
**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ
ПРОБЛЕМЫ**

ОТКРЫТОСТЬ ИНФОРМАЦИИ – ОСНОВА РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

© 2013 г. В.Л. Малышев

(Москва)

Автор доказывает, что переход к инновационному развитию связан не только с повышением значимости высокотехнологичных продуктов производства, но главное – с изменением механизма производственной деятельности. Показано, что в настоящее время экономика России – это монополистическая экономика с присущим ей максимизирующим поведением производителей, в то время как стратегия инновационного развития предполагает до 2020 г. коренную перестройку этого механизма. Суть перестройки, по мнению автора, должна сводиться к изменению процесса воспроизводства за счет включения потребления в этот процесс. Изменится роль цен: их стимулирующая функция уступит место распределительной функции.

Ключевые слова: монополия, монополия, максимизирующее поведение, потребительное производство, распределительная функция цен, транзакционные издержки, конкуренция, государственные интересы, сбалансированность экономики, межотраслевой научно-технический прогресс, межотраслевое межфирменное сотрудничество.

Инновационное развитие, по нашему мнению, должно быть построено исходя из новой парадигмы, предполагающей “не разбрасывать камни, а собирать их”, не разделять производителей и потребителей в процессе воспроизводства, а объединять их. Дело в том, что этап инновационного развития России закономерно должен быть основан на серьезном повышении значения высокотехнологичных продуктов. Особенность этих продуктов, если речь идет об их использовании как ресурсов производства, – длительный период послепродажного обслуживания, отражающийся, в частности, в необходимости длительной взаимосвязи производителя с потребителем высокотехнологичного продукта. Вследствие этого конкуренция как один из основных признаков максимизирующего поведения¹ не должна быть основой нового механизма производственной деятельности.

Взаимосвязь определенного производителя с определенным потребителем будет постоянно укрепляться, так как по мере повышения научно-технического уровня ресурсов производства будет расти значимость *технологического детерминизма*² – фактора, противоречащего коммерческой тайне, которая является еще одним из основных признаков максимизирующего поведения.

То же относится и еще к одному признаку такого поведения – стремлению аккумулировать ресурсы производства у каждого производителя. Это стремление при господстве производителя на рынке, как известно, приводит к монополии, при господстве потребителя на рынке – к монополии³. Ни тот, ни другой перекося экономики не должен присутствовать при инновационном развитии. Основой этого типа развития, по нашему мнению, должен стать *свободный перелив ресурсов производства*, приводящий к сбалансированной экономике – как длительному состоянию. Таким образом, снижение значения конкуренции, коммерческой тайны и стремления к аккумуляции ресурсов производства приведет:

– к повышению заинтересованности определенного производителя в определенном потребителе;

¹ О максимизирующем поведении и его критике см., например (Блауг, 2004, с. 174–178).

² О технологическом детерминизме см. (Уильямсон, 2001, с. 12).

³ О монополии см., например (Робинсон, 1986, с. 290–315).

- к укреплению межотраслевых межфирменных отношений производителей и потребителей;
- к возможности самостоятельного воспроизводства ресурсов производства каждым производителем;
- к сбалансированной экономике, основанной на указанной возможности.

Как видим, практически все основные признаки максимизирующего поведения – и конкуренция, и коммерческая тайна, и стремление к аккумуляции ресурсов производства – теряют свое значение по мере роста значимости в экономике высокотехнологичных продуктов по мере научно-технического прогресса. В данном случае можно отметить определенное сходство данного подхода со взглядами современных западных экономистов, отрицающих принципы максимизирующего поведения как основу современной развитой экономики.

Например, Д. Ходжсон, критикуя взгляды сторонников неоклассического направления, считающих максимизирующее поведение производителей основой развития, отмечает: “В неоклассической теории как вкусы и предпочтения индивидов, так и технологические возможности и ограничения, с которыми сталкивается экономика, трактуются как экзогенно заданные, то есть находящиеся вне системы” (Ходжсон, 2003, с. 41). В противоположность этому при институционализме как механизме современной экономики промышленно развитых стран “...и технология, и индивидуальные вкусы и предпочтения считаются частью изучаемой экономической системы” (там же, с. 45).

В чем дело, почему произошло изменение, о котором пишет Д. Ходжсон, почему институционализм, в отличие от неоклассики, признал научно-технический прогресс “частью системы”? При достаточно подробном изложении этой точки зрения Д. Ходжсон в конечном итоге ограничивается лишь констатацией отмеченного факта. Наш ответ сводится к тому, что повышение значимости высокотехнологичных продуктов, как и научно-технический прогресс, предполагает технологическое усложнение, а потому и необходимость укрепления связей производителей и потребителей. Думается, критерий минимизации транзакционных издержек – основной критерий институционального направления – соответствует именно этой тенденции. Таким образом, мы считаем, что основу стремления к минимизации транзакционных издержек, характерного для экономики промышленно развитых стран, составляет научно-технический прогресс. Но при институциональном направлении меняется его сущность. По нашему мнению, следует выделить *два вида научно-технического прогресса*.

Первый – *внутриотраслевой научно-технический прогресс*, соответствующий критерию максимизации прибыли от реализации продукта производства, т.е. правилам максимизирующего поведения производителей, приводящий *закономерно* к монополии производителя или монополии потребителя.

Второй – *межотраслевой научно-технический прогресс* – прогресс технологии использования ресурсов производства, который определяется в настоящее время в промышленно развитых странах стремлением к минимизации транзакционных издержек.

В экономической литературе проблема научно-технического прогресса рассматривается вне зависимости от проведенного нами деления, хотя практически это деление ясно видно, когда Д. Ходжсон, критикуя сторонников ортодоксальной экономической теории, отмечает: “Когда же дело доходит до вопросов определения и трансформации технологии, ортодоксальная экономическая теория обычно слепо трактует технологию как нечто заданное и лишенное социального содержания, как будто технология никак не связана ни с системой отношений в промышленности, ни с методикой организации труда внутри фирмы”.

Нетрудно заметить, что “методика организации труда внутри фирмы” легко ассоциируется с внутриотраслевым научно-техническим прогрессом, а “система отношений в промышленности” – с межотраслевым научно-техническим прогрессом. Конечно, внутриотраслевой и межотраслевой прогресс взаимосвязаны. Внутриотраслевой научно-технический прогресс определя-

ется конкуренцией между производителями, имеющими аналогичное “органическое строение”⁴ ресурсов производства, или между производителями одного и того же продукта.

Межотраслевой научно-технический прогресс формирует отношения производителей и потребителей продукта, используемого в сфере производства – как продукт, а в сфере потребления – как ресурс. Важно учесть, что внутриотраслевой прогресс фактически может быть целесообразен с точки зрения реализации лишь до определенного научно-технического уровня – уровня ресурсов производства потребителя, так как и уровень производителя, и уровень потребителя находятся в определенной *технологической взаимосвязи*, при которой производитель должен постоянно учитывать научно-технический уровень потребителя, а потребитель – научно-технический уровень производителя.

Конечно, в условиях рынка каждый из них имеет право выбора, т.е. производитель может сменить потребителя, потребитель – производителя. Но чем выше научно-технический уровень производимой продукции, тем сложнее будет происходить эта смена, точнее, тем менее она будет эффективна. Объясняется это тем, *что повышение научно-технического уровня продуктов производства всегда требует ответной реакции потребителя этого продукта как ресурса производства*. Производитель, конечно, может повышать научно-технический уровень “сам для себя”, что было часто при централизованном распределении ресурсов производства, когда воспроизводство ресурсов производителем не зависело от результатов его труда. И это имело определенные преимущества перед рынком, так как именно из-за этой “независимости” появилось много открытий, которые в дальнейшем получили название “прорывных”, “обгоняющих время”, к использованию которых в свое время призывал Ю. Яременко (Яременко, 1999, с. 200–201).

Если бы мы последовали данному варианту развития, то уже к настоящему времени Россия была бы технологической державой, т.е. были бы решены задачи, которые ставит перед экономикой в настоящее время государственное руководство. Но “мы пошли другим путем”.

Итак, с одной стороны, надо учитывать, что научно-технический уровень продукта не должен быть выше возможностей его использования как ресурса. С другой стороны, ориентация при обновлении оборудования только на настоящий научно-технический уровень потребителя *при существующих конкурентных отношениях внутри отрасли* может снизить конкурентоспособность производителя. Должна быть найдена некая “золотая середина”, учитывающая, с одной стороны, повышение научно-технического уровня продукта производства, с другой – подготовленность потребителя к использованию этого продукта как ресурса производства.

Недоучет второго обстоятельства может сыграть с производителем злую шутку: никто не будет брать его продукцию, из-за того что она будет слишком хороша для научно-технического уровня потребителей. Таким образом, кризис в экономике – и на это указывал Й. Шумпетер – может возникнуть и из-за того, что продукт будет “плох” для потребителя, но и из-за того, что он будет “слишком хорош” для него (Шумпетер, 1982, с. 396–397). С ростом научно-технического уровня производства растет значимость технологического детерминизма процессов производства и потребления.

Именно его возрастающая значимость приводит к смене критерия функционирования неоклассического направления развития экономики – критерия максимизации прибыли – на критерий институционального направления – минимизацию транзакционных издержек. Это изменение, по нашему мнению, соответствует замене первоочередности внутриотраслевого научно-технического прогресса на первичность межотраслевого научно-технического прогресса.

Таким образом, прогресс экономики движется по пути смены внутриотраслевых отношений субъектов производственной деятельности как отношений только производителей на межотраслевые отношения этих субъектов как производителей и потребителей. Это на первый взгляд голословное заявление доказать не столь трудно даже статистически: об этом свидетельствует более низкий уровень инфляции в промышленно развитых странах. Для доказательства последнего достаточно отметить, что среднегодовой прирост ВВП в “странах с высоким доходом” за период 2000–2008 гг. составил 2,3%, а в “странах с низким доходом” – 5,8%, при том что в мире

⁴ Об органическом строении (соотношении переменного и постоянного капитала) капитала см. (Маркс, 1975, с. 57–79).

в целом за этот период среднегодовой прирост составил 3,2% (Доклад о мировом развитии, 2010, с. 384–385).

Однако низкие темпы роста промышленно развитых стран не означают, как принято думать, их “загнивания” или относительного снижения их потенциала. Речь в данном случае идет о принципиально ином этапе развития их экономики. Более высокие темпы роста соответствуют индустриальному этапу, целью которого является “товарное наполнение” экономики, в то время как промышленно развитые страны находятся на этапе постиндустриального развития, цель которого – удовлетворение не количественно, а качественно растущих потребностей как производителей, так и населения. Именно поэтому индустриальный этап развития определяется высокой динамикой роста отдельных отраслей экономики, в то время как постиндустриальный – стремлением к сохранению сбалансированности экономики.

Государственному руководству следует учитывать, что, переходя к стратегии инновационного развития, необходимо отказаться от постоянного стремления наращивать темпы роста: не надо “гнаться” за Китаем в динамике развития. Учитывая, что в Китае ВВП на душу населения составляет 6020 долл., в то время как в России – 15 630 долл. (Доклад о мировом развитии, 2010, с. 378–379). Стратегия инновационного развития, коль скоро мы хотим стать технологической державой, вынудит нас изменить механизм производственной деятельности, принудит отказаться от ускоренного развития экономики и направить ее в сторону “качественного” изменения. От парадигмы роста экономики развивающейся страны, основной особенностью которой является быстрая динамика развития, Россия должна будет перейти к парадигме экономики промышленно развитой страны, особенностью которой является рост научно-технического уровня производства при сбалансированной экономике.

Более высокие темпы роста экономики развивающихся стран, как и стран с переходной экономикой, объясняются чаще всего тем, что индустриализация стран происходит на основе теории, которую можно назвать *теорией “локомотивов”*. Суть ее состоит в том, что развитие экономики происходит за счет отдельных отраслей, которые должны потянуть как другие отрасли, так и всю “технологическую цепочку” страны. Хрестоматийный пример: развитие послевоенной Японии.

В качестве источника, описывающего этот опыт, нами использовался авторский текст специальной лекции председателя японо-российского комитета по экономическому сотрудничеству И. Ямасита (одного из авторов реформы в послевоенной Японии), прочитанной им в Российском союзе промышленников и предпринимателей (РСПП) 3 июля 1993 г. Он отметил, в частности, что уже в 1948 г. в промышленности Японии были созданы в первую очередь крупные производственные предприятия черной металлургии – дзайбацу. Черная металлургия потребовала, в свою очередь, развития каменноугольной отрасли. Рост производства чугуна, стали и угля подобно “снежному кому” вызвал рост и других отраслей, таких как электроэнергетика, железнодорожные и морские перевозки, что привело в дальнейшем к сбалансированному росту всех отраслей экономики Японии. Говоря о сложности перестройки экономики России, И. Ямасита считал: “Для того чтобы в короткий срок положить конец спаду производства в России, сегодня необходимо обеспечить повышение производительности путем стратегических мер, направленных на устранение узких мест в производстве, а также принять срочные меры, которые дополняли бы функции ценовых механизмов”⁵.

В российской экономике эти меры, по нашему мнению, не приняты до сих пор. В частности, не приняты меры, направленные на ликвидацию узких мест, которые можно осуществить за счет беспрепятственного перелива ресурсов производства при межотраслевых межфирменных отношениях. Именно свободный перелив ресурсов производства создаст условия для ликвидации в России предприятий и отраслей, не способных самостоятельно обеспечить расширенное воспроизводство ресурсов производства. Включение всех производителей, вне зависимости от производимых ими продуктов, как и поголовная занятость трудоспособного населения, – вот те

⁵ Опыт послевоенного восстановления Японии и роль предприятий в нем. Текст специальной лекции председателя Японо-российского комитета по экономическому сотрудничеству Исаму Ямасита, прочитанной 3 июня 1993 г. Первое совместное заседание Японо-российского и Российско-японского комитетов по экономическому сотрудничеству состоялось в Москве в 1993 г.

практические цели, которые, по нашему мнению, должны определять долгосрочные государственные интересы – развитие экономики своей страны.

Следует отметить, что функционирование всех производителей (предприятий) и всеобщая занятость трудоспособного населения были основой функционирования российской экономики до ее перестройки. Более того, эти принципы были заложены в основе директивности управления экономикой. Но в чем тогда ее отличие от развитой рыночной экономики? По нашему мнению, в методах реализации этих принципов.

В условиях директивного управления государственные интересы воплощались за счет планируемых на макроуровне мероприятий, осуществлявшихся на основе административной вертикали, а в условиях рыночной экономики – за счет микроуровневого механизма: у нас – механизма производственной деятельности. Таким образом, методы достижения при директивном управлении были экзогенны по отношению к деятельности каждого производителя, так как их устанавливало государство – орган, не участвующий в процессе воспроизводства, в то время как в условиях рынка эти методы должны быть эндогенными.

Идеальным, по нашему мнению, будет механизм производственной деятельности, при котором государственные интересы встроены в деятельность производителей, т.е. стремление к полной занятости трудоспособного населения, а потому и к функционированию всех производителей, становится суммой стремлений каждого производителя. Для того чтобы показать, как можно добиться подобного суммирования, рассмотрим сначала правила поведения производителей, которые характерны для российских производителей в настоящее время.

Мы не раз отмечали, что современная экономика представляет собой монополистическую экономику со всеми вытекающими отсюда последствиями, и в частности максимизирующим поведением производителей. Наши либералы, во многом определяющие современное состояние теории российской экономики, считают данный механизм идеальным. В частности, сторонник этого направления В. Мау еще в 2004 г. считал, что на настоящем этапе развития российской экономики “...практически полностью исчерпанными оказываются резервы повышения экономической эффективности консолидации роста исключительно на базе совершенствования собственно экономической сферы, экономического законодательства. Страна подошла к фазе, когда дальнейшее экономическое развитие будет предопределяться состоянием политических и правовых институтов” (Мау, 2005).

Можно было бы присоединиться к нашим либералам в их утверждении о главенстве “политических и правовых институтов”, если так же, как и они, считать идеальным современный механизм производственной деятельности. Но этот механизм далеко не идеален. В связи с этим нам представляется, что надежды государственного руководства на “правовой механизм”, на который, как нам кажется, оно возлагает слишком большие надежды, беспочвенны.

Дело в том, что правовое законодательство в экономике может лишь обозначать и соблюдать (с помощью разного рода санкций) границы функционирования экономического механизма. Право в экономике и служит именно для этого: оно не может сформировать механизм производственной деятельности и потому должно быть вторичным, но не первичным по отношению к экономическим категориям механизма. Например, “право” не может сформировать менталитет, соответствующий не максимизирующему поведению производителей, а критерию минимизации транзакционных издержек.

Что же тогда движет экономикой? Главным фактором, по нашему мнению, является научно-технический прогресс, точнее, его динамика: внутриотраслевой научно-технический прогресс перерастает в межотраслевой. В результате чего? В результате трансформации менталитета производителей, морально-этических норм их поведения при межотраслевых межфирменных отношениях. В свою очередь, трансформация менталитета происходит в результате того, что приоритет внутриотраслевой межфирменной конкуренции уступает место приоритету межотраслевых межфирменных отношений.

Именно этот переход, по нашему мнению, свидетельствует о переходе экономики страны от индустриального развития к постиндустриальному. Латентно вступают в жизнь иные правила, основой которых становятся не противоречия производителей в процессе производства, а

стремление к сотрудничеству между производителями и потребителями в процессе воспроизводства. Однако следует подчеркнуть, что латентные изменения менталитета производителей в сторону понимания приоритета межотраслевых межфирменных отношений не отрицают двух основных правил рынка: первичности права собственности на средства труда и результаты труда и вытекающей из него ограниченности воспроизводства процессом реализации продукта производства.

Значимость этих оснований капиталистических производственных отношений была подробно рассмотрена К. Марксом в “Капитале”, где на примере функционирования купеческого капитала Маркс показал, что и *промышленный капитал* “...в силу своего обособления... совершает свое движение в границах, независимо от пределов, полагаемых ему процессом воспроизводства, и потому заставляет даже процесс воспроизводства выходить из своих пределов. Внутренняя зависимость и внешняя самостоятельность приводят его к такому пункту, когда внутренняя связь восстанавливается *насильственно, посредством кризиса*” (Маркс, 1975, с. 334) (выделено мной. – В.М.).

Подобная закономерность, рассматриваемая К. Марксом как причина кризиса, – это констатация куда более важного фактора рыночной экономики – *фактора противоречий между производителем и потребителем*. Противоречие лапидарно можно интерпретировать так: производитель стремится продать продукт дороже, потребитель – купить дешевле. Это противоречие, вызванное ограниченностью воспроизводства возможностями реализации продукта, как показал опыт функционирования экономики промышленно развитых стран, не может быть преодолено даже при институциональном направлении развития, – когда противоречия остаются, поскольку являются результатом первичности права собственности, а признаки максимизирующего поведения лишь переходят в “примеси”, оставаясь все также необходимыми для рыночной экономики (Ходжсон, 2003, с. 247–250).

Преодолимо ли противоречие между производителем и потребителем при существующей парадигме развития рынка? По нашему мнению, нет, так как его преодоление предполагает отказ от первичности права собственности. Пока этот отказ невозможен, хотя, как будет видно в дальнейшем, мы предлагаем именно отказ. Причем сразу подчеркнем: не ликвидацию права собственности, что было при директивном управлении. А снижение роли права собственности до вторичного фактора – по сравнению с приоритетом межотраслевого межфирменного сотрудничества.

Если исходить из приоритета права собственности, то рынок связан с *обменом* в рамках коммерческой тайны отношений, раскрывающей в зависимости от вида контракта⁶ параметры только спроса и предложения продукта – предмета обмена. Обмен – операция, которая в развитой экономике обычно подкреплена “рутиной” и “доверием” (Ходжсон, 2003, с. 247). К категории, обозначенной термином “рутина”, “...относят большую часть нормального и предсказуемого в деловом поведении, в особенности если мы полагаем, что этот термин включает те относительно неизменные предрасположения и эвристические методы при выработке стратегии, которые формируют подход фирмы к стоящим перед ней нерутинным проблемам” (Нельсон, Уинтер, 2002, с. 36).

Категория “доверие” обычно рассматривается как презумпция добросовестности, искренности в отношении определенного круга партнеров (Введение в институциональную экономику, 2005, с. 484). И то, и другое понятие в основе своей предполагают использование морально-этических норм поведения при межотраслевых межфирменных отношениях. Возникает вопрос, сможет ли обеспечить государственные интересы следование только морально-этическим нормам поведения при межотраслевых межфирменных отношениях. По нашему мнению, – не полностью. Морально-этические нормы в этих отношениях существенно ближе к соблюдению государственных интересов, так как предполагают снижение дифференциации производителей по возможности воспроизводства ресурсов производства, в то время как максимизирующее поведение направлено на увеличение дифференциации производителей по возможности воспроизводства ресурсов. Причем существенно ближе также и потому, что в большей степени обеспе-

⁶ О видах контрактов см. (Тамбовцев, 2004, с. 34–38).

чивают *перелив ресурсов производства* между субъектами производственной деятельности как производителями и потребителями. В нашей интерпретации главным фактором достижения государственных интересов становится *беспрепятственный перелив ресурсов производства*. Беспрепятственный – как метод, позволяющий включить всех производителей страны в процесс воспроизводства, что означает сбалансированность экономики.

Таким образом, сбалансированность в условиях рынка (в нашем понимании) – это не единство эффективности использования ресурсов производства, что часто интерпретируется как “сбалансированность”, а возможность расширенного воспроизводства ресурсов каждым производителем. Долгосрочная сбалансированность экономики – состояние, при котором государственные интересы *добровольно* становятся превалирующими в деятельности каждого производителя по отношению к собственным интересам, если последние оценивать с точки зрения максимизирующего поведения.

Исходя из этого, понятие “свобода” оценивается не как состояние *laissez-faire*, обеспечивающее полное господство микроуровня над макроуровнем (Ойкен, 1995, с. 84), а как поведение, оцениваемое в духе Б. Спинозы: “Свобода – это осознанная необходимость”. Понятие “необходимость” в данном случае означает понимание производителем того, что его деятельность зависит не столько от его желаний, а, с одной стороны, от поставщика необходимых ему ресурсов, а с другой – от потребителя произведенных им продуктов.

Подобная трансформация менталитета, как свидетельствует опыт промышленно развитых стран, если и возможна, то только в ходе длительной эволюции: менталитет производителя не может меняться революционно и единовременно. Таким образом, постоянная прокламация нашей экономикой институционального направления как будущего российской экономики была бы верна, если бы у российской экономики была возможность пройти длительную эволюцию. Но у нас есть период до 2020 г. К тому же следует учесть, что первичность морально-этических норм менталитета отрицает какие-либо временные ограничения, обрекая тем самым государственное руководство на управление экономикой только в режиме *ex post*.

Многие думают, что прогнозирование экономики определяет управление *ex ante*. Доля истины в этом есть, но не столь великая, как многим кажется. Дело в том, что прогнозирование как математическая операция предполагает в качестве основы учет тенденций периода репрезентативности, т.е., по сути, перенесение в той или иной форме тенденций предшествующего периода на перспективу. Главное в этом случае заключается в исходной презумпции – идеальности тенденций предшествующего периода.

А если, как в настоящее время в российской экономике, механизм производственной деятельности, а потому и тенденции предшествующего периода не идеальны? Каков выход? По нашему мнению, выход состоит в отказе от опоры в развитии экономики России на отдельные отрасли, т.е. в отказе от теоретических и практических положений теории “локомотивов”, вне зависимости от того, будет ли это сырьевой или инновационный сценарий.

Другое положение – отказ от превалирования в будущем развитии морально-этических принципов поведения производителей. Точнее, отказ от первичности этих принципов, даже если это будут принципы поведения, формирующие нормы институционализма, преподносимого в настоящее время многими как будущее экономики России. И не потому, что эти нормы плохи. А потому что морально-этические нормы обрекают государственное руководство на “ожидание” – ожидание изменения менталитета производителей, т.е. лишают его возможности управления *ex ante*.

Поэтому предлагаемая нами возможность инновационного развития основана на “прыжке” экономики, к которому призывал В. Путин в одном интервью, данном им после выступления на заседании Государственного совета, говоря о необходимости “качественного улучшения управления во всех звеньях государственной системы”: “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 мной. – В.М.), – так, как это делали другие страны” (Премьера Путина, 2008).

Полностью соглашаясь с этой идеей, мы хотели бы указать на то, что другие страны, в частности Китай, Индия, страны НИС, отказавшись от рекомендаций экспертов международных организаций, использовали во многом собственные разработки. Между тем российская экономика не может свернуть с пути использования опыта промышленно развитых стран, пути, безуспешно начатого Е. Гайдаром и продолжающегося в настоящее время. Считается, что Россия не может использовать опыт Китая, Индии, некоторых стран НИС – она должна пройти свой путь и наработать свой опыт.

Нельзя не отметить, что в поиске новых путей мы не одиноки. Но особую опасность, по нашему мнению, представляет точка зрения, высказанная Е. Ясиным на конференции Высшей школы экономики, суть которой сводится к тому, что основное место в преобразовании и создании будущего общества отводится “элите”. Задача “элит”, считает Е. Ясин, “выстроить диалог и новый договор”. Иначе, по его мнению, “реформы – пустая трата ресурсов”. “Чтобы начинания работали, – вторит ему профессор РЭШ К. Сонин, – изменения должны опираться на поддержку элит” (Кувшинова, 2012).

Это мнение, на наш взгляд, исключительно опасно для будущего российской экономики. Опасное, во-первых, потому, что элита (а ее число четко обозначилось числом проголосовавших за М. Прохорова), если она окажется реально у руля российской экономики, не снизит, а усилит те отрицательные черты максимизирующего поведения, которые приводят и к обеднению населения, так как элита, вне всякого сомнения, не будет выполнять социальных функций. Более того, она будет стремиться свести их к нулю⁷. С точки зрения производственной деятельности элиту вполне устроят теоретические предпосылки, лежащие в основе максимизирующего поведения производителей, в частности:

- возможность аккумуляции ресурсов в рамках отдельных отраслей;
- максимизация прибыли, вне зависимости от методов;
- ориентация на мировые цены при существенном превышении уровня цен внутри страны, вне зависимости от потребностей потребителей внутри страны;
- вступление в процесс глобализации, вне зависимости от роли страны в этом процессе.

Практически мы приходим к той олигархии, от которой ушли с приходом В. Путина к власти. Но теперь это будут уже не отдельные личности (типа М. Ходорковского), а партия, насчитывающая около пяти миллионов человек. И с их мнением придется считаться. Как можно ликвидировать эту угрозу не только для экономики, но и для населения России? В дальнейшем мы постараемся изложить некоторые моменты возможной трансформации экономики России в будущем. Сразу отметим, что для нас важно не недопущение элиты к власти, а создание условий функционирования и управления, при которых элита не смогла бы проявить свою элитарность, что, несомненно, будет иметь место при максимизирующем поведении.

Прыжок в экономике будет определяться в первую очередь снижением времени достижения сбалансированности, понимаемой нами как включение всех предприятий России в процесс воспроизводства ресурсов производства, соответственно всего трудоспособного населения в процесс производственной деятельности.

Подобное функционирование всех предприятий было и при директивности управления, но при нашем подходе это будет осуществляться не за счет мероприятий макроуровня (централизованного планирования) при государственной форме собственности, а за счет микроуровневого функционирования механизма производственной деятельности: за счет инициативы самих производителей. Производителей не надо будет заставлять проводить те или иные мероприятия, соответствующие государственным интересам, они сами будут стремиться к этому. Каждый в своей деятельности, как мы увидим далее, будет исходить не из собственных интересов, а из интересов соседей по технологической цепочке, понимая, что его деятельность зависит в большей степени не от него. А от предшествующего в технологической цепочке соседа – производителя продуктов, используемых им как ресурсы производства, и от последующего в технологической цепочке соседа – потребителя его конечной продукции как ресурса производства.

⁷ Точка зрения Е. Гайдара, высказанная им в статье (Гайдар, 2004).

Эта понимаемая производителем зависимость (“необходимость” по Б. Спинозе) от соседей по технологической цепочке составит стержень менталитета производителя в функционировании будущей экономики России. Почему понимание свободы как необходимости с развитием экономики выходит не на первый план в производственной деятельности? По нашему мнению, потому, что производитель постепенно начинает осознавать, что его развитие в большей степени зависит не от эндогенных, а экзогенных по отношению к процессу производства продукта факторов. В частности, от научно-технического уровня приобретенных ресурсов производства и от научно-технического уровня произведенных продуктов.

Таким образом, сам по себе процесс производства, осуществляемый производителем, будет проводиться им как “производная” от процессов, определяемых деятельностью соседей по технологической цепочке. И чем выше научно-технический уровень продукта производства, тем выше технологический детерминизм производителей в рамках технологической цепочки всей страны.

Но понимание такой зависимости от соседей приходит не сразу. Важен ответ на вопрос, когда и в результате чего оно приходит. И важна не временная точка “прихода” этого понимания – она у всех производителей разная. К производителю сырья это понимание придет существенно позже, чем к производителю высокотехнологичной продукции, из-за большей значимости для последних межотраслевых связей. Если же все же говорить о периоде изменения менталитета производителя в целом, то скорее всего это изменение будет вызвано латентным переходом от индустриального к постиндустриальному развитию.

Однако при выдвинутой государственным руководством задаче перехода к инновационному развитию снимается вопрос, подошла ли Россия эволюционно к этапу постиндустриального развития или нет. Постановку этой задачи, по нашему мнению, следует ассоциировать с признанием государственным руководством того потенциала российской экономики, который позволит при должном его использовании быстро сравняться с научно-техническим уровнем промышленно развитых стран. С тем уровнем научно-технического прогресса, которым если и могут похвастать, то только семерка ведущих промышленно развитых стран. Таким образом, В. Путин хочет стать в G8 равноправным партнером – тем, который по некоторым позициям сможет определять научно-технический уровень мировой экономики.

Понимая спорность данной точки зрения, мы хотим лишь указать на то, что инновации как категория новой технологии предполагают научно-технический уровень, как минимум, не ниже мирового научно-технического уровня. Несомненно, возникнет вопрос, сможем ли мы, опираясь на устаревшую теорию “локомотивов” при проведении интервенционистской политики⁸ (а именно это происходит в настоящее время при финансировании государством производства некоторых высокотехнологичных продуктов), вытянуть российскую экономику на мировой научно-технический уровень.

У нас возникают явные сомнения и даже отрицание этой возможности. Это отрицание из-за того, что если и будет организовано производство высокотехнологичной продукции, то ее использование будет явно затруднено. Затруднено потому, что при максимизирующем поведении производитель стремится лишь к реализации продукции, но не к ее использованию. Именно поэтому государственное руководство, скорее интуитивно, чем осознанно, вынуждено осуществлять интервенционистскую политику. Но если проведение этой политики не будет сопровождаться созданием условий для беспрепятственного перелива ресурсов производства (а пока этого не наблюдается), то логична ситуация усиления противоречий между высоким научно-техническим уровнем произведенных продуктов и низким уровнем возможности их потребления. А это, напомним, по Й. Шумпетеру, приводит к кризису экономики.

Существующие в настоящее время научные рекомендации будущего развития экономики России не идут далее опыта промышленно развитых стран, оканчиваясь на определении – в качестве основы институционального направления. В принципе на возражая против использования опыта промышленно развитых стран при выработке будущих решений в сфере государственного

⁸ Об интервенционистской политике см., например (Ойкен, 1995, с. 84).

руководства, мы хотели бы указать на две его особенности, которые определяют условную возможность его использования.

Первая особенность, которую почему-то не учитывают наши экономисты, состоит в том, что переход от одного направления к другому, например, от неоклассического к институциональному, осуществлялся в промышленно развитых странах длительное время: перестройка менталитета производителя не может осуществляться единовременно. И каждая страна имеет свои *временные особенности*. Нельзя не учесть и того, что “стартовое положение” нашей экономики куда менее выигрышно, чем аналогичное положение любой ведущей промышленно развитой страны.

Во-первых, потому, что монополизм в России расцвел пышным цветом, и пока нет особых намерений его ограничить.

Во-вторых, несмотря на признание В. Путиным сырьевой ориентации России “угрозой существованию страны”⁹, сырьевая ориентация страны *post factum* сохраняется.

И, в-третьих, главное, по нашему мнению, сохраняется тот механизм производственной деятельности, который не способствует переходу к инновационному развитию.

Что конкретно мы можем предложить, что отличало бы будущее развитие российской экономики от опыта развития экономики промышленно развитых стран? Эта проблема подробно рассматривалась нами в относительно недавно опубликованной работе “*От экономики соперничества к экономике сотрудничества*” (Малышев, 2010), и потому в данной статье мы укажем лишь на некоторые основные положения этих отличий.

Первое и, пожалуй, основное отличие – изменение роли фактора развития, первичность которого никто не подвергает даже сомнению, если речь идет о рыночной экономике: это фактор *первичности права собственности*. Сразу хотелось бы подчеркнуть, что наше предложение не отрицает права собственности, оно отрицает именно первичность права собственности.

Напомним, что до перестройки право собственности было отменено и введена государственная форма собственности. Эта отмена в результате когерентности признаков определенного направления развития привела к централизации распределения ресурсов производства, превалированию в экономике народно-хозяйственных интересов и к лишению производителя инициативы в процессе воспроизводства. Если быть более точным, то инициативу он мог проявлять, но только в рамках “народно-хозяйственных интересов”, что было достаточно продуктивно только на этапе индустриализации экономики, когда основной задачей экономики было ее экстенсивное развитие.

Однако мы не считаем нужным проводить денационализацию экономики России. Однако, понимая значение права собственности, мы в то же время считаем, что при резком повышении значимости инноваций право собственности должно стать не первичным, а вторичным признаком рынка. Первичным должно стать межотраслевое межфирменное сотрудничество. Что это за сотрудничество? И чем плохи межотраслевые межфирменные отношения и операция обмена, в настоящее время аксиоматичные для всех направлений развития рыночной экономики?

Отметим, что операция обмена (обращения) предполагает, как известно, учет конъюнктуры рынка этого продукта, т.е. возможности спроса на него со стороны потребителя и возможности его предложения производителем. Минимизация транзакционных издержек как критерий институционального направления определит стремление производителя не столько сменить партнера, сколько установить более прочные и длительные связи с ним. Первичность конкуренции между производителями аналогичной продукции с развитием экономики и повышением ее научно-технического уровня уступает место первичности межотраслевых межфирменных отношений производителей разнородной, но технологически детерминированной продукции.

⁹ “Следуя этому (сырьевому. – В.М.) сценарию, мы не добьемся необходимого прогресса в повышении качества жизни российских граждан. Более того, не сможем обеспечить ни безопасность страны, ни ее нормальное развитие. Подвергнем угрозе само ее существование (выделено мной. – В.М.). Говорю это без всякого преувеличения” (Жить по-человечески, 2008).

Повышение научно-технического уровня продуктов производства приводит к диверсификации научно-технического уровня ресурсов производства, к усложнению, а потому и к необходимости постоянного учета изменений не только в производимом продукте, но и в возможности его использования как ресурса производства. Этот научно-технический прогресс, проявляющийся во взаимном “технологическом усложнении”, повышающий значимость технологического детерминизма процессов производства и потребления, становится куда более мощным магнитом, притягивающим определенного производителя к определенному потребителю, чем те морально-этические нормы, о которых пишут сторонники институционализма.

Для примера сошлемся на Д. Ходжсона, который, рассматривая роль ценовых норм в неоклассической и институциональной теории, считает: “В неклассической теории признается лишь один вид ценовой нормы – *ex post* равновесная цена... Напротив, ценовая норма, обсуждаемая в данной главе (глава называется “Рынки как институты”. – В.М.), хотя и может подвергаться воздействию со стороны текущих цен, в другом отношении существует *ex ante*, поскольку она уже встроена в ожидания индивидов” (Ходжсон, 2003, с. 271).

Для нашего изложения интересен тот факт, что “институты” и как пример ценовые нормы в качестве основы формирования при институциональном направлении имеют морально-этические нормы поведения индивидов – их “ожидания”. Несомненно, что морально-этические факторы смогут составить основу будущего развития, но, думается, в России лет через 50–60 (при этом с весьма большой долей неопределенности), так как опора на морально-этические факторы в экономике создает неопределенность времени их развития.

Развивая эту идею, поставим вопрос более конкретно: являются ли морально-этические факторы, в частности фактор “ожидания индивидов”, “доверие” и т.д., признаком экономики *ex ante*? По нашему мнению, если и являются, то слишком зыбким, неопределенным, неясным, например, для производителя, если он строит свою политику *ex ante* в отношении партнеров. Но что может быть незыбким, твердым, неизменным при осуществлении межотраслевых межфирменных отношений?

По нашему мнению, “сотрудничество” – не новая для российской экономики категория, если учесть, что под этим термином мы понимаем связь между производителем и потребителем, выходящую за пределы процесса обмена, т.е. за пределы ограничений “спрос–предложение” продукта. Можно отметить, что этот выход за пределы был обычным при директивном управлении экономикой. По собственному опыту (автор длительное время работал в сфере производства и реализации высокотехнологичных продуктов), в условиях директивного управления у производителя не было никаких препятствий в получении любых данных о потреблении его продукта. Он мог участвовать не только в послепродажном обслуживании своего продукта, но и в процессе воспроизводства продукта с помощью того продукта, который он изготовил и который потребитель использовал как производственный ресурс.

Между производителем и потребителем до перестройки была “прозрачная информация”, т.е. не было коммерческой тайны, которая составляет, по мнению большинства, аксиоматичный признак рыночных отношений. Почему это преимущество не было использовано в то время? Да потому, что при государственной форме собственности эта “прозрачность” не имела особого значения, так как все доходы производителей аккумулировались в рамках центральных организаций, а затем распределялись ими в соответствии с потребностями государства.

При этом потребности самого производителя были вторичными, и у производителя не было возможности проявлять инициативу при этом распределении. Поощрение, в частности, в сфере новой продукции если и осуществлялось, то только в виде мизерных “поощрительных надбавок”, распределяемых государством между производителем и потребителем. “Прозрачность информации” как возможность обмена информацией между производителем и потребителем по поводу процесса воспроизводства стала не только возможна, но и, на наш взгляд, необходима при имеющемся уровне *информационных технологий*. В будущем именно эти технологии смогут составить одно из условий беспрепятственного перелива ресурсов производства при межотраслевом межфирменном сотрудничестве.

Переход к рынку изменил формы связи между производителем и потребителем, введя коммерческую тайну как тайну, определяемую как сокрытие от потребителя продукта издержек про-

изводства, а от его производителя – “эффекта потребления”, получаемого в результате эксплуатации продукта. Коммерческая тайна предполагает знание партнерами только тех параметров контракта, которые определяют экзогенные по отношению к процессу воспроизводства условия производства и потребления – спрос и предложение, но эндогенные условия – основа коммерческой тайны.

Мы предлагаем выйти за границы процесса обмена, определяемого “спросом–предложением” продукта, и перейти к функционированию субъектов производственной деятельности в границах категорий “производство–потребление”. А для этого – ввести в режим деятельности производителей и потребителей “прозрачность информации” – как первичный фактор превращения межотраслевых межфирменных отношений в межотраслевое межфирменное сотрудничество.

Следует учесть, что разговор о “прозрачности информации” ведется в российской экономике достаточно часто и давно: правда, в этом случае используется термин “транспарентность”, который подразумевает возможность осуществления контрольных функций вышестоящими организациями нижестоящих (“атавизм директивности”). Мы же предполагаем “прозрачность информации” – как постоянный обмен информацией в процессе производства и потребления продукта. Таким образом, производитель и потребитель, принадлежащие к разным отраслям производства (отрасль, как известно, определяется единством процесса производства), становятся соучастниками единого процесса воспроизводства. Процесса по своему характеру функционирования принципиально иного, не разъединяющего производителя и потребителя коммерческой тайной и стремлением к максимизации прибыли, а объединяющего их в едином процессе, где потребление станет целью процесса, а не средством получения прибыли. Это сотрудничество будет осуществляться не одновременно, что происходит при заключении контракта на стадии “спрос–предложение”, а интегрально – на стадии “производство–потребление” продукта. Суть интегральности сотрудничества сведется к тому, что каждый из производителей при проведении работ по повышению научно-технического уровня продукта будет беспрепятственно получать данные об использовании продукта как ресурса, в частности, например, данные об изменении эффективности при его внедрении. При современном уровне информационных технологий данные могут предоставляться on-line и в тот момент, который требуется производителю. Таким образом, он сможет в любое время иметь данные о новом продукте, об изменении параметров его эксплуатации как ресурса производства.

Конечно, каждое действие производителя, связанное с улучшением технико-экономических параметров, с помощью тех же информационных технологий и также on-line сможет получить соответствующую реакцию со стороны потребителя. И таким образом может быть *опровергнуто* положение К. Маркса, утверждавшего: “Потребление, рассматриваемое не как конечный пункт, но также и как *конечная цель* (выделено мной. – В.М.), – лежит, собственно говоря, вне *политической экономики* (выделено мной. – В.М.), за исключением того, что оно, в свою очередь, оказывает обратное воздействие на исходный пункт и вновь дает начало всему процессу” (Маркс, 1980, с. 26).

Два вида потребления, которые он рассматривает в “*Экономических рукописях*”, это “производительное потребление” – потребление, которое “вновь дает начало всему процессу”. И “потребительное производство” – “уничтожающая противоположность производства” – “конечный пункт”, “конечная цель” производства. Как видим, по мнению К. Маркса, политэкономия изучает только “производительное потребление” – *потребление как средство*, дающее начало всему процессу воспроизводства.

Но почему К. Маркс не включил “потребление как цель” даже в “изучение политэкономии”? Нам представляется, потому, что К. Маркс как приверженец классический политэкономии¹⁰ не смог преодолеть (в “*Капитале*” этот признак лишь критикуя) точки зрения о *первичности права собственности*. Критикуя ограниченность воспроизводства процессом реализации, он, как мы увидим ниже, строит схемы процесса воспроизводства только в рамках этой ограниченности, соответственно используя потребление лишь как “производительное потребление”.

Вводя “прозрачность информации” и ряд когерентных признаков нового процесса производства (подробнее ниже), мы показываем, что в современных условиях, при инновационном раз-

¹⁰ Автор придерживается данной точки зрения, несмотря на ее спорность.

витии экономики России, следует изменить саму сущность процесса воспроизводства, введя в процесс воспроизводства категорию потребления. Чтобы стали ясны основные моменты наших заявлений, рассмотрим схемы двух видов процесса воспроизводства: одну – данную Марксом в “Капитале” и другую – предлагаемую нами.

Особенности этих схем более подробно изложены в нашей книге “От экономики соперничества к экономике сотрудничества” (Малышев, 2010, с. 335–360). Поэтому в данной статье мы кратко изложим их, используя для этого схему процесса воспроизводства *производительного капитала*, которую приводил в “Капитале” К. Маркс: “Кругооборот производительного капитала есть та форма, в которой классическая политическая экономия рассматривает процесс кругооборота промышленного капитала” (Маркс, 1974, с. 99). Эта схема имеет следующий вид:

1-й производитель

$$П \dots T' - D'; D - T (Cп, P) \dots П (П'),$$

где П – процесс производства продукта производства; T' – физический объем нового продукта производства ($T' = T + \Delta T$); D' – стоимость произведенного нового продукта производства ($D' = D + \Delta D$); D – стоимость приобретаемых ресурсов производства; T – физический объем ресурсов производства; $Cп, P$ – физический объем приобретенных средств производства ($Cп$) и рабочей силы (P); $П (П')$ – повторение процесса производства в расширенном масштабе ($П' = П + \Delta П$).

Сразу хотелось бы обратить внимание на то, что эта схема отражает деятельность только одного производителя. В первой части: $П \dots T' - D'$ – с точки зрения производства продуктов. На схеме отражается процесс производства $П$, в результате которого производитель получает товар с улучшенными качествами (потребительскими параметрами), т.е. $П \dots T'$, где: $T' = T + \Delta T$. Затем происходит продажа продукта производства, в результате чего производитель получает выручку – D' .

Вторая часть схемы отражает тот же процесс воспроизводства, но уже с точки зрения потребляемых ресурсов – продуктов производства предшествующей стадии технологической цепочки. D – во второй части схемы означает стоимость приобретенных производителем ресурсов производства, T – физическое выражение используемых ресурсов производства: $Cп$ – использованные в процессе производства средства производства (средства труда и предметы труда), P – рабочая сила: работники, привлекаемые для производства продукта T' . И далее процесс воспроизводства кончается тем же процессом производства, но уже расширенным воспроизводством – $П'$.

Эта схема позволяет убедиться в том, что процесс воспроизводства, приведенный К. Марксом, во-первых, замкнут: $П \dots П'$, во-вторых, замкнут пределами права собственности производителя, в-третьих, ограничен реализацией продукта производства – $П'$. Наряду с этим процесс воспроизводства можно ассоциировать с участием двух продуктов – средств производства и продуктов производства в рамках права собственности одного субъекта производственной деятельности, являющегося в этом случае производителем продукта.

Наше предложение, которое сводится к изменению процесса воспроизводства, можно отразить следующим образом:

1-й производитель

$$П \dots T' - D';$$

2-й производитель

$$D - T (Cп, P) \dots П (П').$$

Из данной схемы видно, что в процессе воспроизводства участвует один продукт, оцениваемый у первого производителя как продукт производства, у второго производителя – как ресурс производства. Функции первого производителя отражаются в левой части схемы:

1-й производитель

$$П \dots T' - D'$$

Эта часть функций продукта, конечным результатом которой является его реализация (T') с получением соответствующей денежной суммы (D'), совпадает с предыдущей схемой К. Маркса.

Причем совпадает потому, что осуществляется, так же как и у К. Маркса, производителем продукта (1-й производитель).

Изменения, причем существенные, отражаются в правой части схемы, у второго производителя – потребителя продукта первого:

2-й производитель

Д – Т (Сп, Р) ... П (П').

Формально мы используем те же обозначения, так как речь идет о процессе использования ресурсов производства. Главное отличие от предшествующей схемы состоит в том, что Сп в этой схеме – продукт, производимый первым производителем и потребляемый вторым – как ресурс производства. Таким образом, предлагаемый нами процесс воспроизводства объединяет производителя и потребителя одного продукта, лишая тем самым этот процесс противоречий. Объединение деятельности производителя и потребителя одного продукта позволяет включить потребление в процесс воспроизводства, сделав его конечным результатом этого процесса.

Процесс, в котором потребление выступает как цель, а не средство, позволит определить реальную ценность продукта для общества, так как общество в этом случае нами рассматривается не как сумма производителей, а как сумма потребителей. Разница в оценке, на первый взгляд не столь существенная, будет состоять в том, что в процесс воспроизводства в этом случае будут включаться не только субъекты производственной деятельности, но и население. А потому “социальная роль бизнеса”, которая практически противоречит интересам производителей при первичности права собственности, становится составляющей деятельности каждого субъекта производственной деятельности при его вторичности. Выразится это в том, что производитель on-line сможет участвовать в потреблении продукта и – что особенно важно – будет стремиться не к повышению, а снижению цен для потребителя.

Это может не выражаться в номинальном снижении цен, так как качество потребительских параметров, особенно если речь идет о высокотехнологичных продуктах, обычно растет быстрее, чем номинальные оценки этого продукта. В общем-то эти тенденции должны совпадать, но чаще бывает отмеченная нами тенденция. Таким образом, реальная стоимость продукта будет снижаться, даже при росте его номинальной стоимости, по которой население и будет покупать данный продукт.

Российская экономика станет обладать неоспоримым преимуществом, если будет использовать предшествующий перестройке опыт ценообразования на новую продукцию производственно-технического назначения. В частности, при использовании методологии ценообразования на основе объективно обусловленных оценок (о.о. оценок) Л. Канторовича, так как именно эти оценки – единственный в мировой практике методологический подход, определяемый включением эффекта потребления у конкретного потребителя (“прокатной оценки”, по Л. Канторовичу) в цену продукта (Канторович, 1959).

Современные информационные технологии (при их использовании как участника процесса воспроизводства) позволяют производителю одновременно менять цены в зависимости от изменения условий потребления продукта. Точно так же беспрепятственно и on-line потребитель сможет получать данные от производителя об издержках производства на используемый им продукт, учитывая реальные возможности производителя. Этот постоянный и беспрепятственный обмен информацией о производстве и потреблении в силу когерентности признаков создаст тот режим межотраслевого межфирменного сотрудничества, который исключит коммерческую тайну и стремление к аккумуляции ресурсов производства каждым партнером процесса воспроизводства.

Изменится в этом случае и основная функция цен. Стимулирующая функция уступит место распределительной, позволяющей на этапе воспроизводства установить между всеми российскими производителями тот режим межотраслевого межфирменного сотрудничества, который обеспечит не только беспрепятственный перелив ресурсов производства, но и, как следствие, возможность их самостоятельного воспроизводства всеми российскими производителями.

Тем самым будет создан тот “институциональный климат”, который обеспечит более благоприятные условия для объединения субъектов производственной деятельности внутри страны по срав-

нению с функционированием в рамках процесса глобализации. Можно ли считать это положительным моментом? По нашему мнению, да, так как Россия будет гарантирована от угрозы “голландской болезни”, возникшей, в частности, в экономике России в начале XXI в. при экспорте газа¹¹. Но это не будет означать принуждения российских производителей сотрудничать с российскими потребителями: стремление к сотрудничеству будет исходить от самих производителей.

Теоретически и практически все субъекты производственной деятельности окажутся объединены и образуют внутри страны единую технологическую цепочку. Отсутствие противоречий и потребление как цель производства – оба этих признака приведут к тому, что эта технологическая цепочка будет определяться межотраслевым межфирменным сотрудничеством *ex ante*. Именно в этом случае мы сможем говорить об экономике России как об экономике *ex ante*. При этом данная экономика понимается не как прогнозируемая на макроуровне, что обычно для ее трактовки, а как экономика, функционирование которой определяется на микроуровне целями каждого производителя – целями, выходящими за рамки его права собственности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Блауг М.** (2004). Методология экономической науки, или Как экономисты объясняют // *Вопр. экономики*. № 3.
- Введение в институциональную экономику (2005) / Под ред. Д.С. Львова. М.: Экономика.
- Гайдар Е.** (2004). Богатые и бедные. Становление и кризис социальной защиты в современном мире. Статья первая // *Независимая газета*. 14 мая.
- Доклад о мировом развитии (2010). Доклад о мировом развитии. Развитие и изменение климата. Всемирный банк. М.: Весь мир.
- Жить по-человечески (2008). Владимир Путин выступил на расширенном заседании Госсовета // *Российская газета*. 9 февраля. № 28 (Федеральный выпуск № 4585).
- Канторович Л.В.** (1959). Экономический расчет наилучшего использования ресурсов. М.: Наука.
- Кувшинова О.** Начать с себя // *Ведомости* (2012). 30 марта. № 57 (3071).
- Малышев В.Л.** (2010). От экономики соперничества к экономике сотрудничества. М.: Экономика.
- Маркс К.** (1974). Капитал. Том 2. М.: Изд-во политической литературы.
- Маркс К.** (1975). Капитал. Том 3. М.: Изд-во политической литературы.
- Маркс К.** (1980). Экономические рукописи 1857–1861. (Первоначальный вариант “Капитала”). Часть I. М.: Изд-во политической литературы.
- 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). Завершающая пресс-конференция президента Путина открыла его новые перспективы // *Российская газета*. Столичный выпуск. 15 февраля. № 33 (4590). (По материалам агентства подготовили Е. Власова, В. Кузьмин, А. Ильин).
- Робинсон Дж.** (1986). Экономическая теория несовершенной конкуренции. М.: Прогресс.
- Тамбовцев В.Л.** (2004). Введение в экономическую теорию контрактов. М.: ИНФРА-М.
- Уильямсон О.** (2001). Природа фирмы. М.: Дело.
- Ходжсон Д.** (2003). Экономическая теория и институты. М.: Дело.
- Шумпетер Й.** (1982). Теория экономического развития. М.: Прогресс.
- Яременко Ю.В.** (1999). Приоритеты структурной политики и опыт реформ. М.: Наука.

Поступила в редакцию

06.06.2012 г.

¹¹ В свое время председатель правления компании “Газпром” Р. Вяхирев чуть было не оставил российские электростанции без газа, увлекшись высокими ценами на газ на мировом рынке: на мировом рынке цены были примерно в три раза выше, чем на внутреннем.

The Transparency of Information as a Basis of Innovation Development Strategy for the Russian Economy

V.L. Malyshev

The author proves that the transition to innovation economy is determined not only by increasing high-technology products but mainly by changing of mechanism of production affairs. It is shown that Russian economy today is highly monopolized with profit maximization behavior of producers whereas the Innovation Development Strategy up to 2020 supposes the basic renovation. The crux of this renovation is changing the reproduction process by including consumption into it. Also the role of prices should change: their stimulation function would be replaced by distributional function.

Keywords: monopoly, monopsony, maximization behavior, consumption production, distribution function of prices, transaction costs, competition, state interests, balanced economy, interbranch technological progress, interbranch companies' cooperation.