

К ВОПРОСУ О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ ХОЗЯЙСТВЕННОГО МЕХАНИЗМА ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Сегодня увеличивается разрыв между технологическими возможностями действующего производства и потенциальными возможностями новых технологий, накопленных в форме интеллектуальной собственности. При этом проблемная область инновационной экономики состоит не только во внедрении и изучении высокоеффективных технологий, но и в развитии гибких структур производственной кооперации, позволяющих закрепить перспективные структурные сдвиги в используемых производственных мощностях.

Для этого необходимо представить два качественно различных состояния производственно-хозяйственной деятельности в исходный и конечный моменты времени структурного сдвига используемых производственных мощностей. Иными словами, необходимо учесть, во-первых, возникающие дополнительные издержки текущего отчетного периода, и, во-вторых, повышение доходности в течение эксклюзивного периода производства.

Цикл экономического освоения опирается на два взаимно преломленных и отраженных друг в друге понятия. Речь идет об интервале реального времени производства и интервале времени его целевого упреждения.

Интервал реального времени распадается на отчетные периоды основной производственно-хозяйственной деятельности. Интервал упреждения – на время ожидания начала и окончания эксклюзивного периода производства.

Издержки периода ожидания обновленной производственной мощности включают потери от приостановки эксплуатации действующей технологии и затраты на внедрение и ввод в эксплуатацию гибкой структуры производственной кооперации. Они могут быть погашены за счет экономического эффекта от применения более эффективной технологии в период ее эксклюзивного использования.

Для этого необходимо из результатов экономической деятельности по основному производству выделить тот дополнительный эф-

фект, который возник в процессе основной производственно-хозяйственной деятельности сегодня, но относится к эксклюзивному доходу периода упреждения инновационной экономики.

Для цикла экономического освоения характерно существование присущего только этой стадии дохода и экономического эффекта эксклюзивного использования производственной мощности.

Эти понятия можно считать особыми конкретно экономическими категориями, поскольку они позволяют описывать экономические отношения одновременно как качественно, в виде относительного показателя, так и количественно, в форме конкретной денежной суммы. Используя указанные категории в системе хозяйственного расчета, можно обосновать наличие собственного источника погашения привлекаемых заемных средств без обременения текущей производственно-хозяйственной деятельности хозяйствующих субъектов.

Эти вопросы пока еще не получили достаточно полного методического раскрытия. По сложившейся практике затраты на освоение технологических нововведений учитывают и покрывают в порядке их отнесения на себестоимость продукции, реализуемой в текущем отчетном периоде. Повышенная же доходность периода эксклюзивного производства воспринимается как «бесплатный дар Природы», эффект научно-технического прогресса.

Отрицание объективности категорий «эксклюзивный доход», «эксклюзивная прибыль» и/или отказ в государственной защите интересов держателя имущественных прав на эксклюзивный доход не отменяет факт его наличия. Мы будем вынуждены считаться с их действием, – если не с положительным, так с отрицательным знаком, – когда вдруг осознаем, что наши научно-технические достижения используются другими предприятиями, странами, народами и позволяют им опередить нас в экономическом развитии.

Используемый в научно-технической области хозяйственный механизм нацелен, главным образом, на учет затрат. В свое время это позволило снизить остроту проблемы освоения новой техники: к особым видам работ были отнесены объективно необходимые мероприятия на различных этапах жизненного цикла производственно-технических нововведений. Это помогло более четко обосновать целевой характер затрат на инновации. При этом, единственным «оправданием» затрат в условиях сложившегося хозяйственного механизма, как и ранее, остается лишь *прогнозный рост* рентабельности нового производства в будущем.

Естественно, что рост эффективности обязательно отразится на показателях отчетных периодов, но не в качестве эксклюзивного дохода

отдельных инновационных циклов. А если нет эксклюзивного дохода, не будет самофинансирования даже защищенных патентами новаций.

Попытку учесть эффект роста отдачи производства в системе бухгалтерского учета в виде отчетного показателя «прибыль будущих периодов» следует признать неудачной, поскольку в условиях неопределенности эксклюзивных периодов, а также отрыва от результатов освоения нововведений конкретных инновационных циклов и от правообладателя эти показатели несопоставимы.

Очевидно, что новации не должны превращаться в самоцель. Они становятся экономически оправданными лишь при переходе к более эффективному способу хозяйствования. В то же время, их внедрение связано с дополнительными рисками. В некоторых случаях продолжение использования ранее действовавших производственных мощностей может оставаться эффективным в течение достаточно продолжительного периода времени.

Если абстрагироваться от новой техники, то режим экономического освоения и основной производственно-хозяйственной деятельности являются оборотными сторонами одного и того же отраженного в стоимостной форме процесса производительного потребления. Режим основной производственно-хозяйственной деятельности представлен показателями отчетных периодов и сложившейся в условиях заданного технологического способа производства структурой производственных фондов. Режим экономического освоения – гибкой структурой производственной кооперации, логика формирования которой всегда подчинена текущему моменту и составу принятых к исполнению конечных задач.

Для характеристики режима экономического освоения используются показатели работы за *экономический цикл* перехода от идеи структурных преобразований к использованию в течении эксклюзивного периода вновь созданной производственной мощности. Цикл, который продолжается вплоть до того момента, пока вновь освоенный опыт не превратится в *общественно необходимую норму*.

Практика поспешного изменения отмеченной выше *нормы* фактически означает отказ от самофинансирования инновационной экономики. В этом случае изобретения и научно-технические достижения в широком значении этого слова суть обременение для основной производственно-хозяйственной деятельности предприятий, ненужное отклонение от нормальной (принятой) технологии.

В тоже время, использование инновации, новой технологии дает необъяснимо высокий доход и сверхприбыль, происхождение которых связывается с источниками не выявленного происхождения и не

соотносятся с затратами определенного фактора производства. Она (сверхприбыль) успешно перераспределяется как «бесплатный дар природы», то есть с точки зрения собственника (автора) инновации – расхищается. Но в любом случае этот доход не работает в качестве фактора саморазвития инновационной экономики.

Понятие «основная производственно-хозяйственная деятельность» давно и успешно используется в практике бухгалтерского учета на предприятии. Затраты на эту деятельность переносятся на себестоимость реализуемой продукции текущего отчетного периода. Режим экономического освоения, описанный выше, не предполагает такого прямого переноса. Его издержки относятся к единовременным затратам по обновлению условий производства, а том числе в связи с повышенным моральным износом основных фондов.

Если в структуре дохода отчетного периода предусмотреть место для эксклюзивного дохода от использования более эффективной технологии, то режим и цикл экономического освоения может связать в единое целое два и более этапов жизненного цикла нововведений. Соответственно будут связаны последовательные экономические циклы основной производственно-хозяйственной деятельности разных хозяйствующих субъектов.

Методическое и практическое решение этого вопроса принципиально важно для правильного выбора источников самофинансирования инновационной экономики и определения форм практической поддержки инновационного процесса.

В целом, при исследовании инновационной экономики необходимо учитывать внутреннюю противоречивость стоимостных показателей и известную ограниченность методов их использования.

Стоимостные показатели по своей экономической природе относятся к сфере распределительных отношений, то есть являются внешними для сферы производства. Соответственно, их *стимулирующая и объединительная роль в производстве может реализовываться только в предплановый период*. В этом случае рыночные отношения должны проецироваться на производственный цикл из сферы распределения и обмена. Не случайно промышленность развитых стран ориентирована главным образом на работу под заказ, а не просто на использование своих производственных мощностей.

Неоспоримое преимущество стоимостных показателей в том, что они позволяют пользоваться количественными оценками для анализа процесса трансформации сырья в готовую продукцию в рамках производственного цикла. Изменение (фактически – скачок) *стоимостных оценок готовой продукции и сырья получает форму прибыли*.

В этой связи весьма важно уточнить наше экономическое представление о *реальном масштабе времени* и его упреждении. Ведь наряду с фактической для исполнителя себестоимостью работ продолжает сохраняться в форме цены издержек производства частное представление о пролонгированной в будущее необходимой норме времени прошлого овеществленного труда. Действующая норма общественно необходимого труда признается заказчиком верной и для будущего результата, пусть и условно. То есть такая норма может действовать не только в масштабе упреждения, но и в реальном масштабе времени.

Именно эта оценка конечной продукции в единичном масштабе прошлого опыта издержек на ее производство и реализацию, которые признаются общественно необходимой нормой, и вызывает скачок стоимостной оценки на величину прибыли при переходе от себестоимости к цене реализации.

По завершении производственного цикла имеет место переход реального масштаба времени из единичного масштаба упреждения к собственным основаниям. Именно это позволяет дать конкретно-экономическое объяснение происхождению прибавочной стоимости и прибыли.

В полном соответствии с этим тезисом, политическая экономия определяет роль категории заработка платы в качестве цены рабочей силы, что позволяет считать ее услугой, которая якобы оплачена по договоренности *до момента* начала трудового процесса, поэтому она не может служить ценовым основанием оценки результатов фактически вложенного труда.

Взаимное отражение и преломление масштабов реального времени и упреждения могут быть более понятны, если обратиться к опыту выживания живой клетки и клеточных организмов. Понятно, что потенциальные возможности живой клетки во многом предопределили возможности построения экономических отношений задолго до их появления на практике. Ведь, с одной стороны, экономические отношения могут иметь место только как отношения между людьми по поводу удовлетворения их потребностей. А с другой – клетки человеческого организма не могут существовать сами по себе, то есть вне его.

Наиболее интересная аналогия в экономических отношениях прослеживается, на наш взгляд, в связи с одновременным использованием реального масштаба времени и масштаба упреждения в форме использования стоимостных показателей (масштаб оценки по норме овеществления прошлого труда). Экономическая наука признает фактор времени как экономическую категорию и вектор, направленный из прошлого в будущее. Благодаря заданному направлению экономиче-

ского развития в конечном счете появился персонифицирующий и ускоряющий это развитие общественный способ.

Что же касается возможностей клеток человеческого организма, то они обладают 22 каналами памяти, дистанцированными относительно друг друга по шкале времени, и 31 настройкой саморегулирования, которые пользуются специализированными центрами прямой и обратной связи организма на клеточном уровне – между каждой клеткой и геномом организма. И все это результат эволюционного развития клеточных организмов на основе принципов саморегулирования и механизма взаимного преломления и отражения.

Отражение в памяти и в логике структурного становления клеточного организма положительного опыта преодоления многократно повторяющего внешнего действия позволило появиться все более совершенным и приспособленным к окружающей среде видам живых существ (при сохранении их биологической преемственности), поскольку биологическое регулирование привело к ограничению периода работы в организме без обновления бессмертной по своей природе клетки.

Опыт работы клетки живого организма в этом отношении не просто интересен. В каком-то смысле он продолжает накапливаться, используя возможности человека не только как представителя своего вида, но и как личности, научная мысль которой имеет производительный характер. Возможность разделять и совмещать в едином воспроизводственном процессе работу по закреплению структурного сдвига (мутацию) и свою основную функциональную деятельность возникла в результате бесчисленного числа апробированных Природой бездарных решений.

В сфере производственных отношений аналогичную задачу призвана решать инновационная экономика, опирающаяся на лучшие возможности своего хозяйственного механизма.

Экономически целесообразные нововведения появляются не сами по себе: у них есть автор, есть собственный патент или обладатель лицензии; разработчик организационного проекта по реализации нововведения в конкретных условиях. Наконец, нужен предприниматель, способный реализовать этот проект с рентабельностью, устраивающей кредитующий банк.

Система этих отношений соответствует, на наш взгляд, экономическому представлению об интеллектуальной собственности. Поэтому уместна методическая постановка вопроса о понятийном обосновании *технологической, организационной и предпринимательской интеллектуальной собственности*. Такое обоснование отнюдь не означает отказ от одновременного владения несколькими видами этой собственности,

но разделяет издержки и эксклюзивный эффект на каждой стадии и, таким образом, обеспечивает сохранение инвестиционной привлекательности соответствующего вида деятельности.

Например, те изобретения, уровень новизны которых затрагивает три и более технологических передела, позволяют обеспечить очень высокий уровень рентабельности инвестиций. Он достигается в рамках основной производственно-хозяйственной деятельности, но только благодаря интеллектуальному потенциалу участников инновационного процесса и появлению предпринимательской интеллектуальной собственности. При этом ее носителем может выступить каждый участник процесса освоения.

Предприниматель, принявший экономические риски сопровождения экономического освоения новаций, создает предпосылки для практического использования дохода от технологических нововведений в течение всего или части эксклюзивного периода (приоритета, предусмотренного патентом или лицензией). Соответственно, он должен получить компенсацию в виде части дохода от эксклюзивного использования новой технологии. Для этого может быть создан инжиниринговый фонд, который может иметь статус непосредственно-общественной собственности и использоваться для финансирования социально-значимых проектов, включая научно-технические, а не только для того, чтобы окупить собственные издержки и погасить задолженность по привлеченным инвестициям.

Непосредственно-общественный характер эксклюзивного дохода обусловлен тем, что каждый участник реализации организационного проекта и субъект, эксплуатирующий освоенные производственные мощности, уже получили цену своего производственного участия. Соответственно эксклюзивный доход не может быть чьей-либо частной собственностью.

Непосредственно-общественная природа эксклюзивного дохода обуславливается также тем, что предприниматель не может полностью использовать этот доход на оплату уже проведенных им работ. Ведь верхние пределы стоимости таких предпринимательских услуг не должны превышать известные нормы оплаты за услуги инжиниринговых фирм, составляющие 5%-15% стоимости сопровождаемого проекта, включая стоимость разработки организационного проекта. Отметим, что статус непосредственно-общественной формы собственности апробирован, а ее общественная значимость хорошо известна на опыте работы Рокфеллеровского фонда и его дочернего отделения – Фонда Форда.

В деле формирования хозяйственного механизма инновационной экономики значение конкретно-экономической категории «эксклюзивная прибыль» ничуть не ниже значения категории «банковский процент», который позволил банковскому капиталу выделиться из промышленного капитала, избавив последний от разбухания. В этом случае речь уже идет о выделении финансового капитала в форме промышленного капитала со свободным структурным сдвигом основных и оборотных средств предприятий.

Интересен опыт проведения эксперимента по формированию временного коллектива с гибкой структурой для решения задачи освоения нового поколения недорогих кварцевых микрогенераторов, позволяющих получать высокостабильные частоты для компьютеров. После шести месяцев экономического эксперимента, проводимого под методическим руководством автора, удалось разработать "прорывную" технологию, с помощью которой можно было в сотни раз снизить уровень себестоимости этого важного комплектующего изделия. К сожалению, эта технология, позволяющая пересмотреть экономическую стратегию развития компьютерного рынка и значительно снизить цены на компьютерную технику, осталась невостребованной, поскольку сразу же было принято решение о прекращении финансирования этого уже достаточно продвинутого направления работ из отраслевого централизованного источника.

Это последнее, на первый взгляд, ничем ни примечательное событие позволило обратить внимание на совсем иную проблему. Фактически был получен ответ на вопрос о роли формы собственности при выборе источника финансирования структурного сдвига.

Существовавший на тот момент в России (середина 1980-х годов) экономический механизм предполагал, что технический прогресс может развиваться на основе резервирования исполнителем собственных фондов, образуемых за счет отчислений от своей прибыли. Предусматривался порядок централизации большей части этих средств и возможность их выделения под ведомственный план по новой технике.

На практике оказалось, что внедрение технических достижений дало эффект и позволило высвободить часть финансовых средств и материальных ресурсов, но они были просто немедленно перераспределены в пользу отстающих.

Это типичное правило краткосрочной стратегии финансирования крупных компаний, и оно понятно. Но отсюда следует, что *ни один фонд финансовой поддержки как собственность исполнителя, которую можно перебрасывать без внешнего для действующего производства разрешения, не может быть источником финансирования*

инновации. Более высокий уровень принятия оперативно-производственного решения не меняет ситуации по существу, поскольку процесс производительного потребления представлен только одной стороной – производством и его планированием от достигнутого. Вышесказанное свидетельствует о фактической невозможности или ущербности использования внутренних источников финансирования инноваций (при существующем производственно-организационном механизме).

Среди источников финансирования инновации на первый план выдвигается необходимость использования возвратных (заемных) средств. В этом случае включается фактор времени конкретного экономического цикла, без которого нет предмета для инвестиционного финансирования.

Важное значение для хозяйственного механизма инновационной экономики имеет выбор платежных средств. С учетом сферы действия можно выделить универсальные или денежные платежные средства и платежные средства ограниченного хождения, фиксированные, например, на весь период производственного цикла.

Первые не обслуживают внутрифирменный оборот. Вторые – в форме залогов продажи и гарантий покупки конечного продукта производства – позволяют избежать досрочного обесценивания ранее освоенных производственных мощностей и интеллектуального потенциала и сохранить стоимость эквивалента накопленного в виде средств производства богатства общества и его отдельных граждан.

В экономическом эксперименте по повышению сбалансированности рынка природного газа РФ был, в частности, опробован такой предложенный академиком А.Н. Дмитриевским экономический инструмент, как *целевой депозитный сертификат*. Он формируется на основе депозита векселей банка или предприятий, имеющих собственное обеспечение. В рамках эксперимента использовались векселя ОАО «Газпром» и ООО «Межрегионгаз» с правом требования оплаты за ранее поставленный газ со сроками хождения от трех до десяти лет.

Депозитный сертификат позволяет, с одной стороны, привлекать инвестиционные кредиты, а с другой – использовать заложенные в нем векселя для текущих взаиморасчетов между инвесторами без их немедленного дисконтирования при выставлении залога в течение всего периода хождения векселя. В итоге появилась программа использования трехлетних векселей ОАО «Газпром». В то же время, вне инвестиционных отношений векселя ОАО «Газпром» и ООО «Межрегионгаз» разных сроков выпуска могут использоваться как денежное платежное средство с минимальным дисконтом в последние шесть месяцев их хождения.

Целевой депозитный сертификат позволяет высвободить залог товарного покрытия в форме инвестиционного вклада. Это означает восстановление возможности авансовых платежей с фиксированным дисконтом вне зависимости от периода хождения векселя.

Таким образом, зачет перестал быть единственным способом балансирования рынка. Появилась возможность отойти от схемы зачетов, предлагающей погашение взаимных обязательства за счет налоговых обязательств.

Эта возможность состоит в переходе к инвестиционным отношениям, используя исходный продукт в качестве платежного средства ограниченного хождения между всеми участниками инвестиционного процесса и устанавливая долевое участие в распределенном продукте (инвестиционном доходе) для каждого из участников инвестиционного цикла.

Для сравнения: зачет предполагает уступку должником в пользу инвестора, как правило, мало ликвидной продукции с дополнительным дисконтом. Попытка реализации такой продукции ведет к значительным потерям, так как новый продавец (инвестор) не специализируется в этой области.

В результате подмены высоколиквидного товара инвестиционного взноса на мало ликвидную продукцию складывается парадоксальная ситуация, когда инвестор вместо получения дохода вынужден предоставлять дисконт.

Рассмотрим случай с товарным инвестором, то есть с поставщиком. Если такой инвестор не удовлетворен дисконтом, то он может прекратить поставку. Но в отраслях ТЭК не всякий товарный инвестор может оперативно снизить объем выработки. Это не встречная услуга потребителя энергоресурса, а лишь условие его оплаты за получение нужного ему товара. Потребитель просто не готов платить за гарантию устойчивости поставок.

Так, например, атомная электроэнергетика оказывает услугу устойчивого энергоснабжения в силу инерционности цикла запуска своих вырабатывающих мощностей. Условия же реализации электроэнергии через сети РАО «ЕЭС России» таковы, что энергоснабжение в определенные периоды работы связано с удовлетворением потребностей, необходимость которых потребитель совсем не торопится подтверждать. В результате создаются предпосылки для занижения цены на электроэнергию атомных электростанций.

Необходимо создавать минирынки энергоресурсов (инвестиционного товара) на принципах внутрифирменного оборота. Предприятия образуют командитное товарищество, в котором то из них, что

обладает целевым депозитным сертификатом или гарантией конечной оплаты поставленного энергоресурса, может на договорных началах закреплять долю распределенного конечного продукта за каждым правообладателем, включая удовлетворение требований бюджета, согласованных с гарантиями бюджетополучателей.

В этом случае фискальный орган и субъект пользования гарантией строчки бюджета должен быть совмещен в одном лице. И это возможно сделать любому юридическому лицу на основании доверенности вышестоящего органа государственного управления как юридического лица с правами предприятия. Участие в инвестиционном проекте в рамках регионального минирынка энергоносителей позволяет зарабатывать не на дисконте, а на получении части дохода, причитающейся каждому правовладельцу инвестиционного взноса. При этом доход может быть получен и в порядке прямого погашения задолженности субъектов минирынка по тому же газу и электроэнергии.

Такой подход был апробирован в экономическом эксперименте по выведению ОАО «Невинномысский Азот» (завода по производству минеральных удобрений) и электроснабжающей ГРЭС из «безнадежных» задолжников ООО «Межрегионгаз» в нормальные платежщики. В результате положительного решения 20% акций были переданы газоснабжающей организации. При этом потребитель энергоресурсов потерял возможность дисконтировать свои просроченные платежи за газ. К сожалению, спустя какое-то время акционерное общество вернулось к прежней практике работы в долг с дисконтированием своих платежных обязательств за газ.

Региональный минирынок – это, прежде всего, вновь создаваемая компания открытого типа с большим объявленным уставным капиталом. По факту своей регистрации она может быть размещена в любой географической точке. Допустимо использование иностранной компании и коммерческого законодательства любой европейской страны. В последнем случае необходима лишь компаниярезидент-дублер инофирмы.

Имущественные отношения строятся на уступке прав требования залога в части неисполненных платежных обязательств. Эти имущественные права становятся предметом открытого обмена и перераспределения среди предприятий, технологически связанных использованием общего исходного товара.

Для запуска таких минирынков, как показал опыт подготовки эксперимента в г. Тверь, необходимо формирование особого экономического пространства: гарантийно-залоговых банковских и фи-

нансовых инструментов и вполне реальных денежных средств в объеме до одной трети номинала краткосрочных гарантит со сроком возвратности от 2-х до 5-ти месяцев. Это позволяет объединить усилия технологически связанных предприятий, кооперация которых сдерживается долговыми отношениями.

По мнению автора, понятие «целевой депозитный сертификат», который позволяет акционерным обществам самостоятельно перейти к товарным инвестициям, вполне может рассматриваться в качестве особой конкретно-экономической категории. Он одновременно представляет долевое отношение в масштабе установленной номинальной стоимости и сумму номиналов векселей, котировка которых зависит только от конечной эффективности всего инвестиционного цикла.

Большое значение для действенности экономического механизма инновационной экономики имеют организационные формы соединения науки и производства. Автору, в частности, довелось принять участие в методической разработке НИОКР финансового плана НПО отраслей машиностроительного комплекса. Как показывал накопленный в отраслях опыт, в условиях действующей схемы учета и отчетности, использование производителем продукции собственного производства для нужд научных исследований всегда означает реальное снижение объемных показателей его основной производственно-хозяйственной деятельности. Выход был найден, правда в виде исключения, в прямом включении внутрифирменного оборота в расчет экономических показателей по производству.

В условиях инновационной экономики необходимо четко определить того, кто должен распоряжаться свободным остатком эксклюзивной прибыли. Ведь стоимость организационного проекта, равно как и прав по патенту (лицензии), как правило, определяется в масштабе фактических затрат на реализацию проекта, пусть и с учетом возможности покрытия издержек за счет ожидаемой более высокой эффективности работы в первые два-три года после освоения технологического нововведения. И эта стоимость может не соответствовать сверхдоходам предприятия в последующих отчетных периодах.

По мнению автора, можно поставить вопрос о целесообразности пополнения категорий непосредственно-общественных отношений за счет термина «инвестиционно-благотворительная скидка», под которой понимается часть эксклюзивного дохода, которая остается под контролем у потребителя.

«Инвестиционно-благотворительная скидка» – это, прежде всего, доля цены реализации, которая декларируется предпринимателем по

не востребованной им части эксклюзивного дохода или его объявленного прямого взноса через потребителя.

Проекты с использованием «инвестиционно-благотворительной скидки» могут проходить предварительную публичную экспертизу или являться рисковыми научно-техническими проектами.

Накопление богатства в форме непосредственно-общественной собственности позволяет решать задачи социальной сферы, поддерживать проекты в области культуры с эффективностью, которая недостижима для чисто аппаратных методов решения тех же проблем.

Немало трудностей для экономических оценок в рамках хозяйственного механизма инновационной экономики вызывает отсутствие четкости в понимании различий между изделием и услугой. Если признать, что услуга *тождественна изделию, для которого моменты окончания производства и потребления совпадают*, то можно считать экономической услугой промышленные изделия и работы, для которых предполагается совмещение момента окончания производственного цикла с моментом завершения реализации его продукции.

Например, для выработки электроэнергии характерна ситуация, когда без полезной нагрузки невозможно даже подтвердить ее получение на установленных мощностях, хотя последние продолжают работать и потреблять исходные виды энергоресурсов.

Для услуг при планировании заказанного товарооборота на первое место выдвигается стоимость гарантии обслуживания. Отрасли, обеспечивающие такие гарантии, в ряде случаев по традиции относятся к условно непроизводственной сфере. Между тем, методологически эта проблема давно разрешена: торговые и транспортные издержки покрываются за счет части оптовой и розничной скидок, на величину которых цена промышленности отличается от цены реализации продукции и услуг производящих предприятий.

Рассмотрим вопрос регулирования инвестиционной экономики. Один из них – рыночный механизм, где затраты приводятся в соответствие имеющемуся масштабу цен. Однако это справедливо только при конечном товарном обмене, когда меновая стоимость товарной массы всегда равна объему денежных (универсальных платежных) средств, увеличенных на число денежных оборотов за отчетный период.

Такое регулирование не имеет непосредственного отношения к производственному циклу. Обслуживание производственного цикла требует целевых платежных средств. Нужны платежные гарантии востребованности ожидаемого продукта производства. То же самое можно сказать и в отношении подтверждения экономической целесообразности продолжения производства в сфере оптового обраще-

ния, к которой в значительной мере относятся отрасли, обеспечивающие сырьем и энергоносителями.

Проведенный анализ соотношения универсальных и целевых платежных средств ограниченного хождения на примере ОАО «Газпром» показал, что спрос на последние вдвадцать с лишним раз превышает объем прямой денежной потребности внутреннего рынка газа Российской Федерации.

Понятие рыночные отношения значительно шире отношений коучной реализации, под которыми мы традиционно понимали «рынок». На самом деле, попытки свести сферу производства только к отношениям простого обмена «товар-деньги» приводят к сжатию экономического пространства в точку. Акценты экономического регулирования народного хозяйства смещаются от производственного базиса к непроизводственной сфере и ограничиваются, прежде всего, распределением средств бюджета на эти цели.

В этих условиях любое предложение производства искусственно становится товароизбыточным. Рынок товароизбыточного предложения и породил зачеты с их дисконтированием объема товарной инвестиции по высоколиквидным энергоносителям, таким как газ и электроэнергия. Возвращение рынка энергоносителей в цивилизованные рамки становится вполне возможным в случае признания экономической роли и использования такого экономического инструмента, как целевой депозитный сертификат.

Другая форма регулирования инновационной экономики – плановая экономика. Экономическая основа формирования производственных отношений экономики периода существования СССР – народно-хозяйственный план. С его помощью законодательно утверждались контрольные цифры Плана, которые и определяли экономическое пространство планового периода развития страны, региона, предприятия. Все, что произведено, считалось товаром, а фактически произведенные затраты с установленными нормативами рентабельности считались общественно необходимыми издержками. В этих условиях затраты становятся объемными показателями успеха, а вся экономика носит затратный характер.

Основой хозяйственного механизма служат установленные Планом прямые связи в условиях всеобщей монополизации средств производства и прямого внеэкономического перераспределения ресурсов. Однако отсутствие компьютерного парка в стране с бескрайними просторами, гигантским промышленным потенциалом и необъятным масштабом хозяйственных отношений фактически означало существование безальтернативных прямых связей в течение

всего планового периода. Кроме того, отсутствовало понимание необходимости перехода от всеобщей государственной монополии к непосредственно-общественной собственности, что также подводило к излишнему регламенту планирования производства и потребления со стороны единственного собственника средств производства в ущерб другим методам государственного регулирования, которые к тому времени уже получили широкое развитие в ведущих странах.

Сегодня регулирование экономической и инновационной деятельности затруднено. Выразителем господствующего производственного отношения в России наших дней фактически является узкий круг представителей крупного капитала, у которых сосредоточены большие рычаги влияния, и многочисленная группа представителей государственного аппарата, который формируется на тех же принципах общинного уклада и выражает интересы коллективной собственности.

Еще Джон Стюарт-Миль в своей критике научного социализма отмечал, что формирование отраслевых структур управления связано с административным разделением рисков на основе делегирования прав сверху вниз и неполной обратной связи при восхождении информационных потоков снизу вверх.

В результате оказывается, что как средний для аппарата управления уровень экономических рисков, так и уровень доходности принимаемых решений ниже среднего уровня для общества и народного хозяйства в целом. Еще более велик разрыв по сравнению с людьми, обладающими предпринимательским чутьем и не обремененными отношениями коллективной собственности. Этот вопрос актуален в современных российских условиях, где многие отработанные и заимствованные модели капиталистических производственных отношений работают не вполне адекватно.

Успех в деле совершенствования хозяйственного механизма инновационной экономики зависит не только, и не столько от звена управления, которое обречено на извечное отставание от жизни в силу неизбежного отставания технологии подготовки принятия решений, сколько от осознанных волевых решений и действий каждого члена общества, которые позволяют нам, в конечном счете, воспринять лучшие достижения развитых капиталистических стран и сохранить собственный положительный опыт развития народного хозяйства.