192. Основы изучения человеческого развития / Под ред. Н. Б. Баркалова и С. Ф. Иванова. — М.: Права человека, 1998. (ПРООН).
193. Основы технического творчества: Учебное пособие / Г. П. Жигулев, Г. С. Альтшуллер, Б. Л. Злотин, В. П. Востриков. — Ростов-на-Дону: РИСМ, 1984.
194. Откуда берутся идеи? Креативные решения бизнес-проблем. — М.: Вершина, 2006.
195. *Павлов М. Ю.* Университеты в обеспечении инновационного развития // Инновационное развитие экономики России: роль университетов: III Международная конференция; Москва, МГУ имени М. В. Ломоносова, Экономический факультет; 21–24 апреля 2010 г. Сб. статей. Т. 1 / Под ред. В. П. Колесова, Л. А. Тугова. — Рыбинск, ООО «Офис 2000», 2010. С. 373–376.
196. *Павлов М. Ю., Павлов Ю. М.* Высокий человеческий потенциал как императив развития России и мира // Человеческий потенциал модернизации России (Стратегия опережающего развития-2006). Доклады и выступления на международной научной конференции 20–21 апреля 2006 г. / Под ред. А. В. Бузгалина и А. И. Колганова. — М., 2006.
197. *Паундстоун У.* Как сдвинуть гору Фудзи? Подходы ведущих мировых компаний к поиску талантов. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2004.
198. *Пекелис В. Д.* Твои возможности, человек! Изд. 5-е, перераб. и доп. — М.: Знание, 1986.
199. *Перслегин С., Ютанов Н., Княгинин В.* и др. Технологические пакеты мейнстрима. Ч. 2. Особенности технологического развития регионов Российской Федерации // Препринт РНЦ «Курчатовский институт». 2009. № 6.

200. *Петрович Н. Т.* Беседы об изобретательстве. — М.: Молодая гвардия, 1978. (Серия «Эврика»).
201. *Печчеи А.* Человеческие качества. — М.: Прогресс, 1985.
202. *Пиндайк Р., Рубинфельд Д.* Микроэкономика. — М., 1992.
203. *Портер М.* Конкуренция. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2001.
204. Постановление Совета Народных Комиссаров СССР от 11 ноября 1937 г. № 2000 «О введении штатных должностей и должностных окладов для профессорско-преподавательского состава в вузах» // Ведомости Верховного Совета СССР. 1937. № 73. Ст. 354.
205. Право интеллектуальной собственности: Сб. науч. тр. / РАН. ИНИОН. Отв. ред. Е. Г. Афанасьева. — М., 2004.
206. Приказ Министерства образования и науки РФ от 7 февраля 2011 г. № 173 «О реализации постановления Правительства Российской Федерации от 23 апреля 2010 г. № 282 «О национальной нанотехнологической сети».
207. Программа ЮНЕСКО «Информация для всех в России: текущие и перспективные проекты». — М.: Межрегиональный центр библиотечного сотрудничества, 2007.
208. *Рандл М., Конли К.* Этические аспекты новых технологий. Обзор. ЮНЕСКО, 2007.
209. *Расиел И. М.* Метод McKinsey: использование техник ведущих стратегических консультантов для решения ваших личных задач и задач вашего бизнеса. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2004.
210. *Риддерстрале Й., Нордстрем К.* Бизнес в стиле фанк навсегда: капитализм в удовольствие. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2008.
211. *Риддерстрале Й., Нордстрем К.* Бизнес в стиле фанк: капитал пляшет под дудку таланта. — СПб.: Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2001.
212. *Риддерстрале Й., Нордстрем К.* Караоке-капитализм. Менеджмент для человечества. — СПб.: Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2004.
213. *Родари Дж.* Грамматика фантазии. — М.: Прогресс, 1990.
214. Российские экономические школы / Под ред. Ю. В. Яковца. — М.: МФК, 2003.
215. Россия и интернационализация высшего образования: Материалы международной научно-практической конференции. — М.: Экономический ф-т МГУ; ТЕИС, 2005.
216. Россия: социально-экономическая динамика в условиях неэкономии / Под ред. А. В. Бузгалина. — М.: МФА, 2004.
217. Россия: тенденции и перспективы развития. Ежегодник. Выпуск 1. ИНИОН РАН. — М., 2005. (Раздел «Инновационная деятельность, наука, образование»).

218. *Рубинштейн М., Фирстенберг А.* Интеллектуальная организация. Привнеси будущее в настоящее и преврати творческие идеи в бизнес-решения. — М.: ИНФРА-М, 2003.
219. *Садовничий В. А.* и др. Университетское образование: приглашение к размышлению. — М.: Изд-во Моск. ун-та, 1995.
220. *Сахаров А. Д.* Мир через полвека. Режим доступа: http://www.sakharov-archive.ru/Raboty/Rabot_31.html (дата обращения: 20.12.2011).
221. Свободное слово. Интеллектуальная хроника: 1999–2000. Альманах-2000. — М., 2001. С. 99–142.
222. *Селье Г.* От мечты к открытию: как стать ученым. — М.: Прогресс, 1987.
223. *Сенге П.* Пятая дисциплина: искусство и практика самообучающейся организации. — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003.
224. *Сибрук В.* Роберт Вуд. Современный чародей физической лаборатории. — М.: Наука, 1978.
225. *Силбер Л.* Карьера для творческого человека. Курс выживания в джунглях современного бизнеса. — М.: ООО «Издательство «Добрая книга», 2004.
226. Современные информационные технологии и общество: Реф. сб. / РАН. ИНИОН. Авт.-сост. Авдулов А. Н. — М.: ИНИОН РАН, 2002.
227. *Соубел Р.* Автомобильные войны / Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1988.
228. Стандарты на решения изобретательских задач и методические указания по их использованию / Под ред. Г. С. Альтшуллера. — Новосибирск, 1986.
229. *Стрелец И. А.* Сетевая экономика: Учебник. — М.: Эксмо, 2006.
230. *Сухомлин В. А.* Создание Виртуального национального университета ИТ-образования. — М.: МАКС Пресс, 2007.
231. *Сухомлинский В. А.* Избранные педагогические сочинения. В 3 т. — М.: Педагогика, 1981.
232. *Тапскотт Д., Уильямс Э.* Викиномика. Как массовое сотрудничество изменяет все. — М.: BestBusinessBooks, 2009.
233. Теория капитала и экономического роста: Учебное пособие / Под ред. С. С. Дзарасова. — М.: Изд-во МГУ, 2004.
234. *Тихонов М. Ю.* Информационное общество: философские проблемы управления наукой и образованием. — М.: ИКАР, 1998.
235. *Томилин С. А.* Демография и социальная гигиена. — М.: 1973.
236. *Тоффлер А.* Футурошок. — СПб.: Лань, 1997.
237. *Тоффлер Э.* Третья волна. — М.: АСТ: АСТ МОСКВА, 2010.
238. *Туроу Л. К.* Будущее капитализма. Как сегодняшние экономические силы формируют завтрашний мир. — Новосибирск: Сибирский хронограф, 1999.
239. *Уткин Э. А., Бутова Т. В.* Мотивационный менеджмент. — М.: ТЕИС, 2004.

240. Уткин Э. А., Сатабаев К. Т., Сатабаева Р. К. Инновации в управлении человеческими ресурсами предприятия. — М.: ТЕИС, 2002.
241. Филипс Т. Контрафакт. Шокирующие подробности криминальных рынков. — М.: Вершина, 2007.
242. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. — М.: Дело ЛТД, 1993.
243. Флорида Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее. — М.: Классика-XXI, 2005.
244. Формула творчества. Рассказы о лауреатах премии Ленинского комсомола в области науки и техники 1975 года. — М.: Молодая гвардия, 1977. (Серия «Эврика»).
245. Фостер Р. Обновление производства: атакующие выигрывают. — М.: Прогресс, 1987.
246. Фостер Р. Созидательное разрушение: почему компании, «построенные навечно», показывают не лучшие результаты, и что надо сделать, чтобы поднять их эффективность. — М.: Альпина Бизнес Бук, 2005.
247. Фролова Н. Л. Инновационный процесс: потенциал рынка и государства (Микроэкономический аспект). Ч. II. — М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2007.
248. Фромм Э. Творческий человек // Кризис психоанализа. Дзен-буддизм и психоанализ / Под ред. П. С. Гуревича. Пер. с англ. Э. А. Гроссманна. — М.: Айрис-пресс, 2004.
249. Хикс Дж. Р. Стоимость и капитал. — М.: Прогресс, 1993.
250. «Человеческий капитал» и образование / Под ред. В. Н. Черковца, Е. Н. Жильцова, Р. Т. Зяблюк. — М.: ТЕИС, 2009.
251. Человеческое развитие: новое измерение социально-экономического прогресса. — М.: Права человека, 2008.
252. Численность и заработная плата рабочих и служащих в СССР (Итоги единовременного учета за март 1936 г.). — М., 1936.
253. Чурсин А. А. Инновации и рынок: Учебное пособие. — М.: Машиностроение, 2004.
254. Шалдин А. В. Нанотехнологии: назад в будущее // Химия и жизнь. 2010. № 1.
255. Шиманский А. Г., Шиманская Ю. О. Человек творческий. К новому мировоззрению. — Мн.: Эконом-пресс, 2000.
256. Шугуров Л. М. Автомобили России и СССР. Т. 1. — МЛБИ, 1993.
257. Экономика знаний и инноваций: перспективы России / Под редакцией А. В. Бугалина. — М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2007.
258. Экономика знаний: коллективная монография / Отв. ред. д-р экон. наук, проф. В. П. Колесов. — М.: ИНФРА-М, 2008.
259. Экономическая теория на пороге XXI века-5: Неоэкономика / Под ред. Ю. М. Осипова, В. Г. Белоплицкого, Е. С. Зотовой. — М.: Юрист, 2001.

-
260. Экономическая теория на пороге XXI века / Под ред. Ю. М. Осипова, В. Т. Пуляева. — СПб.: ТОО ТК «Петрополис», 1996.
261. Экономический рост и вектор развития современной России / Под ред. К. А. Хубиева. — М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2004.
262. *Эмерсон Г.* Двенадцать принципов производительности. Режим доступа: <http://ek-lit.agava.ru/12prsod.htm>
263. *Янсен Ф.* Эпоха инноваций. — М.: ИНФРА-М, 2002.

Павлов М. Ю.

**ФОРМИРОВАНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ
ТВОРЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ЧЕЛОВЕКА В ЭКОНОМИКЕ,
ОСНОВАННОЙ НА ЗНАНИЯХ**

Научное электронное издание

ISBN 978-5-906783-20-2



9 785906 783202