
НАРОДНОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ

ВЛИЯНИЕ ПРОЗРАЧНОСТИ ИНФОРМАЦИИ НА ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ

© 2010 г. В.Л. Малышев

(Москва)

Рассматриваются проблемы механизма хозяйственной деятельности, соответствующего стратегии инновационного развития. В частности, показано, что существующий в настоящее время механизм явно не обеспечивает развития экономики России как равного партнера промышленно развитых стран. Намечены основные методологические принципы функционирования механизма, основанного на новой трактовке процесса воспроизводства.

Ключевые слова: производительное потребление, воспроизводство продуктов производства, взаимная выгода, равная выгода, стимулирующая функция цен, распределительная функция цен, максимизирующее поведение производителя, минимизация транзакционных издержек.

В настоящее время практически все мероприятия проводятся под знаком “борьбы с кризисом”. Несомненно, кризис привычно оценивают как отрицательное явление в экономике. Действительно, падение многих экономических показателей нельзя оценить иначе. Но кризис можно оценивать и положительно. Ведь именно кризис наиболее четко высвечивает отрицательные черты развития экономики, которые обычно скрыты при положительном ее развитии. Например, текущий кризис проявил тот факт, что положительные *финансовые* результаты, которыми гордилось российское руководство, далеко не всегда соответствуют *реальным* показателям функционирования экономики.

Думается, достаточно сослаться на динамику некоторых финансовых показателей, демонстрирующую неустойчивое развитие российской экономики в условиях настоящего кризиса. Если в первом квартале 2008 г. индекс роста физического объема ВВП (в процентах к соответствующему периоду прошлого года) составил 108.7%, а за год – 105.6%, то в первом квартале 2009 г. он снизился до 90.5%, а за весь 2009 г. – 92.1%. Правда, уже в первом квартале 2010 г. этот индекс составил 102.9% (Федеральная служба, 2010).

Таким образом, тенденция падения реального ВВП в 2009 г. уже преодолена. Однако пока не преодолена тенденция несбалансированного развития экономики. Несомненно, что явный дисбаланс в развитии реального сектора экономики стал главным мотивом для руководства страны – перейти к развитию, основанному на росте производства высокотехнологичных продуктов. К развитию, которое определяется включением России в процесс глобализации не как сырьевой державы, а как страны, ведущим фактором развития которой будет научно-технический прогресс. Это стремление выразилось:

– во-первых, в отрицании руководством страны сырьевого сценария развития экономики России;

– во-вторых, в выдвижении в качестве реальной альтернативы стратегии инновационного развития, опирающейся на одно из наших главных конкурентных преимуществ – на реализацию “человеческого потенциала”.

На первый взгляд вполне понятно, что стоит за понятием “человеческий потенциал”. В частности, отражением его является применяющийся в международной статистике “индекс развития человеческого потенциала”, рассчитываемый как не взвешенная средняя трех индексов: индекса продолжительности жизни, индекса образования и индекса доходов на душу населения. Не отрицая важности этого показателя, по нашему мнению, следует отразить еще одну, пока мало

исследованную сторону, которая формируется в процессе воспроизводства этого потенциала, – *менталитет производителей*.

“Процесс воспроизводства – менталитет производителя” – отнюдь не застывшая категория, она меняется в процессе развития экономики в соответствии с изменением и общественных отношений, и самого процесса воспроизводства. Изменение общественных отношений можно проследить на опыте перехода российской экономики к рынку. Сложнее с изменением процесса воспроизводства. Дело в том, что категория “воспроизводство” часто употребляется в экономической литературе, и, однако, ее понимание практически не менялось со времен К. Маркса. Попробуем объяснить причины этой неизменности. Рассмотрим сначала понимание К. Марксом и современными ему экономистами одной из составляющих воспроизводства – процесса потребления.

В первом варианте “Капитала” – “Экономических рукописях” К. Маркс, объясняя взгляды современных ему экономистов, выделяет два вида потребления. Первый: “Производство как непосредственно идентичное с потреблением, потребление как непосредственно совпадающее с производством, они (современные ему экономисты, впрочем, как и сам К. Маркс. – *В.М.*) называют *производительным потреблением*”. Второй вид потребления – потребление, по его мнению, “уничтожающая противоположность производства... – *потребительное производство* (выделено мною. – *В.М.*). Это идентичное с потреблением производство, – продолжает Маркс, – есть второй вид производства, проистекающий из уничтожения продукта первого. *В первом производитель себя овеществляет, во втором – овеществляется произведенная им вещь* (выделено мною. – *В.М.*)” (Маркс, 1980).

Анализируя двоякую трактовку потребления, К. Маркс делает, на наш взгляд, очень важное замечание: “Потребление, рассматриваемое не только как конечный пункт, но и как конечная цель, – лежит, собственно говоря, *вне политической экономии* (выделено мною. – *В.М.*), за исключение того, что оно, в свою очередь, оказывает обратное воздействие на исходный пункт и вновь дает начало всему процессу”. Итак, политическая экономия, по мнению К. Маркса, рассматривает потребление только как *производительное потребление*. Потребительное производство, как он считает, в политической экономии вообще не должно рассматриваться. Возникает вопрос – почему потребительное производство не является частью процесса воспроизводства?

К. Маркс, рассматривая процесс воспроизводства, в “Капитале” выдвигает в качестве основной причины ограниченность воспроизводства процессом сбыта продукта производства. Эта ограниченность, по его мнению, составляет тот Рубикон, точнее – ту непреодолимую преграду, которую не может преодолеть ни один производитель. Именно ограничение воспроизводства процессом сбыта составляет ту методологическую основу кризисов, которую К. Маркс в “Капитале” выдвигает в качестве основной причины революции. Нельзя не отметить, что никто из исследователей рынка до настоящего времени не попытался пересмотреть схему процесса воспроизводства как ограниченную сбытом продукта производства.

Для того чтобы понять, почему все исследователи рынка оказались так “единодушны”, рассмотрим сначала гносеологию возникновения ограниченности процесса воспроизводства. По нашему мнению, причина ограниченности этого процесса – *право собственности*, т.е. право производителя на ресурсы и результаты производства. Именно право собственности порождает “методологический индивидуализм” поведения производителей. “Методологический индивидуализм” – форма функционирования производителей, критерий этого функционирования – максимизация прибыли, что и предполагает ограниченность процесса воспроизводства сбытом продукта производства. И именно право собственности вне зависимости от направления развития экономики приводит к противоречиям между производителями и потребителями. В промышленно развитых странах эволюция развития экономики привела к тому, что отношения между ними если и могут устанавливаться, то только на основе морально-этических правил поведения, которые реализуются в контрактных формах.

Интересно проанализировать наше утверждение на не слишком длительном – по времени, но поучительном – по институциональным особенностям *опыте России*. Этим опытом обычно пренебрегают, если речь идет о рыночных отношениях, возводя в абсолют опыт промышленно

развитых стран. Действительно, опыт этих стран заслуживает пристального внимания. Но нам кажется, что российские экономисты, особенно сторонники либерального направления, излишне увлекаются калькированием опыта этих стран, но, к сожалению, стремясь проводить мероприятия, которые в промышленно развитых странах являлись результатом *длительной эволюции рыночных отношений за куда меньший период времени*.

При этом не учитывается тот факт, что российская экономика:

- во-первых, была лишена возможности такой эволюции в прошлом – в результате “шокотерапевтического” подхода к реформированию экономики;

- во-вторых, будет лишена этой эволюции в перспективе – из-за того, что стратегия инновационного развития потребует относительно короткого периода, по крайней мере существенно меньшего, чем период эволюции экономики промышленно развитых стран.

Таким образом, калькирование опыта промышленно развитых стран не может стать решением проблем хотя бы из-за *фактора времени*. Однако перед экономикой России все же стоит задача сократить время перехода к промышленно развитой экономике. Как это сделать, с одной стороны, не ввергая страну в новую революцию, а с другой – добиваясь в конечном итоге тех результатов, которые уже имеются в промышленно развитых странах?

Эту же мысль, по сути, сформулировал В.В. Путин на завершающей пресс-конференции в должности Президента РФ, отметив: “То, что мы технологически находимся во многих отраслях на достаточно низком уровне, кстати говоря, может быть хорошей предпосылкой для того, чтобы *перепрыгнуть сразу через несколько этапов* (выделено мною. – В.М.), – так, как это делают другие страны” (Премьера Путина, 2008).

Сама идея “перепрыгнуть” некоторые этапы развития привлекательна. Но этот “прыжок”, как мы убедились, требует выхода за рамки западного опыта – опыта длительной эволюции. В частности, требуют анализа этапы, какие предположительно можно “перепрыгнуть”. Для анализа этой возможности хотелось бы остановиться на опыте, который Россия уже приобрела на пути рыночных преобразований. Он поучителен в том отношении, что принципиально соответствует пословице “тише едешь, дальше будешь”, так как уже сейчас практически всем ясно, что “шокотерапевтический” подход, определяемый единовременностью преобразований российской экономики, привел к тому, что Россия в отличие, например, от Китая не использовала предшествующий потенциал экономики для будущего развития. А, напротив, бездумно разрушила его, руководствуясь далеко не лучшей дихотомией “план–рынок”.

Единовременность преобразований привела к тому, что российская экономика в начале перестройки пришла к ситуации *институциональной энтропии*, соответствующей экономической политике *laissez-faire*. Характеризуя эту политику, В. Ойкен удачно отметил ее основную особенность: “Экономическая политика *laissez-faire* базировалась на убеждении, что пригодные формы и, следовательно, рациональный экономический порядок в целом станут развиваться *сами собой из стихийных сил общества* (выделено мною. – В.М.) по направлению снизу вверх, если будет существовать свобода и соблюдаться принцип права” (Ойкен, 1995, с. 80).

Следует отметить, что этап *laissez-faire* в экономике России продолжался относительно недолго, по крайней мере в сравнении с этим же этапом в экономиках промышленно развитых стран. Российская экономика смогла быстро перейти к этапу развития, который целесообразно определить как этап “методологического индивидуализма” поведения производителей. Суть его, по нашему мнению, вкратце можно свести к трем основным положениям, которые являются движущими моментами развития экономики: внутриотраслевой межфирменной конкуренции производителей аналогичных продуктов производства, коммерческой тайне межотраслевых межфирменных отношений производителей и потребителей, стремлению к аккумуляции ресурсов производства у каждого производителя.

Быстрый переход (“прыжок”) от политики *laissez-faire* к “методологическому индивидуализму” стал результатом не только политики, проводимой руководством страны (“эпохи Ельцина”), но и результатом того, что в отличие от эволюции экономик Запада, пережившего

период “совершенной конкуренции”, экономика России сразу перешла к периоду монополизма. Сделав тем самым невозможным проявление многих положительных качеств таких категорий, как “совершенная конкуренция”, “межотраслевой перелив капитала”, “свободное ценообразование” и т.д., заменив их внешне аналогичными по форме, но противоположными по содержанию категориями: монополистическая конкуренция, стремление к накоплению капитала, ценообразование, построенное на стимулирующей функции.

Подобный “прыжок” в развитии объяснялся достаточно просто: *перестройки “базиса” экономики России не произошло*. Если и произошло, то только перестройка “надстройки” – отношений производителей в процессе воспроизводства. Реального изменения не произошло потому, что в экономике России и после перестройки сохранилась существенная концентрация производства, при директивном управлении обусловленная рамками министерств. Но если в период директивного управления концентрация производства была наилучшей основой для централизованного распределения ресурсов, то при появлении права собственности она практически одновременно привела к возникновению крупных монополистических объединений и далее – к проведению экономической политики, определяемой желаниями монополистов.

Россия как была, так и осталась сырьевой державой. И сначала никто не воспринимал этот факт как отрицательное явление. Более того, некоторые из сырьевых монополистов этот путь сочли наиболее подходящим для будущей российской экономики. Так, например, президент компании “ЛУКОЙЛ” В. Аликперов, отстаивая точку зрения о сырьевом пути развития экономики России, в одной из своих статей в газете “Известия” писал: “Основу ее (России. – В.М.) нефтегазовой отрасли составляют сильные национальные нефтяные компании, активно расширяющие деятельность как внутри страны, так и за рубежом. Умелое использование этих преимуществ позволит России не только существенно укрепить свои позиции на глобальном рынке энергоресурсов, но и многократно повысить уровень собственной энергетической безопасности” (Аликперов, 2003).

Однако в настоящее время стал ясен тот факт, что нельзя строить свою политику и прогнозы развития экономики страны исходя из конъюнктуры мировых цен на нефть. Это тем более опасно, что в настоящее время среди ряда российских экономистов, влияющих на курс развития российской экономики, господствует точка зрения, что существующий механизм хозяйственной деятельности уже сформировался и является идеальным. Например, один из сторонников либерального направления В. Мау считает, что на настоящем этапе развития “...практически полностью исчерпанными оказываются резервы повышения экономической эффективности, консолидации роста исключительно на базе совершенствования собственно экономической сферы, экономического законодательства. Страна подошла к такой фазе, когда дальнейшее экономическое развитие будет предопределяться состоянием политических и правовых институтов” (Мау, 2005).

В. Мау был бы прав, если бы механизм хозяйственной деятельности в экономике России был идеальным. Тогда действительно правовые ограничения составили бы некую *институциональную границу* формальных прав и обязанностей производителей в процессе воспроизводства. Но российский механизм явно несовершенен. А потому “закрепление” несовершенного механизма экономики правовыми рамками приведет лишь к усилению этого несовершенства. Понимание несовершенства механизма хозяйственной деятельности – скорее интуитивное, чем осознанное – приводит к тому, что правительство России, пытаясь выйти из экономического кризиса с наименьшими потерями, движется по пути проведения *интервенционистской политики*.

Анализируя эту политику, характерную для промышленно развитых стран еще в конце XIX – начале XX вв., В. Ойкен отмечает тот факт, что при интервенционизме “речь шла о строго пунктуальном вмешательстве (государства. – В.М.). Не предпринималось никаких попыток принципиальной перестройки экономического порядка. Следовательно, мы можем воздержаться от особого рассмотрения экономической политики интервенционизма” (Ойкен, 1995, с. 81).

Воздержимся и мы, тем более что проведение таких интервенционистских мероприятий, как, например, постепенное объединение под патронажем государства топливно-сырьевых компаний, организация крупных производственных объединений в сфере производства высокотехнологич-

ных продуктов производства – “Роснано”, “Ростехнологии”, “Росавто” и т.д., происходит на тех же институциональных принципах функционирования производителей. Именно эти принципы и являются предметом нашего анализа.

С точки зрения институциональных принципов в настоящее время мы находимся на этапе функционирования экономики, который промышленно развитые страны проходили примерно в начале прошлого века. Правда, “необузданный” монополизм сменился в российской экономике монополизмом “обузданным”, так как государство получило некоторые возможности влиять на деятельность монополий, тем более что их большая часть оказалось в условиях кризиса в бедственном положении.

Бедственное положение монополий и резкий спад экономики обнажили тот факт, что “методологический индивидуализм”, предполагающий развитие экономики России как “экономики отдельных отраслей”, не сможет обеспечить перехода к стратегии инновационного развития, потому что инновации, по нашему мнению, предполагают в первую очередь повышение значимости *фундаментальных исследований*. Особенность этих исследований, их отличие от прикладных исследований, ассоциируемых со сферой производства, состоит в большем влиянии на сферу (сферы) потребления. Действительно, если анализировать влияние фундаментальных исследований на развитие экономики, то нельзя не признать, что основной их признак – *большая значимость потребления результатов этих исследований, т.е. использование в отраслях и сферах деятельности, технологически аддитивных со сферой проведения исследований*.

Эти рассуждения нужны нам для того, чтобы показать, что стратегия инновационного развития *требует принципиально иного механизма хозяйственной деятельности*, отличного от ориентированного на процесс воспроизводства, ограниченного сбытом продукта. Нельзя не отметить, что современные течения экономической мысли Запада, признавая ограниченность воспроизводства процессом сбыта продукта производства, в то же время отрицают принципы “методологического индивидуализма”. Почему? Думается, потому, что истоки “методологического индивидуализма”, по мнению М. Блауга, кроются в концепции, которую можно определить немецким словом *Verstehen* – “понимание”. “Понимание изнутри – с помощью интуиции и эмпатии, в противоположность знаниям, полученным извне – с помощью наблюдения и расчета, иначе говоря, обозначает знание от первого лица, понятное каждому человеческому существу, в отличие от знаний от третьего лица, которое может относиться к вещам, не улавливаемым непосредственно человеческим сознанием” (Блауг, 2004, с. 98). И потому “этот принцип гласит, что объяснения социальных, политических или экономических явлений адекватны лишь тогда, когда основаны на убеждениях, установках и решениях индивидов” (Блауг, 2004, с. 100).

Именно из-за того, что концепция деятельности, характеризующая “методологический индивидуализм” построена только на желаниях индивидов, без учета влияния, которое оказывает на каждого индивида (производителя) среда обитания, она жестко критикуется сторонниками институционального направления развития экономики, для которых, как представляется, приоритетными являются межотраслевые межфирменные отношения. В частности, хотелось бы сослаться на мнение Д. Ходжсона: «В употреблении ярлыка “методологический индивидуализм” нет единообразия, ключевым элементом классических тезисов этой доктрины всегда является отказ исследовать институциональные и иные силы, задействованные в формировании индивидуальных предпочтений и целей» (Ходжсон, 2003, с. 94). Попытки отказаться от превалирования значимости убеждений, установок и решений индивидов возникают по мере развития экономики, однако даже такие течения экономической мысли, как теория *коллективного выбора* Дж. Бьюкенена, так же, как и сходные, по существу, взгляды К. Эрроу, не могут освободиться от идей “методологического индивидуализма”. Д. Бьюкенен в работе, написанной совместно с Г. Таллоком, прямо отмечает, что при построении теории коллективного выбора “коллективное действие, в соответствии с нашим постулатом, представляет собой совокупность индивидуальных действий”. И далее: «Поскольку поведение индивида находится в центре нашей модели, то развиваемая нами “теория” может быть наилучшим образом классифицирована как *методологический индивидуализм*» (Бьюкенен, Таллок, 1997, с. 39).

Аналогичную постановку этой проблемы мы найдем и у К. Эрроу. Так, анализируя взгляды критиков его позиции, он отмечал, что “эта критика основана на неверном понимании моей по-

зиции... При более внимательном изучении все эти критики неявно понимают главные принятые здесь (Кеннетом Эрроу. – В.М.) формулировки: *коллективный выбор в любом множестве представляет собой агрегирование индивидуальных предпочтений* (выделено мною. – В.М.)” (Эрроу, 2004, с. 152).

Может показаться, что сторонники институционального направления развития экономики, в частности новые институционалисты, критикуя взгляды сторонников “методологического индивидуализма”, отходят от их позиции, предлагая дихотомный подход взглядам, ставящим во главу угла индивидуальные предпочтения и желания. Д. Ходжсон, критикуя позицию сторонников “методологического индивидуализма”, образно сравнивает их взгляды со взглядами сторонников институционального воззрения. “Если бы мы были убеждены, – считает он, – что действия индивида являются исключительно результатом свободного выбора, то мы бы пришли к выводу, что очень многие люди глупы, нерациональны, злы и безумны. Напротив, институциональное воззрение приводит к мысли о том, что многое в поведении индивида *определяется внешними факторами* (выделено мною. – В.М.), и это обстоятельство вызывает еще большее уважение к человеку, оказавшемуся в затруднительном положении, и порождает более плодотворное и менее упрощенное объяснение самих его действий” (Ходжсон, 2003, с. 119).

Рассматривая более подробно гносеологию отмеченных “внешних факторов”, Р. Нельсон и С. Уинтер основное внимание уделяют *рутинизированному* поведению производителей. При этом под термином “рутина” они понимают “большую часть *нормального и предсказуемого* (выделено Р. Нельсоном и С. Уинтером) в деловом поведении, в особенности, если мы полагаем, что этот термин включает те относительно неизменные и предрасположения, и эвристические методы по выработке стратегии, которые формируют подход фирмы к стоящим перед ней *нерутинным проблемам* (выделено мною. – В.М.)” (Нельсон, Уинтер, 2002, с. 36).

Хотелось бы отметить, что термины “нормальность” и “предсказуемость” если и имеет смысл употреблять в процессе воспроизводства, то только для описания отношений между производителями и потребителями. Именно в случае межотраслевых межфирменных отношений, “атомом” которых являются отношения между этими субъектами, нормальность и предсказуемость становятся условиями эволюции, понимаемой в данном случае как развитие при длительном сохранении сбалансированности экономики. Следует особо подчеркнуть, что рутинизированное поведение как “внешний фактор” по отношению к деятельности отдельного производителя является результатом прогресса морально-этических форм межотраслевых межфирменных отношений. Иных форм межотраслевых межфирменных отношений, кроме морально-этических, между производителем и потребителем при существующих рыночных отношениях возникнуть не может, хотя бы потому, что *первичность права собственности предполагает ограниченность воспроизводства сбытом продукта*.

А потому менталитет производителей, если его рассматривать с точки зрения методологии межотраслевых межфирменных отношений, не может идти далее убежденности в необходимости вырабатывать новые элементы рутинизации. Этому служит и критерий минимизации транзакционных издержек, который (если учесть, что транзакции – это передача прав собственности) характеризует отношения между производителями и потребителями в процессе воспроизводства, т.е. межотраслевые межфирменные отношения.

Именно поэтому менее значимым нам представляется часто используемый в литературе анализ отношений производителей, возникающих при дихотомии “фирма – рынок”, который чаще представляется как дихотомия “цены – фирма”. Так, например, Р. Коуз, анализируя взгляды М. Добба об отношениях предпринимателей внутри фирмы и с остальным миром, отмечает: «В свете того факта, что экономисты, полагая механизм цен инструментом координации, признают так же координирующую роль “предпринимателя”, очень важно выяснить, почему в одном случае координация представляется механизму цен (свободному рынку по Р. Коузу. – В.М.), а в другом – предпринимателю» (Коуз, 1993, с. 36).

Отвечая на этот вопрос, он дает свое понимание одной из важнейших проблем рыночной экономики – распределения ресурсов: “Механизм цен (взятый только как способ распределения ресурсов) может быть вытеснен, только если замещающие его отношения представляют какие-то собственные выгоды (для предпринимателя. – В.М.)” (Коуз, 1993, с. 37). И далее Р. Коуз приходит

к выводу о том, что ограничителем подобной “экспансии фирмы” является “убывающая доходность управления”. Иными словами, возможность расширять фирму “до тех пор, пока издержки на организацию одной дополнительной транзакции внутри фирмы не сравняются с издержками на осуществление той же транзакции через обмен на открытом рынке или с издержками на организацию ее через другую фирму” (Коуз, 1993, с. 42).

Дихотомия “фирма – рынок” достаточно ясно демонстрирует тот факт, что и сторонники институционализма не могут избавиться от понимания процесса воспроизводства только как ограниченного сбытом продукта. А потому такое понимание предполагает выдвижение критерия минимизации транзакционных издержек *только как приоритетного по отношению к критерию максимизации прибыли*, притом что морально-этические правила поведения производителей, лежащие в основе осуществления межотраслевых межфирменных отношений, не отрицают признаков их максимизирующего поведения, в частности наличия конкуренции, коммерческой тайны, стремления производителей к аккумуляции ресурсов производства. Эволюция развития экономики состоит в том, что при институционализме эти признаки переходят из главных признаков в “примеси”. Характеризуя “принцип примесей”, Д. Ходжсон отмечает, что «в каждой системе (или подсистеме) содержатся “примеси”, которые не будучи характерны для системы в целом, тем не менее необходимы для ее функционирования» (Ходжсон, 2003, с. 248). Принцип примесей, по его мнению, сочетается с «более привычной идеей, именуемой “принципом преобладания”, т.е. с утверждением, что в социально-экономических системах, как правило, проявляется *преобладающая экономическая структура* (выделено мною. – В.М.)» (Ходжсон, 2003, с. 249).

Присоединяясь к данной точке зрения, несложно сделать вывод: институциональное направление развития экономики предполагает лишь превалирование межотраслевых межфирменных отношений – отсюда и критерий минимизации транзакционных издержек как издержек отношений производителя и потребителя. Соответственно, вторичность тех правил поведения, которые составляют основу “методологического индивидуализма”. *В этом – особенность эволюции, которая определяется постепенным “отмиранием” принципов предшествующего развития.* Медленная, но неукоснительная смена критериев предшествующего направления критериями нового направления – суть нашей позиции, в частности, мнения о том, что *споры сторонников определенных направлений развития экономики являются несколько надуманными.* Реальное развитие практически всегда содержит элементы различных направлений. И потому Д. Ходжсон прав, выдвигая в качестве “привычного” для развития экономики “принцип преобладания”.

Однако, по нашему мнению, у этого принципа есть одна особенность: *“принцип преобладания” не может проявляться иначе, как только на основе морально-этических правил поведения производителей в процессе воспроизводства.* Почему? Ограниченность воспроизводства процессом сбыта не позволяет использовать иные, кроме морально-этических, принципы и правила поведения производителей. Есть ли возможность вообще использовать иные правила, и если они есть, то при каких условиях? Опыт России периода директивного управления экономикой показывает, что такие возможности имеются, но только при условии лишения производителей права собственности, при переходе к государственной форме собственности, а потому при отсутствии инициативы в процессе воспроизводства.

Переход к рынку, предполагающий в качестве первичного мероприятия введение права собственности, на первый взгляд создает впечатление, что в развитии рынка нет иного пути, кроме того, который прошли промышленно развитые страны. Соответственно, нет иной теоретической основы развития экономики, кроме “догоняющего развития”, даже *при всем известных его недостатках.* Это положение кажется тем более очевидным, что современная российская экономическая литература во многом ориентируется только на работы экономистов промышленно развитых стран. Не отрицая необходимости изучения этого опыта, мы считаем, что и *опыт России* может иметь значение при определении возможности “перепрыгнуть” ряд этапов развития рыночной экономики, несмотря на то, что это опыт директивного управления. Более того, некоторые из черт поведения производителей при директивной экономике заслуживают пристального внимания, так как они были сходны с поведением производителей в промышленно развитых странах. Главное в управлении российской экономикой на микроуровне должно состоять в том, что этих

черт у российских производителей следует добиваться *без директивности управления, иными словами, не навязывая их сверху, а формируя у производителей желание их проявлять.*

Одной из основных черт поведения, которая была присуща производителям в условиях директивного управления и сейчас характерна для производителей промышленно развитых стран, по нашему мнению, является *стремление к первичности межотраслевых межфирменных отношений.* При директивном управлении это стремление было обусловлено наличием народно-хозяйственных планов, в промышленно развитых странах в настоящее время – стремлением к научно-техническому прогрессу, выходящему за рамки отдельных отраслей и производств. И то, и другое стремление в конечном итоге обеспечивало и обеспечивает расширенное воспроизводство ресурсов производства у всех производителей, вне зависимости от производимых ими продуктов. При директивном управлении это воспроизводство достигалось за счет централизованного распределения ресурсов, в промышленно развитой экономике – за счет их перелива, который обеспечивает механизм межотраслевых межфирменных отношений.

По нашему мнению, в условиях, когда российскую экономику характеризует высокий уровень монополизма, и при постоянно прокламируемых “прелестях” максимизирующего поведения *эволюционный переход* к доминированию межотраслевых межфирменных отношений, как свидетельствует опыт промышленно развитых стран, потребует явно не один десяток лет. Тем более если этот переход будет основан на морально-этических правилах как форме эволюции менталитета производителей. С точки зрения времени срок, провозглашенный в стратегии инновационного развития – 2020 г., явно меньше срока, необходимого для эволюции менталитета. Переход к господству межотраслевых межфирменных отношений необходим для того, чтобы в процессе глобализации экономики уже на современном этапе развития Россия стала страной с передовым (по меркам мировой экономики) уровнем научно-технического прогресса.

Как быть? С одной стороны, как добиться беспрепятственного перелива ресурсов производства, а с другой – *как обеспечить этот перелив в российских условиях?* Мы установили, что переход на институциональное направление развития экономики потребует много времени, хотя опыт промышленно развитых стран диктует именно этот путь развития. Что можно предложить взамен, учитывая необходимость включения России в процесс глобализации как передовой научно-технической державы? Этот вопрос, по нашему мнению, требует прежде всего теоретического решения. И это решение необходимо начать с азов процесса воспроизводства.

Выше мы показали, что как К. Маркс, так и последующие экономисты не преодолели, впрочем, и не считали нужным преодолевать, ограниченность воспроизводства сбытом продукта, считая это положение аксиомой. И идеи “убывающей доходности управления”, и сторонники “школы прав собственности” не идут далее определения возможности минимизации транзакционных издержек за счет расширения фирм, выдвигая в качестве основного мероприятия в этом случае “интернализацию экстерналий” (Demsetz, 1967, p. 348). Но расширение фирм не может разрешить проблемы возникновения этих издержек, обусловленных коммерческой тайной отношений между производителями и потребителями. Скорее наоборот: *снижение численности свободных производителей и потребителей усиливает стремление содержать коммерческие отношения между ними в тайне.* Отметим заранее, что в нашем изложении идею “нулевых транзакционных издержек” как основу “теоремы Коуза” (Коуз, 1993, с. 142–143), мы понимаем не как ликвидацию издержек, возникающих в отношениях производителей и потребителей, а как ликвидацию *неопределенности этих отношений.*

Следует особо отметить, что ограничение воспроизводства процессом сбыта “страшно” не само по себе, а потому, что порождает известное противоречие в стремлениях производителя и потребителя: производитель стремится продать продукт производства дороже, потребитель – купить этот же продукт как ресурс производства дешевле. Именно это противоречие, точнее, невозможность его преодолеть, составляет суть тех отрицательных явлений, в частности кризисов, которые свойственны рынку. Учитывая, что инновации чаще всего связываются с новейшими достижениями в технологии, зачастую не имеющими спроса у потребителей из-за относительно более низкого научно-технического уровня использования ресурсов, следует подчеркнуть, что научно-технический прогресс при “методологическом индивидуализме” поведения производи-

телей практически приводит не к снижению, а обострению противоречий между производителями и потребителями.

Именно это подчеркивал Й. Шумпетер, когда, анализируя экономические причины возникновения кризисов, отмечал: “Предположим, что открыли новый продукт питания, которому приписывают превосходные качества. Многие предприниматели начинают его производство, и для этого используется значительная часть капитала. Но предположим также, что нет ожидаемого спроса на этот продукт. В этом случае может начаться кризис... В нашем понимании такие кризисы – это чисто экономическое явление” (Шумпетер, 1982, с. 397). Если перевести эту причину из сферы отношений между производителями и населением в сферу воспроизводства, представив ее как несовпадение спроса и предложения производителей и потребителей, то “чисто экономическое явление” явно определяется существенной долей *технологического фактора*, который приводит к отрицательному экономическому результату. Дело в том, что основная причина отсутствия спроса на продукт – несоответствие технологического уровня произведенного продукта технологии его возможного использования как ресурса.

Что можно сделать для ликвидации противоречия между производителем и потребителем? Решение проблемы на первый взгляд кажется исключительно простым: надо ввести *принцип “прозрачности информации” между производителем и потребителем*. Этот принцип, похоже, не несет в себе особых сложностей и заключается в том, что производитель беспрепятственно предоставляет потребителю информацию об издержках на производство продукта, а потребитель производителю – информацию об эффекте, который он получает при эксплуатации этого продукта как ресурса. Но “прозрачность информации” нарушает первичность права собственности, вводя в качестве первичного принципа функционирования производителей стремление к сотрудничеству. Может ли быть подобное на практике? Думается, может, но, по нашему мнению, только *при условии изменения характера процесса воспроизводства*.

Для понимания гносеологии этого изменения напомним, что, анализируя рассмотренные К. Марксом два вида потребления, мы отмечали, что потребление как цель, как конечный пункт процесса воспроизводства, по мысли К. Маркса и современных ему политэкономов не рассматривалось потому, что выходило за рамки права собственности. Чтобы понять, что реально означает “выход за рамки права собственности”, следует напомнить, что при производительном потреблении производитель “овеществляет себя”, при потребительном производстве – “персонифицируется произведенная им вещь”.

Процесс воспроизводства, включающий потребление как “производительное потребление”, определяется функциями производителя, и он “овеществляет себя”, производя один продукт как продукт производства и используя другой продукт как ресурс производства. И тот и другой процессы происходят в рамках права собственности этого производителя: отсюда – ограниченность процесса воспроизводства сбытом, “методологический индивидуализм” и максимизирующее поведение этого производителя.

Если же “персонифицируется произведенная производителем вещь”, то процесс воспроизводства приобретает принципиально иное содержание: в его основу закладываются функции не производителя, а произведенной им вещи – причем и как результата, и как ресурса производства. *Иными словами, в подобном процессе объединяются функции: у производителя – продукта производства, а у потребителя – ресурса производства. Поэтому процесс воспроизводства переводит отношения соперничества между производителем и потребителем в отношения сотрудничества между ними.*

Таким образом, мы считаем, что инновационное развитие, предполагающее включение потребления в процесс воспроизводства, должно быть основано на ином, чем в промышленно развитых странах, процессе воспроизводства. Процесс воспроизводства, используемый в этих странах, в котором производитель “персонифицирует себя”, предполагает в качестве основных процессов производство и сбыт продукта, а потому назван нами процессом *воспроизводства продуктов производства*. Именно этот процесс характеризуется противоречием производителя и потребителя.

Предлагаемый нами процесс воспроизводства, в котором “персонифицируется вещь”, произведенная производителем, т.е. основой процесса воспроизводства становится продукт, исполь-

зуемый в первом процессе воспроизводства как продукт производства, а во втором – как ресурс производства, характеризуется объединением интересов производителя и потребителя. И так как в этом случае целью процесса воспроизводства становится потребление продукта как ресурса, этот процесс назван нами как *воспроизводство ресурсов производства*.

Переход к воспроизводству ресурсов производства на практике будет означать господство межотраслевого межфирменного сотрудничества при отсутствии межотраслевого межфирменного соперничества. Исчезнут те процессы, которые порождают противостояние производителей и потребителей, исчезнет неопределенность их отношений. Анализируя пример Й. Шумпетера, мы отмечали, что при “методологическом индивидуализме” научно-технический прогресс приводит к усилению противоречий между ними, так как прогресс при этом поведении производителя имеет *внутрифирменный* характер. При воспроизводстве ресурсов производства научно-технический прогресс станет *межфирменным межотраслевым*, определяемым стремлением производителя обеспечить эффект у потребителя. Производитель будет понимать, что именно эффект у потребителя, а не его прибыль станет тем результатом деятельности, к которому он должен стремиться.

Но не слишком ли высокие морально-этические правила поведения мы приписываем производителям – спросят нас сторонники “западного опыта”. Этот вопрос, как и положительный ответ на него, вполне закономерен при условии сохранения коммерческой тайны отношений производителя и потребителя. Ситуация *взаимной выгоды* этих отношений возможна, но при коммерческой тайне – случайная, часто далекая от *равной выгоды*. Условия коммерческой тайны приводят к тому, что и производитель, и потребитель могут получить приращение эффекта: первый – от сбыта продукта, произведенного им, второй – от эксплуатации этого продукта как ресурса: именно это мы называем взаимной выгодностью. Но равная выгодность отношений производителя и потребителя может быть лишь в том случае, если и у того и другого будут обеспечены равные условия для расширенного воспроизводства производимых ими продуктов: а это возможно лишь при “прозрачности информации”, превращающей производителя и потребителя из противников в союзников.

Если рассматривать сбалансированность экономики как наилучшую форму функционирования всех производителей в определенном экономическом пространстве, в частности, страны, то следует отметить, что она определяется равной эффективностью использования ресурсов производства у всех производителей данного пространства. В этой связи нельзя не отметить, что оптимум по Парето, по сути, предполагает равную выгодность, как и равную эффективность, использования ресурсов у производителей, но, правда, при длительной эволюции морально-этических отношений между производителями и потребителями. Именно поэтому сбалансированность экономики достигается за длительный период ее функционирования и только эмпирически – в форме конкурентного равновесия.

При “прозрачности информации”, переводящей отношения между производителем и потребителем в сотрудничество между ними, сбалансированность экономики будет достигнута, во-первых, за счет стремлений самих производителей и потребителей, а потому, во-вторых, – за относительно короткий период времени. Способствовать этому будут два фактора: *научно-технический прогресс и расчетные принципы межотраслевого межфирменного сотрудничества*.

Объясняя роль каждого из факторов в достижении сбалансированности, укажем, что при объединении деятельности производителей и потребителей в процессе воспроизводства ресурсов производства *внутриотраслевой научно-технический прогресс, усиливающий противоречия между производителем и потребителем, уступит приоритетное место межотраслевому научно-техническому прогрессу, направленному на снижение противоречий между производителем и потребителем*. Межотраслевой научно-технический прогресс станет основным фактором развития экономики в условиях сотрудничества производителя с потребителем в первую очередь в технологической сфере, обусловленной *технологическим детерминизмом* процессов производства и потребления.

Объединение производства и потребления в процессе воспроизводства ресурсов производства станет тем фактором, который позволит вместо морально-этических правил поведения, возникающих в результате длительной эволюции менталитета производителей, ввести *расчетные*

принципы межотраслевого межфирменного сотрудничества. Суть отличий принципов сотрудничества производителя и потребителя от правил, определяющих отношения между производителем и потребителем, состоит в том, что их становление не потребует длительного времени, так как будет определяться стремлением того и другого к *единой методологии расчета показателей эффективности* сотрудничества. Не обсуждая в данном случае методики расчета эффективности межотраслевого межфирменного сотрудничества¹, подчеркнем, что основой единства методологии станет возможность самостоятельного воспроизводства ресурсов каждым из российских производителей.

Подобной ситуации добиться нетрудно, если учесть, что отношения между производителем и потребителем будут построены на *стремлении* к сотрудничеству, которое при “прозрачности информации” станет основой взаимовыгодного распределения эффекта, а взаимовыгодное распределение – основой взаимной выгоды как равной возможности обеспечения расширенного воспроизводства, а потому и долгосрочного сотрудничества между ними.

В качестве основного инструмента распределения эффекта будет использоваться цены, но эти цены будут выполнять иную, чем при “методологическом индивидуализме”, функцию. Если при “методологическом индивидуализме”, впрочем, как и вообще в условиях рынка, более привычной является *стимулирующая функция* цены, соответствующая максимизирующему поведению производителей, то при межотраслевом межфирменном сотрудничестве это будет *распределительная функция*, суть которой будет сводиться к распределению эффекта между производителем и потребителем на основе равной выгоды. Используя распределительную функцию цены как основу получения равной выгоды, мы сможем без вмешательства государства получить сбалансированную экономику реального сектора. В качестве модели цены в этом случае логично использовать (при небольшой модификации) *объективно обусловленные оценки Л. Канторовича* (Канторович, 1959). Его модель ценообразования, рассчитанная на “прозрачность информации” между производителями и потребителями, позволяет по аналогии с расчетом “прокатных оценок” получить эффект, который будет распределяться самими производителями и потребителями на основе равной выгоды. *Таким образом, с государства будет снята одна из тяжелейших функций – распределение ресурсов производства между отраслями-донорами и отраслями-реципиентами.*

Автоматизм (т.е. без вмешательства государства) обеспечения самостоятельного воспроизводства ресурсов производства каждым производителем позволяет считать будущее межотраслевое межфирменное сотрудничество *механизмом*. В конечном итоге механизм межотраслевого межфирменного сотрудничества приведет к тому, что место государственных функций, обеспечивающих перелив ресурсов производства между отдельными производителями, функционирующими на основе максимизирующего поведения, займет деятельность стремящихся к сотрудничеству производителей и потребителей, которая при единой методологии обеспечит их объединение в границах территории России как “*народнохозяйственного пространства*”.

Это будет пространство, на котором стратегия инновационного развития будет обеспечиваться за счет межотраслевого межфирменного научно-технического прогресса как формы отражения технологического детерминизма всех производителей этого пространства. Оно же станет основой включения России в процесс глобализации не за счет отдельных сырьевых отраслей, а за счет более высокого научно-технического уровня всей экономики, достигнутого в результате межотраслевого научно-технического прогресса при доминирующей роли в производстве и экспорте высокотехнологичных продуктов производства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Аликперов В. (2003): Преимущества конкуренции // *Известия*. 7 марта.

Блауг М. (2004): Методология экономической науки // *Вопр. экономики*. № 2.

Бьюкенен Дж., Таллок Г. (1997): Расчет согласия. В кн.: “Нобелевские лауреаты по экономике”. Бьюкенен Дж. М.: Таурус Альфа.

¹ Эти проблемы подробно обсуждаются в ряде работ автора. См., например, (Малышев, 2008, с. 279–294).

- Канторович Л.В.** (1959): Экономический расчет наилучшего использования ресурсов. М.: Наука.
- Коуз Р.** (1993): Фирма, рынок и право. М.: Дело.
- Малышев В.Л.** (2008): Теоретические проблемы эволюции экономики России. О возможности создания единого экономического пространства – “народнохозяйственного пространства” России. М.: Современная экономика и право. Т. 2.
- Маркс К.** (1980): Экономические рукописи. 1857–1861 гг. М.: Изд-во полит. лит-ры.
- Мау В.** (2005): Экономическая политика в 2004 году: поиск модели консолидации роста // *Вопр. экономики*. № 1.
- Нельсон Р., Уинтер С.** (2002): Эволюционная теория экономических изменений. М.: Дело.
- Ойкен В.** (1995): Основные принципы экономической политики. М.: Прогресс.
- Премьера Путина (2008):** Премьера Путина. Завершающая пресс-конференция президента Путина открыла его новые перспективы // *Российская газета*. Столичный выпуск 15 февраля. № 33 (4590). Прямая речь. (По материалам агентства подготовили Екатерина Власова, Владимир Кузьмин, Алексей Ильин). [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.rg.ru/2008/02/15/putin.html>, свободный. Загл. с экрана. Яз. рус.
- Федеральная служба (2010):** Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/portal/OSI_NS, свободный. Загл. с экрана. Яз. рус. (дата обращения: апрель 2010).
- Ходжсон Д.** (2003): Экономическая теория и институты. М.: Дело.
- Шумпетер Й.** (1982): Теория экономического развития. М.: Прогресс.
- Эрроу К.** (2004): Коллективный выбор и индивидуальные ценности. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ.
- Demsetz Н.** (1967): Towards a Theory of Property Rights // *American Econ. Rev.* Vol. 57.

Поступила в редакцию
15.02.2010 г.

Transparency of Information and Innovative Development

V.L. Malishev

Author analyzes the problems of the mechanism of economic activity adequate to the innovative development. It is shown, that the present mechanism does not correspond the present Russian economic development in the process of globalization as an equal partner of the developed countries. Traced the new methodological principles of functioning, based on the new understanding of the process of reproduction.

Keywords: industrial consumption, industrial product reproduction, mutual advantage, equal advantage, stimulating function of price, distribution function of price, profit maximization, transaction costs minimization.