ВОПРОСЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Ю. В. Тарануха[1]
МГУ имени М. В. Ломоносова (Москва, Россия)

УДК: 330.101.5
doi: 10.55959/MSU0130-0105-6-59-2-1

МЕЗОЭКОНОМИКА — НОВАЯ ФОРМА ПРОМЫШЛЕННОГО РАЗВИТИЯ

Цель статьи – обоснование природы мезоэкономики как уровня экономики, обеспечивающего развитие производительных сил в современных условиях. Для решения этой задачи требуется корректировка гносеологической базы исследования – переход к принципам материалистической диалектики. В первую очередь это касается решения вопроса об уровневом устройстве экономики, которое нельзя объяснить только сложностью современной экономической системы. В статье показано, что решение этого ключевого вопроса связано с выделением производственно-хозяйственных ячеек, посредством которых осуществляется воспроизводство производительных сил. Рассматривая конкуренцию в качестве генератора развития производительных сил, автор статьи показывает, что произошедшие в последние десятилетия изменения в конкуренции сделали возможным создание и завоевание конкурентного преимущества не иначе, как только посредством межфирменной производственной кооперации, которая опирается на добровольное объединение комплементарных высоко специализированных ресурсов и компетенций участников при одновременном сохранении конкурентного принципа взаимодействия между ними. Определяя эту форму взаимодействия как «соревновательная конкуренция», автор показывает, что она становится важнейшим способом создания конкурентных преимуществ, а лежащая в ее основе межфирменная производственная кооперация (индустриальная сеть) – формой развития производительных сил в современных условиях. Именно эта форма кооперации образует материальную базу для формирования нового – мезоуровня уровня в экономике, лежащего между ее микро- и макроуровнями. Выступая в качестве формы развития производительных сил мезоуровень экономики призван стать новым институтом промышленного развития, обеспечивающим воспроизводство материальной (производительные силы) и институциональной (создание и распространение новых правил и норм) базы одновременно.

Ключевые слова: мезоэкономика, субъекты мезоэкономики, мезоуровень экономического анализа; гетеродоксальная мезоэкономика; мезоэкономика общественного воспроизводства, политическая экономия, производительные силы.

Цитировать статью: Тарануха, Ю. В. (2024). Мезоэкономика – новая форма промышленного развития. *Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика,* 59*(2),* 3–20. https://doi.org/10.55959/MSU0130-0105-6-59-2-1.

[1] Тарануха Юрий Васильевич — д.э.н., профессор, Экономический факультет МГУ имени М. В. Ломоносова; e-mail: yu.taranukha@mail.ru, ORCID: 0000-0002-7578-874X.

© Тарануха Юрий Васильевич, 2024 CC BY-NC

Yu. V. Taranukha
Lomonosov Moscow State University (Moscow, Russia)
JEL: B15, B25, P16

MESOECONOMICS AS A NEW FORM OF INDUSTRIAL DEVELOPMENT

The article examines the development of mesoeconomic approach to the analysis of economics and its scientific potential. Addressing the specifics of mesoeconomic approach development, the author considers the evolution of ideas about mesoeconomics in foreign and domestic literature and demonstrates the three approaches to the problem explored in foreign literature: from the point of view of regional economics, institutional theory and methodological approach. It shows that, taking into account the ideas of foreign authors, Russian scientists have significantly expanded the field of scientific research in mesoeconomics, which has embodied in a number of scientific areas that tend to separate from each other. Exploring the reasons behind the interest in mesoeconomics and paying tribute to the achievements of domestic science, the author explores whether mesoeconomics can become a new direction in economic analysis. The author draws attention to the limitations of evolutionary approach to the problems of mesoeconomics, albeit acknowledging it as the necessary and possible solution. Considering the demand for expanding the analysis tools for the new phenomena in the modern economy, the article concludes that mesoeconomics has a significant scientific potential. Its implementation involves determining the nature of the subjects that form the mesospace, as well as establishing the causes of their occurrence. The author sees the reason in contradiction generated by modern hypercompetition — the need for continuous innovative leadership and the impossibility of providing this alone, which is resolved through the emergence of a fundamentally new form of production — intra-production cooperation of specialised, legally and economically independent firms.

Keywords: mesoeconomics; actors of mesoeconomics; mesolevel of economic analysis; institutional mesoeconomics; heterodox mesoeconomics; mesoeconomics of social (public) reproduction, political economy, productive forces.

To cite this document: Taranukha, Yu. V. (2024). Mesoeconomics as a new form of industrial development. *Lomonosov Economics Journal*, 59*(2),* 3–20. https://doi.org/10.55959/MSU0130-0105-6-59-2-1

Введение

Мезоэкономика, оставаясь периферийным понятием для современной экономической мысли, демонстрирует не только наличие устойчивого интереса к себе, но и способность к эволюции. Причем, как отмечают исследователи истории вопроса (Волынский, Круглова, 2018), сходная ситуация наблюдается и в зарубежной, и в отечественной научной среде. В то же время нельзя не отметить тот особый интерес к мезоэкономике, который возник со стороны российских ученых, связывающих с ней пре-

одоление негативных последствий рыночных реформ 90-х гг. XX в. (Клейнер, 2003).

Весьма активное изучение проблем мезоэкономики учеными ряда ведущих научных центров страны за более чем 20 лет вылилось в формирование обособившихся подходов к исследованию мезоэкономики, что стало основанием для их классификации (Волынский, 2017; Кирдина-Чэндлер, Маевский, 2020]. Богатое и разнообразное наследие, полученное российскими учеными в результате изучения мезоэкономики, свидетельствует не только о достижениях, но и о незавершенности исследований.

Причина этого кроется не только в разном понимании объекта анализа и различий в применяемой методологии (Тарануха, 2022). Камнем преткновения является неверное понимание природы мезоэкономики. Это становится причиной онтологического единства явления, которому придаются разнохарактерные по своей природе формы проявления — от интегрированных комплексов и отраслей до регионов и территориальных объединений предприятий и организаций. Следствием этого становится размытость предметной определенности явления. В одном случае это социально-экономические процессы и механизмы, в другом, — механизмы организации производства и использования ресурсов, в третьем, — это сфера формирования институтов (Клейнер, 2018), в четвертом — это переключающийся режим воспроизводства (Кирдина-Чэндлер, Маевский, 2020).

Природа уровневого устройства экономики

Обоснованность выделения мезоуровня, как нам представляется, связана с ответом на вопрос о причине уровневого устройства экономики. Сторонники гетеродоксальной мезоэкономики видят ее в переходе к «экономике сложности», состоящей в нелинейности, неустойчивости и эволюционности современной экономики (Кирдина-Чэндлер, 2018; Маевский, 2018). Нам представляется это слабым аргументом, так как экономика всегда характеризовалась этими свойствами, хотя интенсивность их проявления была разной во времени. Сам тезис о сложности экономики как основе ее иерархического устройства не вызывает возражений. Но он не отвечает на вопросы о причине и критериях выделения уровней. Такая трактовка допускает произвольное уровневое деление, что в настоящее время становится тенденцией к выделению все новых уровней, например, нано и мега. Кроме того, возникает необходимость в определении понятия «сложность», а также в разработке методики оценки степени этой сложности, т.е. в установлении критериев для выделения каждого уровня.

При исследовании неравновесных систем крен в сторону политэкономического анализа нам представляется не только логичным, но и законо-

мерным, так как именно он способен учесть при анализе принципы системности и эволюционности. С методологической точки зрения наиболее плодотворным является воспроизводственный подход, опирающийся на материалистическую диалектику. Именно она и должна стать базой для исследования природы уровневого деления экономики. При этом главный тезис, на который мы будем опираться в своем исследовании, заключается в том, что развитие любого явления — это результат разрешения внутреннего противоречию между изменчивым содержанием явления и его относительно устойчивой формой.

Став на позицию эволюционизма, мы непременно выходим на производительные силы, так как именно их изменения генерируют перемены в экономической системе. Такой подход продуктивен еще и тем, что позволяет получить ответ на вопрос о происхождении самих институтов, возникновение и развитие которых является следствием развития производительных сил. Данное понимание их природы важно еще и потому, что институты суть внешние формы проявления производственных отношений. А поскольку последние являются общественной формой существования производительных сил, то любые изменения социально-экономических институтов являются следствием изменений состояния производительных сил. Конечно, сам процесс формирования институтов сложнее, но в принципиальном плане все сведется именно к тому, что институты и институциональная среда есть результат развития производительных сил.

При исследовании экономических явлений существует два аспекта анализа — методологический, характеризующий уровень анализа, и онтологический, отражающий специфику устройства экономической системы (Петраков, 2011). В отношении первой части проблемы мы ограничимся лишь указанием на необходимость соответствия между уровнем анализа и наличием такого уровня в экономике. Поэтому макроэкономический анализ возникает лишь после возникновения макровзаимосвязей в экономике. Объектом нашего анализа является онтологический аспект проблемы — мезоуровень как часть иерархической системы экономики. В связи с этим на первый план выдвигается вопрос о причинах уровневого устройства экономики.

Решая этот вопрос, логично оттолкнуться от понятия «экономика». Его можно определить по-разному, но, когда речь идет об экономике как системе, она должна определяться, прежде всего, как единство производительных сил и производственных отношений, в котором первая составляющая играет роль генератора изменений. Именно с этих позиций следует подходить к решению проблемы уровневого устройства экономики, которая сама есть результат развития производительных сил.

Принято выделять три ступени развития производительных сил: 1) первичные (архаичные или естественные); 2) вторичные или общественные; и 3) всеобщие или коммунистические производительные силы (Маркс,

1961а; Маркс, 1969). Но в данном случае речь идет об исторических ступенях зрелости производительных сил. Нас же интересует форма их бытия, т.е. тот способ, посредством которого обеспечивается их существование на каждой ступени развития.

Поскольку сами производительные силы — это «комплекс» средств производства и рабочей силы, то его существование будет обеспечиваться посредством воспроизводства в виде определенной организационной модели. Ее технико-экономическая сторона будет представлена материально-вещественной базой «комплекса», определяемой уровнем технического развития общества. Социально-экономическая сторона модели будет отражать систему экономических интересов и механизм их реализации в виде способа присвоения результатов функционирования «комплекса». Воспроизводя устойчивость взаимосвязи средств производства и рабочей силы, модель становится формой существования производительных сил. Ее устойчивость относительная, поскольку мы имеем дело с эволюционным процессом, движимым противоречием, которое неизбежно возникает между постоянно изменяющейся технико-экономической стороной (материальной базой) и относительно устойчивой социально-экономической стороной. Поэтому способ соединения составных сторон производительных сил постоянно эволюционирует. Пример подобной эволюции дан К. Марксом применительно к капитализму: простая кооперация, мануфактура и фабрика (Маркс, 1961б).

Социально-экономическая сторона производительных сил демонстрирует куда меньшее разнообразие, и в этом смысле является более консервативной. Можно выделить всего два типа поведенческого императива — частный и коллективный (общественный). Первый тип характеризуется частным присвоением результатов функционирования производительных сил и единоличным принятием решений. Второй тип предполагает распределение результатов в соответствии с вкладом каждого участника и опирается на консенсусный способ принятия решений. Поддержание соответствия между сторонами обеспечивается за счет адекватности изменений в каждой из сторон, а развитие за счет разрешения противоречий, возникающих вследствие периодически возникающих несоответствий между сторонами. Поэтому форма существования производительных сил, она же модель их воспроизводства, может иметь частный или коллективный (общественный) характер.

Принципиальное различие между ними не в масштабе и не в типе (простое, расширенное) воспроизводства, как может показаться. Его суть в разности потенциалов, определяемых доступностью к производственным ресурсам. Именно это становится причиной формирования разных уровней воспроизводства производительных сил. В рамках одного уровня развития производительных сил частная модель их воспроизводства обладает заведомо меньшим потенциалом по сравнению с общественной мо-

делью. Причиной тому служатразличия не только в количественных параметрах, а в первую очередь в компетентностных ограничениях — доступе к неформальному знанию (Хайек, 2000). Частная форма воспроизводства производительных сил ограничена потенциалом отдельного хозяйствующего субъекта, выступающего первичным звеном существования производительных сил. Ее логично назвать микроуровнем их развития, который представляет собой воспроизводство производительных сил в рамках субъектов, действующих на микроуровне экономики. Но это говорит и о том, что субъекты, испытывая влияние извне, развитие их производительных сил обеспечивается эндогенно за счет полученных ими экономических результатов.

Докапиталистические экономики были фактически одноуровневыми. Даже наличие торговли внутри стран и между ними не меняло сути микроуровневого характера воспроизводства производительных сил. Отдельное частное хозяйство остается закрытой системой, говоря языком системного подхода. Диаметрально противоположный пример дает бывшая советская экономика, где даже при наличии хозрасчета воспроизводство по определению было макроуровневым, так как репродуктивные процессы отдельных звеньев экономики, формально обособленные, в действительности определялись не их собственными экономическими результатами, а ходом всего общественного воспроизводства. Проще говоря, в первом случае воспроизводство производительных сил является микроуровневым, а во втором, — макроуровневым.

Основа капиталистической экономики — микроуровневый тип воспроизводства, осуществляемого за счет результатов деятельности отдельной фирмы. С переходом к индустриальной стадии развития индивидуальные воспроизводственные процессы становятся все более зависимыми от хода общественного воспроизводства. Но макроуровень воспроизводства производительных сил не возникает, несмотря на то, что воспроизводственный процесс становится объектом внимания со стороны государства. Тем не менее влияние на частные воспроизводственные процессы со стороны общества (государства) является достаточно сильным, чтобы говорить о поддерживающей роли макроуровня в осуществлении процесса воспроизводства производительных сил. В результате экономика становится двухуровневой при ведущей роли микроуровня и вспомогательной роли макроуровня.

Расхождение между указанными типами воспроизводства производительных сил заключено в различии исходных условий и внутренних стимулов. Коллективный тип воспроизводства располагает значительными ресурсными возможностями, что повышает вероятность достижения потенциально большего результата. Однако частный тип обладает более мощными стимулами, способными переломить превосходство в ресурсах. Какой тип возобладает, будет зависеть от того, какое из качеств даст луч-

ший результат при данном состоянии технико-экономической стороны производства. Однако критерием разграничения является способ координации воспроизводственного процесса. Для микроуровневого воспроизводства характерен иерархический способ, для макроуровневого — стихийный, рыночный способ координации. Причиной перехода к новому способу координации является потребность в обеспечении соответствия технико-экономической и социально-экономической сторон воспроизводственного процесса. На практике это означает приведение системы экономических интересов и стимулов в соответствие с уровнем развития производительных сил. Рассматривая выделение уровней экономики в указанном ключе, методологически обоснованной будет его трактовка как уровня «системы, на котором формируются механизмы ее самоорганизации», а каждый ее уровень будет иметь собственную структуру, обеспечивающую действие механизма самоорганизации (Дерябина, 2018).

Межфирменная производственная кооперация как основа формирования нового уровня в экономике

Опыт советской экономики показал, что применение одних и тех же инструментов даже для решения сходных проблем на разных уровнях экономики — сложная задача. По крайней мере, административные меры не обеспечили устойчивую динамику развития советских производительных сил, что привело к скатыванию экономики к технологической стагнации. Это указывает на то, что переход с микроуровня воспроизводства производительных сил на макроуровень представляет сложную задачу, которая вряд ли может быть решена без промежуточных ступеней. В этом смысле вполне обоснованно говорить, о том, что возникновение новых уровней воспроизводства производительных сил обусловлено усложнением процесса их воспроизводства. Сложность состояла в том, что этот процесс уже не мог обеспечиваться отдельными хозяйственными звеньями, а рыночный способ координации перестал справляться с этой задачей, так как не гарантировал возмещения затрат новаторам. Стала формироваться новая воспроизводственная парадигма, суть которой состоит в переходе от иерархической модели производственных связей к модели, опирающейся на сетевое взаимодействие.

Причиной такого перехода является не масштабы деятельности и не господство акционерного капитала. Причина заключается в перемене формы воспроизводства производительных сил, которая внешне представлялась в виде смены организационной формы производства, которую можно определить, как распределенное производство (Смородинская, Катуков, 2017). Его суть в применении нового типа межфирменной кооперации, представляющей собой, во-первых, сеть технологически взаимосвязанных, но юридически самостоятельных производственных

звеньев, во-вторых, осуществляющих обмен не конечной, а промежуточной продукцией, и в-третьих, размещающихся там, где производство добавленной стоимости наиболее эффективно. Но главная особенность таких структур состоит в том, что они представляли собой кооперацию специализированных компетенций. Их взаимодействие поддерживается не только через обмен результатами производства, а в первую очередь благодаря обмену знаниями и навыками. Такие организационные структуры «уже невозможно просто квалифицировать как стандартные организации микроуровня, это нечто большее. Анализ таких структур логически требует введения адекватной их природе теоретической категории — мезоуровня» (Дерябина, 2019, с. 15). Но их возникновение обусловлено вовсе не синергетикой, как полагает М. А. Дерябина. Здесь важно не спутать причину и следствие.

Основа развития производительных сил — изменения в материальных условиях производства, прежде всего, в технике. Поэтому логически проблема поиска причин развития производительных сил трансформируется в определение причин инновационной активности фирм. Существует два объяснения ее природы. Й. Шумпетер объяснял ее субъективной склонностью предпринимателей к осуществлению новых комбинаций (Шумпетер, 1982). К. Маркс, наоборот, считал ее следствием принудительного действия рыночной конкуренции, которая «постоянно преследует капиталиста своим законом издержек производства» (Маркс, 1957, с. 455) и отнимает у него завоеванные им плоды, побуждая к новым начинаниям (Маркс, 1955).

В настоящее время господствует шумпетерианский подход. Но, на наш взгляд, марксистская трактовка природы инновационной активности более адекватно отражает мотивацию к ней. Да и сам Шумпетер впоследствии признавал, что стремление к лидерству порождается угрозой потери предпринимательской прибыли вследствие конкурентного давления со стороны соперников (Шумпетер, 1982, с. 202, прим. 22). Предпринимательство — это лидерство поневоле. Это не означает принижения роли субъективного фактора. Но принципиальное различие заключается в том, что субъективная склонность к новаторству никоим образом не связана с рыночным поведением. В то время как новаторство в марксистской трактовке имеет исключительно рыночную природу и опирается на рыночные стимулы — поиск материальной выгоды. Поэтому в основе нашего методологического подхода будет лежать тезис о том, что непосредственной причиной развития производительных сил является соперничество за материальные выгоды, которое в рыночном хозяйстве принимает форму конкуренции, являющейся двигателем изменений в производительных силах общества.

Если конкуренция мотивирует развитие производительных сил, то она же вызывает к жизни и новые формы, в которых они будут воспроизво-

диться. Следовательно, конкуренция генерирует формирование новых уровней экономики. Остается лишь проследить механизм ее действия в этом отношении.

Последняя четверть XX в. знаменовалась переходом к новому виду конкуренции — гиперконкуренции (Браун, 1998), отличительными чертами которой являются: 1) внезапность нападения; 2) с неожиданной стороны (часто из-за пределов отрасли); 3) применение неожиданных методов борьбы; 4) имеющих разрушительный эффект. Гиперконкуренция — это борьба за рыночное лидерство, опирающаяся на *новый принцип: «победитель забирает всё»*. Ее суть — высокая скорость и непредсказуемость перемен. Между тем, это только видимая сторона перемен в конкуренции. Но имела место еще одна сторона, хотя и менее заметная, но не менее значимая. Она касалась способа формирования конкурентного преимущества.

В условиях гиперконкуренции устойчивых конкурентных преимуществ не существует. Прежде, завоевав конкурентное превосходство, фирма могла рассчитывать на его продолжительную эксплуатацию. Теперь созданное ею преимущество обесценивается быстро. Условием выживания в гиперконкуренции становится обеспечение непрерывной генерации инноваций. Единственным устойчивым преимуществом становится умение изменяться быстрее соперников.

Но на этом пути фирму поджидают две сложности — экономическая и технологическая. Экономическая сложность — резкое увеличение риска возникновения безвозвратных затрат. Это обусловлено высокой капиталоемкостью создания конкурентного преимущества. Но главная трудность заключалась в резком сокращении сроков эксплуатации созданного преимущества, а значит, снижении гарантий окупаемости затрат. Возникает настоятельная потребность в распределении предпринимательского риска. Технологическая сложность связана с созданием конкурентного преимущества. Его создание требует широкого набора специализированных инвестиций, материализующих специфические знания и навыки. Но отдельная фирма не может располагать всеми необходимыми компетенциями. Более того, чтобы увеличить свою конкурентоспособность фирма должна углублять свою специализацию. Производя промежуточные продукты, она все дальше оказывается от рынка.

Вертикальная интеграция неспособна решать возникшее противоречие из-за риска оппортунистического поведения. В условиях гиперконкуренции он превращается в главную угрозу, так как создание конкурентного преимущества требует кооперации множества обособленных компетенций. Оно не может быть решено через куплю-продажу необходимых компетенций на рынке, так как они по большей части представляют собой сгустки неявного знания, которое нельзя отделить от владельца. Единственный способ разрешить возникающее противоречие — кооперация

владельцев специализированных компетенций. Именно эти два обстоятельства вызвали те перемены, которые обусловили переход к новой форме взаимосвязи фирм. Качественная перемена состоит в замене акта обмена ценностями, в котором каждая сторона преследует эгоистический интерес, способом связи, при котором соперники, осознавая свою взаимодополняемость, подчиняют собственные интересы общей цели — созданию конкурентного преимущества, отвечающего интересам каждого участника. На смену «рынку без обязательств» приходит сетевая структура, несущая в себе взаимообусловленную ответственность. На базе этого рождается новая форма предприятия. Это не стратегический альянс, организованный для решения конкретной задачи, и не сетевой способ организации бизнеса, создаваемый с целью оптимизации затрат, и не сеть поставщиков, обслуживающих корпорации. Эти формы «партнерских» отношений в лучшем случае могут рассматриваться в качестве предвестников тех перемен, которые ведут к формированию новой формы воспроизводства производительных сил.

Какова же природа этих отношений? Вряд ли можно сомневаться в том, что это происходит без принуждения. Власть конкуренции — это ее способность уравновешивать эгоистические притязания соперников. В этом смысле конкуренция и принуждение не отделимы друг от друга. Но вступление в партнерские отношения не может быть объяснено только принуждением. Мотивация к нему коренится в логике развития самого конкурентного отношения, которое включает элементы как принуждения, так и выгоды. Самый надежный способ защиты от конкуренции — это уход в область свободную от нее. Проблема состоит в том, что хозяйственное пространство и экономически (объем спроса), и территориально является ограниченным. Поэтому лакуны, свободные от конкуренции, постепенно исчезают. В этих условиях конкуренция подсказывает соперникам, что при эгоистическом типе поведения они могут рассчитывать только на минимальный результат, а то и вовсе могут стать жертвами такого поведения. Формируется понимание того, что в условиях интенсивной конкуренции более предпочтительным становится не борьба, а взаимодействие. Но в нашем случае это не олигополистическое поведение, а качественно новая форма взаимодействия, опирающаяся не на поведенческий, а на технологический императив.

В условиях гиперконкуренции, чем глубже специализация конкурента, тем дальше он отстоит от источника вознаграждения — конкурентоспособного продукта, создание которого становится возможным только путем кооперации владельцев специализированных компетенций. Возникает принципиально новая ситуация: реализация частных интересов соперников требует объединения их усилий. Причем к этому подталкивают не опасения, связанные с реагированием конкурентов, и даже не понимание преимуществ кооперации, а осознание того, что завоевание кон-

курентного преимущества в одиночку становится невозможным. Возникает потребность в такой технологии связи владельцев специфических ресурсов, которая опирается на стимулы, т.е. на добровольное участие.

Суть переворота заключается в переходе от обмена результатами деятельности к обмену компетенциями (знаниями и опытом) на основе глубокой производственной специализации. Создание конкурентного преимущества заключается не в том, чтобы найти правильное решение — «покупать или производить самому», а в том, чтобы сотрудничать (Бест, 2002). Формируется новый механизм связи производителей, противоположный тому, который господствовал до этого. Происходит поворот к преодолению атомистичности рынка. Содержательная сторона новой тенденции состоит в готовности партнеров отказаться от части своих прав и добровольно делегировать эту их часть партнерству. Цель такого трансферта прав — оптимизация комбинирования и использования производственных ресурсов, а его форма — отсутствие юридического оформления передачи прав собственности. Являясь юридически независимыми агентами рынка, члены партнерства осознают себя звеньями единой хозяйственной цепи. По факту это квазиинтеграция, предполагающая не только координацию инвестиционных потоков и активный обмен научно-технической информацией, но и сохранение механизма оценки вклада каждого участника в созданную ценность.

Но это особый тип сотрудничества. Он не устраняет отношений соперничества, как полагает Дж. Мур (Moore, 1996). Причиной тому является разная степень ценности для партнерства компетенций участников. Поэтому такое партнерство уместно определить как конкурентное партнерство. Партнерство потому, что в нем соперничество ведется не с целью уничтожения соперников, как в обычной конкуренции, а за занятие лучшей позиции в партнерстве. Его содержательная специфика состоит в том, что в этом соперничестве естественный отбор заменяется «социальным» отбором, который ограничивается перепозиционированием соперников (Weber, 1978). Иначе говоря, здесь конкуренция не выходит за рамки состязательности, которая не несет витальных последствий для соперников.

Суть этой формы означает, что соперники сотрудничают на стадии создания ценности, но соперничают на стадии распределения реализованной ценности, т.е. они сотрудничают как производители, но соперничают как продавцы. Главное отличие такого партнерства — большая устойчивость. Во-первых, более жестким становится действие ограничительного принципа, так как партнерство опирается на комплементарность компетенций участников. Во-вторых, в партнерские отношения вступают только с теми, кто способен привнести ценные специализированные ресурсы. В-третьих, партнеры понимают, что разрыв отношений ведет к снижению конкурентоспособности всех и каждого из них. Устойчивость партнерства обусловливается еще и тем, что оно реализуется не на рынке, а еще на ста-

дии создания рыночной ценности, вследствие чего стимулы для проявления оппортунистического поведения понижаются. Это позволяет говорить о качественной трансформации конкурентного отношения, которая состоит в замещении элементов подавления и уничтожения элементами содействия и поддержки. Новая форма взаимодействия партнеров-соперников — это не отношенческая контрактация. Последняя может служить лишь способом решения проблем, возникающих в процессе формирования и функционирования партнерств, опирающихся на кооперацию производительных сил. Иначе говоря, они могут выступать в качестве внешних форм, но не раскрывать подлинной природы формирования нового уровня воспроизводства этих сил.

Материальная база мезоэкономики

Цель перехода к конкурентному партнерству — повышение конкурентной устойчивости. Раньше проблема преодолевалась путем оптимизации технологических цепочек посредством разных форм интеграции. В настоящее время конкурентное превосходство завоевывается за счет оптимизации цепочки создания ценности путем интеграции рассеянных знаний и опыта. Так как перемена выражается в модификации принципа и механизма реализации конкурентного отношения, то у нас имеются все основания для выделения этого типа отношения в качестве особой формы существования конкуренции. А поскольку ее содержание заключается в переходе к соревновательному типу соперничества, то она может быть определена как «соревновательная конкуренция». Соревновательная конкуренция — это форма соперничества, которое ведется на базе добровольного ограничения эгоистических притязаний и установления партнерских отношений среди соперников ради повышения совместной конкурентоспособности. По своей сути, соревновательная конкуренция — более зрелая форма регулируемой конкуренции, но обладающая рядом особенностей. Во-первых, она имеет иную природу регулирования — добровольность вместо принудительности. Во-вторых, у нее иная миссия — нацелить поведение партнеров на решение общей задачи, а не ограничить возможности соперников. В-третьих, изменяется механизм ее действия — стихийный способ координации деятельности сменяется сознательной координацией.

В данном случае особенно важно понимание того, что мы имеем дело с новым типом отношения. Главная перемена состоит в трансформации регулирующего воздействия соревновательной конкуренции, которое проявляется не на стадии реализации решений, а на стадии их принятия. Регулирование принимает форму планирования, причем межотраслевого характера. Но она не ограничивается планированием производства. Главная ее задача — планирование развития производительных сил. И хотя

этот процесс ограничен рамками партнерства, его следует рассматривать в качестве генератора межотраслевых сдвигов в экономике. Сами же партнерства, являясь представителями мезоуровня экономики, превращаются в фактор развития экономической системы, так как обеспечивают не только генерацию, но и диффузию нововведений.

Конкурентное партнерство — комплекс производительных сил, далеко выходящих не только за рамки отдельной хозяйственной ячейки, но и отрасли, являясь межотраслевым не только по масштабам, но и по характеру. Возникают структуры, обеспечивающие воспроизводство производительных сил на уровне выше микроуровня, но ниже макроуровня экономики. Совокупность этих структур формирует то промежуточное пространство экономики, которое логично назвать мезоуровнем экономики. Перемена заключается в том, что производительные силы общества не могут эффективно развиваться иначе, как только в форме межфирменной мультиотраслевой производственной кооперации. Ощущая себя частями целого, члены такой кооперации вступают в неформальные отношения, которые, с одной стороны, предполагают оказание содействия и поддержки, а, с другой — допускают прощение определенных нарушений. Поведение каждого члена такого сообщества становятся частью социального действия, а соперничество между ними из чисто экономического взаимодействия трансформируется в социально-экономический процесс. Поэтому можно утверждать, что указанные ячейки генерируют новые правила и нормы поведения, а мезоуровень экономики становится средой генерации новых институтов.

Майкл Бест назвал новую форму взаимодействия фирм «новым институтом промышленного развития» (Бест, 2002). Нам такое определение представляется вполне удачным при условии, что под институтом подразумевается не только совокупность правил, а в первую очередь особая организация, продуцирующая эти правила. Но есть и другой, более значимый аспект последствий, вызванных образованием конкурентных партнерств. Например, олигополистическое взаимодействие приносит выгоду только его участникам. Для общества оно оборачивается потерями «мертвого груза». Конкурентное партнерство обеспечивает рост производительности труда. Присущая партнерству комплементарность создает благоприятные условия для более интенсивного и быстрого обмена знаниями и компетенциями, активизируя тем самым ход прогрессивных изменений в технологиях, организации производства и бизнеса. Поэтому для общества конкурентные партнерства выступают субъектами, которые обеспечивают развитие производительных сил. Их распространение превращается в фактор развития всей экономической системы.

Из существующих форм партнерских отношений наиболее отвечающей содержанию конкурентного партнерства является индустриальная сеть. Ее отличительные характеристики: 1) глубокая производственная

(в широком смысле слова) специализация участников; 2) мультиотраслевой характер деятельности сети; 3) межфирменная кооперация деятельности на основе обмена компетенциями; 4) отсутствие контроля над собственностью при наличии контроля над управлением активами; 5) наличие соперничества среди партнеров за положение в сети. Индустриальная сеть — это качественно новая форма организации производства, которая предполагает гибридное сочленение иерархического (административного) и рыночного (стихийного) способов координации, притом на добровольной основе. Это, несомненно, новый тип предприятия, которое с полным основанием может быть названо «безграничным», учитывая отсутствие у него четко очерченных физических и юридических границ, что обусловлено не только множественностью участников, но и их подвижностью — уход одних и подключение других. Но размытость организационной формы компенсируется прочностью технико-экономической связи благодаря компетентностной комплементарности членов. Такая форма организации производства обеспечивает устойчивость и гибкость одновременно, что в условиях высокой динамики рыночных изменений имеет первостепенное значение. Главное достоинство этой формы — высокая степень генерации нововведений и высокая скорость их диффузии благодаря беспрепятственному обмену знаниями и опытом. Это новая форма воспроизводства производительных сил, так как в ней воспроизводственная функция изначально реализуется на межотраслевом, т.е. мезоуровне экономики, и притом комплексно, т.е. для всех участников индустриальной сети. Поэтому ни финансово-промышленные группы, ни территориальные производственные комплексы, ни сетевые структуры, связанные с устойчивыми финансово-экономическими отношениями, ни даже кластеры не отвечают указанному признаку и потому не являются субъектами мезоэкономики.

Выводы

Интенсификация конкуренции, проявляясь в усложнении процесса создания инноваций и одновременно в сокращении времени окупаемости нововведений, делает проблематичным созидание конкурентного преимущества для отдельной фирмы. Решение такой задачи становится возможным только путем производственной кооперации фирм, обладающих узко специализированными компетенциями (знаниями и опытом). Это создает стимулы для вступления фирм в партнерские отношения с целью повышения собственной конкурентоспособности за счет комплементарности компетенций партнеров. При создании инноваций такое партнерство способствует не только повышению результативности инновационной деятельности, но и ослаблению инвестиционной нагрузки за счет ее распределения среди партнеров, а также снижению риска потери ак-

тивов, благодаря чему создаются условия для формирования устойчивого объединения на базе производственно-компетентностной кооперации. Его отличительная особенность заключается в том, что обмен деятельностью дополняется активным обменом знаниями и опытом, что и позволяет повышать конкурентоспособность всего объединения и каждого его члена в отдельности.

Формально членство в партнерстве является добровольным. В действительности оно характеризуется довольно жесткой соподчиненностью членов. Притом дело не только в том, что партнеры связаны узами технологической зависимости. Главный фактор устойчивости объединения имеет исключительно конкурентную природу и связан с вкладом каждого члена в цепочку создаваемой рыночной ценности. Чем более уникальной компетенцией обладает участник, тем более значимое место он занимает в кооперации и, соответственно, может рассчитывать на большее вознаграждение при распределении полученного результата. Это обстоятельство становится причиной сохранения отношений соперничества среди участников производственной кооперации, которую мы по этой же причине определяем, как конкурентное партнерство. Но это диалектическое противоречие. Оно является источником развития партнерства. Улучшить свое положение в объединении его члены могут только за счет повышения уникальности (ценности) своих компетенций. Естественное стремление членов к доминированию в сообществе превращается в perpetuum mobile партнерства. А поскольку конкурентная устойчивость каждого участника зависит от других, то соперничество в нем принимает форму соревновательной конкуренции, которая ограничивается перепозиционированием членов партнерства, так как каждый из них не заинтересован в подрыве способностей своих соперников, поскольку это подорвет и его конкурентоспособность.

Главное обстоятельство заключается в том, что такое партнерство становится субъектом, который обеспечивает: 1) генерацию нового знания, его внедрение и распространение; 2) распространение и внедрение приобретенного опыта; 3) реализации процессных и продуктовых инноваций, т.е. становится вместилищем расширенного воспроизводства производительных сил, их эволюции. Учитывая, что мы имеем дело с производственной кооперацией, которая представляет собой мультиотраслевой комплекс как по характеру своей организации, так и по масштабам своей деятельности, то становится очевидным, что она функционально выходит далеко за рамки обычного предприятия. Не по масштабам деятельности, а именно функционально, так как обеспечивает эволюцию материальной базы производства не на отдельном предприятии, а на межотраслевом, т.е. мезоуровне экономики. Возникает новый тип предприятия, не связанный с отраслевой спецификой и не лимитированный отраслевыми границами. Но его новизна этим не ограничивается. Конкурентное партнерство пред-

ставляет собой новую форму связи производителей, которая соединяет в себе сотрудничество и соперничество одновременно. Это становится причиной формирования новых правил и норм поведения и взаимодействия в таком сообществе, а само оно становится генератором новых институциональных норм. Взятые в совокупности свойства новой формы организации производства — конкурентного партнерства, выступающего в виде индустриальной сети узко специализированных фирм, указывают на то, что данная форма становится субъектом, который обеспечивает поступательное воспроизводство экономической системы и в этом смысле превращается в фактор ее развития.

В связи с этим возникает несколько сложных задач. Одна из них касается установления четких условий и закономерностей перехода к данному типу объединений с целью недопущения как забегания вперед, так и отставания при содействии их формированию. Другая касается принципов их организации. Третья — разработки правил и норм поведения членов партнерства, которые исключали бы острые кризисные ситуации внутри партнерства, сохраняя при этом дух соревновательности.

Список литературы

Бест, М. (2002). *Новая конкуренция. Институты промышленного развития*. ТЕИС.

Браун, М. (1998). Гиперконкуренция: характерные особенности, движущие силы и управление. *Проблемы теории и практики управления*, *3*. https://vasilievaa.narod.ru/20_3_98.htm

Волынский, А. И. (2017). Мезоуровень как объект исследования в экономической литературе современной Росси. *Journal of institutional studies, 9*(3), 36–49. DOI: 10.17835/2076-6297.2017.9.3.036-049

Волынский, А. И., & Круглова, М. С. (2018). Мезоэкономика: российский и зарубежный взгляд. В Кирдина-Чэндлер С. Г., Маевский В. И. *Гетеродоксия versus экономический редукционизм: микро-, мезо-, макро*. ИЭ РАН, 195–196.

Дерябина, М. А. (2019). Горизонтальные и вертикальные структуры в экономике: эволюция теоретических оснований. *Вестник Института экономики Российской академии наук*, *5*, 9–23.

Дерябина, М. А. (2018). Методологические основания исследования мезоуровня экономики как сложной системы. *Journal of institutional studies*, *10*(3), 30–39. DOI: 10.17835/2076-6297.2018.10.3.030-039

Кирдина-Чэндлер, С. Г. (2018). Мезоэкономика и экономика сложности: Актуальный выход за пределы ортодоксии. *Journal of institutional studies*, *10*(3), 6–17. DOI: 10.17835/2076-6297.2018.10.3.006-017

Кирдина-Чэндлер, С. Г., & Маевский, В. И. (2020). Эволюция гетеродоксальной мезоэкономики. *Terra Economicus*, *18*(3), 30–52. DOI: 10.18522/2073-6606-2020-18-3-30-52

Клейнер, Г. Б. (2003). Мезоэкономические проблемы российской экономики. *Экономический вестник Ростовского государственного университета, 1*(2), 11–18.

Клейнер, Г. Б. (2018). Мезоэкономические исследования в постсоветской России: истоки. В: Маевский, В. И., Кирдина-Чэндлер С. Г., Дерябина М. А. *Мезоэкономика: состояние и перспективы*. ИЭ РАН.

Клейнер, Г. Б. (ред). (2011). *Мезоэкономика развития*. Наука.

Маевский, В. И. (2018). Мезоуровень и иерархическая структура экономики. *Journal of institutional studies*, *10*(3), 19–29. DOI: 10.17835/2076-6297.2018.10.3.018-029

Маевский, В. И., & Кирдина-Чэндлер, С. Г. (ред). (2020). *Мезоэкономика: элементы новой парадигмы*. ИЭ РАН.

Маркс, К. (1955). *Нищета философии*. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 4. 2-е изд. Политиздат.

Маркс, К. (1957). *Наемный труд и капитал*. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 6. 2-е изд. Политиздат.

Маркс, К. (1961а). *Наброски ответа на письмо В. И. Засулич*. Маркс К., Энгельс Ф. Собр. соч. Т. 19. 2-е изд. Политиздат.

Маркс, К. (1961б). *Капитал. Т. I*. Маркс К., Энгельс Ф. Собр. соч. Т. 23. 2-е изд. Политиздат.

Маркс, К. (1969). *Критика политической экономии [черновой набросок 1857–1858 годов, вторая половина рукописи]*. Маркс К., Энгельс Ф. Собр. соч. Т. 46. Ч. II. 2-е изд. Политиздат.

Петраков, Н. Я. (2011). Развитие российской мезоэкономики. *Экономическая наука современной России*, *4*(55), 129–132.

Смородинская, Н., & Катуков, Д. (2017). Распределенное производство и «умная» повестка национальных экономических стратегий. *Экономическая политика*, *12*(6), 72–101. DOI: 10.18288/1994-5124-2017-6-04

Тарануха, Ю. В. (2022). Станет ли мезоэкономика новым направлением в экономической теории? *Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 5. Экономика*, *38*(2), 259–284. doi.org/10.21638/spbu05.2022.205

Хайек, Ф. (2000). *Индивидуализм и экономический порядок*. Изограф.

Шумпетер, Й. (1982). *Теория экономического развития*. Прогресс.

Moore, J. F. (1996). The Death of Competition: Leadership and Strategy in the Age of Business Ecosystems. Harper Business.

Weber, M. (1978). Basic Sociological Terms. *Economy and society*. University of California Press, Vol. I.

References

Best, M. (2002). *The new competition. Institutions of industrial development*. TEIS.

Brown, M. (1998). Hypercompetition: Characteristics, Drivers and Management. *Problems of Management Theory and Practice*, *3*. https://vasilievaa.narod.ru/20_3_98.htm

Deryabina, M. A. (2019). Horizontal and Vertical Structures in Economics: Evolution of Theoretical Foundations. *Bulletin of the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences*, *5*, 9–23.

Deryabina, M. A. (2018). Methodological foundations of the study of mesolevel economics as a complex system. *Journal of institutional studies*, *10*(3), 30–39. DOI: 10.17835/2076-6297.2018.10.3.030-039

Hayek, F. (2000). *Individualism and economic order*. Izograf.

Kirdina-Chandler, S. G. (2018). Mesoeconomics and the economics of complexity: A topical exit beyond orthodoxy. *Journal of institutional studies*, *10*(3), 6–17. DOI: 10.17835/2076-6297.2018.10.3.006-017

Kirdina-Chandler, S. G., & Majewski, V. I. (2020). The evolution of heterodox mesoeconomics. *Terra Economicus*, *18*(3), 30–52. DOI: 10.18522/2073-6606-2020-18-3-30-52

Kleiner, G. B. (2003). Meso-economic problems of the Russian economy. Economic *Journal of the Rostov State University*, *1*(2), 11–18.

Kleiner, G. B. (2018). Meso-economic studies in post-Soviet Russia: istoki. In: Maevsky, V. I., Kirdina-Chandler, S. G., Deryabina, M. A. (Eds). *Mesoeconomics: state and prospects*. IE RAS.

Kleiner, G. B. (Ed) (2011). *Mesoeconomics of development* Nauka.

Maevsky, V. I. (2018). Mesolevel and hierarchical structure of economy. *Journal of institutional studies*, *10*(3), 19–29. DOI: 10.17835/2076-6297.2018.10.3.018-029

Maevskii, V. I., & Kirdina-Chandler, S. G. (Eds). (2020). *Mesoeconomics: the elements of a new paradigm*. IE RAS.

Marx, K. (1955). *The poverty of philosophy*. Marx, K., Engels, F. Collected Works. Vol. 4. 2nd ed. V Politizdat.

Marx, K. (1957). *Wage labor and capital*. Marx, K., Engels, F. Collected Works. Vol. 6. 2nd ed. Politizdat.

Marx, K. (1961a). *Outline of a reply to a letter by V. I. Zasulich*. Marx, K., Engels, F. Collected Works. Vol. 19. 2nd ed. Politizdat.

Marx, K. (1961b). *Capital. Vol. I.* Marx, K., Engels, F. Collected Works. Vol. 23. 2nd ed. Politizdat.

Marx, K. (1969). *Critique of Political Economy* [draft outline 1857–1858, second half of the manuscript]. Marx, K., Engels, F. Collected Works. Vol. 46. P. II. 2nd ed. Politizdat.

Petrakov, N. Y. (2011). Development of the Russian meso-economy. *Ekonomicheskaya nauka sovremennoi Rossii*, *4*(55), 129–132.

Schumpeter, J. (1982). *The Theory of Economic Development*. Progress.

Smorodinskaya, N., & Katukov, D. (2017). Distributed Production and the Smart Agenda of National Economic Strategies. *Economic Policy*, *12*(6), 72–101. DOI: 10.18288/1994-5124-2017-6-04

Taranukha, Yu. V. (2022). Will mesoeconomics become a new direction in economic theory? *St Petersburg University Journal of Economic Studies. Series 5*, *38*(2), 259–284. doi. org/10.21638/spbu05.2022.205

Volynsky, A. I. (2017). Mesolevel as an object of research in the economic literature of contemporary Russia. *Journal of institutional studies*, *9*(3), 36–49. DOI: 10.17835/2076-6297.2017.9.3.036-049

Volynsky, A. I., & Kruglova, M. S. (2018). Mesoeconomics: Russian and foreign view. In: Kirdina-Chandler, S. G., Maevskiy, V. I. (Eds) *Heterodoxy versus economic reductionism: micro-, meso-, macro*. RAS, 195–196.