

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

О. В. Беркова

Белорусский национальный технический университет, Минск

O. V. Berkova

Belarusian National Technical University, Minsk

УДК 303.101

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ: ПРИРОДА И МЕХАНИЗМЫ

INNOVATIVE DEVELOPMENT IN A MARKET ECONOMY: NATURE AND MECHANISMS

Внедрение инноваций является результатом действия внутренних механизмов развития рыночной экономики, так как оно напрямую связано с производством прибыли. Производство прибыли, в свою очередь, заложено в стремлении реализации базовых человеческих потребностей, в частности в потребности в безопасности.

Ключевые слова: инновации; инновационное развитие; прибавочная стоимость; прибыль; потребность в безопасности.

The introduction of innovations is the result of the internal mechanisms of development of the market economy, as it is directly related to the production of profit. The production of profit, in turn, is embedded in the desire to realize basic human needs, in particular, the need for security.

Keywords: innovation; innovative development; added value; profit; need for security.

В последние десятилетия в отечественной экономической науке возрастает исследовательский интерес к проблемам инноваций и инновационного развития. Этот интерес вполне объясним, поскольку инновационная парадигма является как единственным путем повышения конкурентоспособности субъектов нашей экономики на мировых рынках, так и одним из важных факторов обеспечения национальной безопасности и устойчивого развития Республики Беларусь.

Однако вызывает некоторое недоумение то, что в отечественных исследованиях, в первую очередь диссертационных, до сих пор наблюдаются попытки определить понятия «инновации», «инновационное развитие», «инновационная деятельность», «инновационный потенциал» и др.

Общепризнанным автором понятия экономической инновации считается Й. Шумпетер. Именно он оказался первым экономистом, который ввел понятия «нововведение» и «инновация» и связал их с темпами экономического развития в своей книге «Теория экономического развития», которая вышла в 1911 году. «...Целесообразность подачи и изложения материала вынуждает нас иметь в виду именно данный случай, когда речь идет о новой комбинации средств производства. Форма и содержание развития в на-

шем понимании в таком случае задаются понятием «осуществление новых комбинаций» [1, с. 140].

Таким образом, инновационное развитие, по Й. Шумпетеру, охватывает весьма широкий спектр явлений (т. е. абсолютно все, что можно включить в понятие «новое» в экономическом развитии), о чем он и пишет далее: «Это понятие охватывает следующие пять случаев:

а) изготовление нового, т. е. еще неизвестного потребителям, блага или создание нового качества того или иного блага;

б) внедрение нового, т. е. данной отрасли промышленности еще практически неизвестного, метода (способа) производства; ...

в) освоение нового рынка сбыта; ...

г) получение нового источника сырья или полуфабрикатов;

д) проведение соответствующей реорганизации, например, обеспечение монопольного положения (посредством создания треста) или подрыв монопольного положения другого предприятия» [1, с. 140].

Как видим, в довольно прозаичном определении инноваций Й. Шумпетера просматривается некая объективная необходимость дальнейшего экономического развития рыночной системы, причем механизмы реализации этой необходимости не раскрываются.

В своем исследовании при ответе на вопрос о внутренних механизмах инновационного развития мы будем исходить прежде всего из того, что «при решении проблемы выявления сущности изучаемых явлений применительно к хозяйственной жизни ... многое зависит от начального звена («экономической клеточки»), которое закладывается в основание теории и затем разворачивается в системное знание» [2, с. 95].

Далее мы будем исходить из того, что «в процессе экономического развития связи генетически возникают одна из другой, и каждая вновь возникшая связь изменяет предыдущую, ... поэтому порядок отвлечения и исследования экономических связей строго определен» [3, с. 13–14].

Главное отношение, главная связь в нашем исследовании будет выделена таким образом, что природа инноваций будет представлена как явление, имеющее непосредственную связь с природой прибыли. Стремление к прибыли в процессе хозяйственной жизни людей – внутренний механизм экономического развития общества независимо от самой стадии этого развития. Уже на самых ранних этапах развития человеческого общества стремление к прибавочному продукту как гаранту некоего запаса, способствующего выживанию при неопределенности будущего, имело место быть.

Это объясняется четко прослеживающимися мотивами человеческой деятельности, исходя из иерархии основных человеческих потребностей, которые отражены в известной пирамиде А. Маслоу. Базовыми, то есть первичными потребностями человека являются физиологические потребности (в пище, одежде, жилище и т. п.), потребность в безопасности и потребность в социализации. Однако далеко не все могут объяснить, почему

сразу после удовлетворения физиологических потребностей человек стремится удовлетворить потребность в безопасности. Здесь необходимо отметить, что прибавочный продукт при натуральном хозяйстве, прибавочная стоимость и прибыль в развитом рыночном хозяйстве всегда выступали как гарант определенной стабильности и защищенности независимо от того, благоприятными или нет будут условия существования в будущем.

Почему прибыль является необходимым атрибутом и почему в обществе действует специализированный институт прибыли – ответ на этот вопрос пытались получить многие исследователи, в частности представители современного институционального направления в экономической теории. В западной традиции понятие «прибыль» используется под иными названиями – «излишек потребителя» и «излишек производителя». Однако это не мешает исследователям разных направлений, но прежде всего институционализма, выделять институт прибыли как постоянное отношение, которое обеспечивает выживание экономических субъектов.

По этому поводу и, в частности, относительно развитых рыночных отношений представитель современного российского институционализма, автор теории институциональных матриц С. Г. Кирдина пишет: «На наш взгляд, институт прибыли обеспечивает наличие и воспроизводство необходимого в условиях частной собственности постоянного “страхового запаса”, в котором нуждается обособленный производитель. ... Невозможность мгновенного совершения хозяйственного цикла и перерыв в переходе к следующему хозяйственному циклу означает, что для выживания основных участников экономики в эти периоды необходимо иметь тот самый излишек, который позволит пережить это время и вступить в следующий хозяйственный цикл. ... Поэтому наличие прибыли означает, что возможно воспроизводство хозяйственных отношений, т. е. формируемый в ходе действия данного института объем прибыли и институциональное закрепление приемлемых в обществе условий ее получения выступает меткой, сигналом того, что все благополучно, хозяйственный процесс не прекращается» [4, с. 132–133].

Объясняя природу производства прибыли в своем исследовании, мы будем исходить из того, что стоимость создаваемого продукта в первую очередь состоит из затрат на здания, сооружения, станки, машины, оборудование, точнее, из амортизационных отчислений на их использование. В экономической теории все вышеперечисленное имеет название «постоянные издержки».

Следующей составляющей стоимости продукта является сырье, материалы и затраты на рабочую силу, то есть то, что принято относить к переменным издержкам. Однако, согласно теории К. Маркса, затраты на рабочую силу занимают среди прочих видов издержек особое место. К. Маркс в своем основном труде «Капитал» подчеркивал, что источником всякой прибыли является прибавочная стоимость, которая, в свою очередь, про-

исходит из неоплаченного труда рабочих. Логика подобных рассуждений такова: рабочему на капиталистическом предприятии выплачивается не вся сумма денег, заработанных им в процессе труда, а только стоимость средств его существования. О том, что зарплата должна складываться из стоимости средств существования рабочего, говорили разные представители экономических школ еще до К. Маркса. Однако именно К. Маркс сделал акцент на том, что заработная плата – это не плата за труд, а всего лишь оплата средств существования рабочего. Значительная часть произведенного рабочим труда не оплачивается капиталистом, а присваивается последним в виде прибавочной стоимости. Таким образом, имеет место капиталистическая эксплуатация наемного труда – основной порок данного способа производства. Далее следовал вывод о том, что последний должен быть ликвидирован (по причине своей несправедливости) путем упразднения частной собственности и установления способа производства, в котором все трудящиеся будут иметь равное отношение к средствам производства и, соответственно, для эксплуатации наемного труда не останется оснований.

Основная идея К. Маркса обосновывала функционирование капиталистического общества как способа производства, где всякая прибыль – и промышленного капиталиста, и торгового, и банкира – есть результат перераспределения прибавочной стоимости, которая создается в материальном производстве и не оплачивается наемному работнику. Прибыль в советской политэкономии даже называлась *превращенной формой* прибавочной стоимости. Подобная логика представляла эксплуатацию наемного труда как главный и основной источник прибыли.

Однако множество причин (удорожание стоимости рабочей силы за счет необходимости постоянного повышения ее квалификации, в том числе путем дополнительного образования, далее за счет необходимости ее социальной защиты и, наконец, постоянная борьба рабочего класса за свои права) привели к тому, что доля оплаченного труда рабочих в общей массе прибавочной стоимости с конца XIX века постоянно увеличивалась, тем самым уменьшая степень эксплуатации наемного труда. Поэтому необходимо рассмотреть и другие пути увеличения прибавочной стоимости, которые касаются данной составляющей стоимости производимого продукта – стоимости рабочей силы.

Два из них (строго говоря, даже три) были подробно освещены еще в «Капитале» К. Маркса. Первый – это производство абсолютной прибавочной стоимости, то есть такое ее производство, которое достигается за счет удлинения рабочего дня или (что аналогично) повышения интенсификации труда. Этот путь имеет свои естественные пределы хотя бы потому, что рабочий день нельзя удлинять бесконечно. Стоимость средств существования при этом тоже логично растет, но этот рост компенсируется зарплатой в гораздо меньшей степени, чем увеличивается при этом прибавочная стоимость.

Когда естественные пределы роста абсолютной прибавочной стоимости начинают ощущаться, возникает вопрос, каким еще образом можно эту самую прибавочную стоимость увеличить. Ответ на него опять же дает классическая политэкономия. Увеличить прибавочную стоимость другим путем можно «при *повышении производительности труда* в отраслях, изготавливающих предметы потребления рабочих, а также в отраслях, выпускающих средства производства, применяемые при изготовлении этих предметов потребления. Так возникает производство относительной прибавочной стоимости, и ее основой является рост производительности труда» [5, с. 192].

Разновидностью относительной прибавочной стоимости является избыточная прибавочная стоимость, которая производится не повсеместно (хотя к ее производству стремятся все), а на отдельных предприятиях. Это происходит потому, что производительность труда рабочих этих предприятий по сравнению со средним для данной отрасли уровнем производительности является более высокой. Важно отметить, что производство избыточной прибавочной стоимости не связано, как в случае с производством относительной прибавочной стоимости, с понижением стоимости рабочей силы. Оно связано с улучшением техники и организации производства на отдельных предприятиях, однако и в случае производства относительной прибавочной стоимости, и в случае производства избыточной прибавочной стоимости речь идет о всеобщем и разнообразном повышении производительности труда. Подобный рост и достигается, говоря современным языком, за счет внедрения инноваций, в данном случае за счет использования новых технологий и новой техники, а также новой промышленной организации производства.

Однако это далеко не все пути получения и увеличения прибыли как основной цели хозяйственной деятельности людей. Согласно Й. Шумпетеру, к инновациям относится не только использование новых технологий и новой техники, а также новой промышленной организации производства, но и открытие новых источников сырья.

Так, новые источники известного и уже существующего сырья количественно увеличивают его предложение, соответственно, при том же спросе, уменьшая его цену. Таким образом, доля сырья и материалов в стоимости произведенного продукта уменьшается, а прибыль (при неизменности других параметров, в первую очередь рыночной цены) – увеличивается.

Что касается освоения новых рынков сбыта как следующей разновидности инноваций по Й. Шумпетеру, то тут необходимо обратить внимание на известный еще со времен Д. Рикардо закон тенденции нормы прибыли к понижению – еще один внутренне встроенный механизм хозяйственной жизни людей.

Суть этого закона сводится к следующему. Внутриотраслевая ценовая конкуренция заставляет производителей снижать издержки на единицу продукции. Это делается для того, чтобы при необходимости снижения цены,

например, в период кризиса товарного перепроизводства и не только, иметь возможность данного снижения сколь угодно долго за счет сокращения прибыли. Снижение цены до уровня издержек и ниже грозит производителю разорением, поэтому приходится постоянно думать, как снизить издержки.

Снижение издержек на единицу продукции достигается внедрением более производительной техники и технологий. Но более производительная техника, как правило, во-первых, более дорогая, что увеличивает долю постоянных издержек в стоимости создаваемого продукта; во-вторых, одновременно она позволяет обходиться меньшим количеством живого труда. Но, как известно, без живого труда вообще невозможно никакое производство, не говоря уже о производстве прибавочной стоимости и, далее, прибыли. На производстве, использующем малое количество живого труда или вообще его не использующем (заводы-автоматы, например), доля прибавочной стоимости минимальна, а прибыль «приходит» благодаря межотраслевой конкуренции, в результате перераспределения прибавочной стоимости из отраслей с более высокой долей живого труда.

Однако поскольку законы рыночной экономики диктуют необходимость повсеместно внедрять новую технику и технологии, то это ведет к увеличению доли затрат на них в стоимости производимого продукта, далее к уменьшению доли живого труда в современном производстве как всеобщей тенденции и, далее, к тотальному уменьшению нормы прибыли. Уменьшение нормы прибыли, т. е. доли прибыли в стоимости производимого продукта, заставляет увеличивать ее количественно путем производства все большего количества товаров. А поскольку внутренние рынки не всегда могут поглотить возрастающую по вышеописанной причине товарную массу, то жизнь заставляет осваивать новые – внешние – рынки, т. е. выходить за пределы национальной экономики.

Таким образом, мы видим, что необходимость освоения новых рынков, которая, по Й. Шумпетеру, также относится к инновационному развитию, опять же заложена в необходимости увеличения прибыли.

И наконец, последняя (точнее, первая, если строго следовать теории инноваций Й. Шумпетера) составляющая инновационного развития – создание новых товаров. За этим «созданием» в его сущности опять же стоят процессы, не видимые явно, при поверхностном рассмотрении. Дело в том, что «истинная» рыночная экономика предполагает обязательное наличие конкуренции и именно той, которая близка к совершенной или чистой ценовой конкуренции. При такой конкуренции право выбора всегда имеет потребитель, он «король» на рынке, и выбирает он, если речь идет об однородных, а не дифференцированных товарах, те из них, которые дешевле. Производитель в данной ситуации занимает положение подчиненное, он не контролирует цену, которая постоянно понижается в результате игры рыночных сил. Для него эта ситуация очень неприятна, так как напрямую ведет к уменьшению прибыли. Именно поэтому, как утверждает экономическая теория, нет

такого производителя, который не стремился бы перевести свой товар из сферы совершенной конкуренции в сферу несовершенной. Это происходит по причине того, что при несовершенной конкуренции, будь то монополистическая конкуренция, олигополия или тем более монополия, производитель может сам устанавливать цену и (или) изменять ее в нужном направлении. Для этого всего лишь надо довести до потребителя и доказать ему некую *истинную или мнимую уникальность* произведенного товара, то есть доказать, что для повышения цены на него (и, соответственно, прибыли для себя, хотя об этом никто не говорит открыто) имеются веские основания. Вот что на самом деле стоит за положением о *производстве новых товаров*, когда речь идет о нем как о составляющей инновационного развития.

Таким образом, мы видим, что «внедрение инноваций» происходит больше автоматически, в результате определенных закономерностей хозяйственной деятельности людей. И поскольку здесь речь идет о человеке, человеческой практике и далее – об общественном развитии в целом, то «инновационные процессы» тесно связаны на всем протяжении истории человечества с базовыми потребностями человека (вспомним пирамиду потребностей А. Маслоу), а также с основными мотивами и стимулами его хозяйственной деятельности.

Другое дело, что в определенных условиях, особенно тех, которые характерны для малых стран с открытой экономикой (каковой является Республика Беларусь), автоматическое действие инновационных механизмов затруднено. Например, в Беларуси не получили должного развития венчурные фонды, которые как массовое явление присутствуют в странах Запада, особенно в США, не на должном уровне внедрена и поддерживается антимонопольная политика и т. д. Безусловно, инновационное развитие в таких странах, как Беларусь, предполагает определенный контроль, регулирование и поддержку со стороны государства. В то же время проведение подобных мероприятий остается малоизученным явлением, что делает особенно актуальными специальные исследования на эту тему.

Список использованных источников

1. *Шумпетер, Й.* Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – 3-е изд. – Москва: Ленанд, 2022. – 398 с.
2. *Рязанов, В. Т.* Экономическое развитие России: реформы и российское хозяйство в XIX–XX вв. / В. Т. Рязанов. – Санкт-Петербург: Наука. 1998. – 796 с.
3. *Степин, В. С.* Методы научного познания / В. С. Степин, А. Н. Елсуков. – Минск: Вышэйшая школа, 1974. – 152 с.
4. *Кирдина, С. Г.* X- и Y-экономики: институциональный анализ / С. Г. Кирдина. – Москва: Наука, 2004. – 255 с.
5. Курс политической экономии: учеб. пособие для экон. вузов и фак.: в 2 т. / под ред. Н. А. Цаголова. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Экономика, 1970. – Т. 1. – 760 с.

(Дата подачи: 28.02.2025 г.)