Министерство образования Российской Федерации

Новосибирский государственный технический университет

Зубарева Т.С.

«СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ»

Учебник

Новосибирск
2003

СОДЕРЖАНИЕ

Введение……4

Глава 1. Методология сравнительного исследования экономических систем……..

1.1. Предмет и методы сравнительного анализа экономических систем……5
1.2. Экономические системы в ретроспективе……..8
1.3. Теория экономических систем и их типология……..24

Глава 2. Доиндустриальная экономическая система…….

2.1. Развитие взглядов на доиндустриальную экономическую систему……34
2.2. Новые концептуальные подходы к доиндустриальной экономической системе…….. 38
2.3. Доиндустриальная экономическая система: становление и закономерности……. 43

Глава 3. Историческая типология индустриальной экономической системы
3.1. Рыночная экономика: концептуальная схема построения и реальная действительность……..71
3.2. Плановая экономика: природа и тенденции…….96

Глава 4. Современные модели индустриальной экономической системы……..
1.1. Смешанная экономика в ретроспективе……119
1.2. Национальные модели смешанной экономики конца XX в. как рождение новой реальности……136

Глава 5. Модели смешанной экономики в развивающихся странах
5.1. Концептуальные подходы к смешанной экономике в развивающихся странах……..153
5.2. Опыт антикризисного управления в развивающихся странах: уроки и перспективы……174

Глава 6. Постиндустриальная экономическая система
6.1. Современные модели построения постиндустриальной экономической системы……..188
6.2. Современное постиндустриальное общество: этапы реализации и тенденции……..214

Глава 7. Сравнительный анализ национальных моделей современных экономических систем

7.1. Параметры сравнительного исследования экономических систем: подходы и их динамика……229
7.2. Новая система показателей сравнительного анализа экономических систем……248

Контрольные задания для студентов……263
Приложения……277

ВВЕДЕНИЕ

Учебник по курсу «Сравнительный анализ экономических систем» предназначен для студентов пятого курса факультета бизнеса НГТУ по специальности 060 100 «Экономическая теория».

Сравнительный анализ экономических систем в современный период приобретает особую актуальность в связи с выбором странами своих национальных моделей. Эта проблема в нашей стране до сих пор остается малоисследованной и малоизученной. В настоящее время учебники в ней издаются только на иностранных языках. К тому же они, как правило, являются переизданием прошлых десятилетий. Имеющиеся в стране учебные пособия / их несколько / затрагивают лишь некоторые аспекты этой достаточно острой проблемы.

В связи с этим теоретической базой работы становятся отечественные и зарубежные издания / монографии, сборники, статьи /, в том числе и переведенные на кафедре экономической теории НГТУ под руководством автора; материалы международных и российских исследований; имеющиеся учебные пособия и доступные мировые информационные ресурсы Интернет.

При написании учебника возникали трудности по поиску статистической информации и ее достоверности в опубликованных материалах. В ходе работы выявилось некоторое расхождение по ряду данных, особенно применительно к странам с транзитивной экономикой. В определенной мере это было связано и с их переходом на методики международной статистики.

В связи с определенной целью и задачами структура учебника предусматривает введение; семь глав, к каждой из которых прилагается список обязательной и дополнительной литературы; контрольные задания для студентов и приложения.

В первой главе дается методология сравнительного исследования; во второй – излагаются концептуальные подходы и основные приоритеты доиндустриальной экономической системы; в третьей – выявляется историческая типология индустриальной экономической системы; в четвертой – анализируются современные модели индустриальной экономической системы; в пятой – выявляются модели смешанной экономики в развивающихся странах; в шестой - излагаются концептуальная схема построения и приоритеты постиндустриальной экономической системы; в седьмой проводится сравнительный анализ национальных моделей экономических систем.

В связи с введением в учебный план факультета бизнеса НГТУ таких дисциплин, как переходная экономика и теория экономического развития, их проблемы в учебнике рассматриваются только частично.

В учебнике используются международные методики, применяемые в рамках ООН и Всемирного банка. Основные теоретические положения работы иллюстрируются схемами, рисунками, таблицами, представленными, как в тексте, так и в приложениях.

Поскольку реализация национальных моделей экономических систем представляет собой постоянно изменяющийся процесс, впитывающий в себя и

рождающий новые явления, то результаты их изучения и анализа в последующем будут отражаться в учебнике.

Автор выражает глубокую благодарность д.э.н., профессору, заведующему кафедрой экономической теории ГУ – ВШЭ, д. э. н., Р. М. Нурееву / г. Москва / за исключительно полезные консультации и за помощь в зарубежной и отечественной литературе.

Автор весьма признателен заведующей кафедрой экономической теории НГТУ, профессору Г.П. Литвинцевой за всестороннюю поддержку и помощь в поиске и в сборе необходимой литературы.

Автор выражает благодарность магистрантам второго года обучения факультета бизнеса НГТУ, принявшим участие в оформлении учебника: Елене Костроминой, Людмиле Гайдуковой, Елене Гордеевой, Жанне Мартыновой, Анне Пичиковой и Наталье Тихоновой.

ГЛАВА 1. МЕТОДОЛОГИЯ СРАВНИТЕЛЬНОГО ИССЛЕДОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

1. 1. Предмет и методы сравнительного анализа экономических систем

По проблемам сравнительного анализа экономических систем в нашей стране опубликованы единичные работы, а учебники только на иностранных языках. В связи с этим эта проблема остается до сих пор малознакомой для большинства студентов, преподавателей и научных сотрудников. Более того, концептуальные подходы к экономическим системам, их типология и сравнение являются пока мало обсуждаемыми вопросами, хотя в последние годы на них обращают внимание в ряде ведущих научных центрах страны. Вместе с тем в опубликованных научных и учебных изданиях до сих пор преобладает страноведческий подход с большим набором эмпирических данных.

Предварительным условием изучения курса сравнительный анализ экономических систем является изучение таких дисциплин, как история экономики, экономическая теория, история экономических учений, мировая экономика, теория экономического развития, институциональная экономика, экономика переходного периода. В самом общем виде их предметом считают отдельные стороны того или иного экономического развития общества. Курс сравнительный анализ экономических систем находится на стыке этих дисциплин и имеет интеграционный характер. Предметом сравнительного анализа экономических систем являются экономические системы, типология и параметры их сравнительного анализа.

Курс “Сравнительный анализ экономических систем” выполняет ряд функций, среди них: фундаментальная, прагматическая, ценностная, культурная и мировоззренческая.

Фундаментальная функция предполагает анализ и обработку экономической информации; прагматическая - обобщение и усвоение опыта хозяйственного развития; ценностная – нравственную оценку методов и результатов, реализованных и прогнозируемых экономических преобразований; культурная – сохранение преемственности в хозяйственной практике и знакомство с альтернативными

моделями развития общества; мировоззренческая – формирование логики и стиля экономического мышления.

Среди средств сравнительного исследования экономических систем особое место занимает сравнительный метод. Впервые он приобретает известность в общественных науках в XIX в. В экономической науке сравнительный метод до сих пор используется недостаточно. Традиционным подходом является сопоставление по различным странам макрохарактеристик, отражающих уровень и темпы их хозяйственного развития. Сравнение сложных экономических объектов пока остается на начальной стадии.

К тому же концептуальные подходы к сравнительному анализу экономических систем весьма неоднозначны. Единства мнений не наблюдается и по поводу сравнительного метода.

Согласно концепции Г.Рикерта, каждая из сравниваемых систем не воспроизводима, неповторима и поэтому сравнительный анализ неплодотворен в научном отношении [4, с.35].

По мнению Н. Смелсера, сравнительный анализ сводится к статистическому методу экономических и социальных исследований [2, с. 7].

Логика исследований по М. Зелдычу предполагает:

- наличие одного общего варьирующего признака у сравниваемых объектов;
- различную смысловую нагрузку у одних и тех же признаков в разных текстах;
- “укрупнение” признаков и самих объектов сравнения;
- культуру общества как контекст любого признака;
- “общества как целостности уникальны” ;
- “сравнимо только несравнимое” ;

В связи с указанным, по мнению М.Зелдыча, при сравнительном анализе нужно идти от частных свойств к их цельным комбинациям [2, с. 7].

Согласно концепции П.Грегори и Р.Стюарта, сравнительный анализ экономических систем сводится к проблеме соответствия теоретических моделей и реальностей. Причем их анализ ограничивается исследованием индустриальной экономической системы и ее модификаций [20].

По мнению Т.Шидера, сравнительный метод предполагает наличие трех параметров, то есть: синтетических макрохарактеристик, парадигмального подхода и индивидуальной специфики объекта [18].

В концепции О.Ананьина и Е.Гайдара сравнительный метод основывается на теории общественно-экономической формации и типологии социально - экономических систем [4, с.9].

Особое место среди современных российских концепций занимает взгляды А.Бузгалина и А.Колганова. По их мнению, сравнительное исследование экономических систем включает, во-первых “метасистему, к которой принадлежат сравниваемые объекты”; во-вторых, “некоторые важнейшие закономерности развития этих социально – экономических систем”; в-третьих, построение… первичной системы моделей их исторического развития”; в-четвертых “использование единого метода сравнения”; в-пятых, “практику, как критерий истины” [4, с. 33-39]. Однако такие

параметры предполагаются ими для сравнительного исследования переходных экономик.

В последние годы в изданиях по сравнительному анализу преобладает подход, согласно которого следует излагать:

-теоретические взгляды на экономические системы;

-ныне функционирующие экономические системы;

-связи и различия между моделями и их практическим воплощением.

Анализ изложенных выше концепций выявляет, что одни из исследователей не признают сравнительный метод (Г.Рикерт и др.); другие концепции имеют ограниченный характер (Н.Смелсер, П.Грегори, Р.Стюарт); третьи – весьма расплывчаты (М.Зелдыч, О.Ананьин и др.); четвертые - чрезмерно увлекаются теорией вопроса (А.Бузгалин, А.Колганов).

При сравнительном анализе экономических систем используются и традиционные методы экономической теории, в том числе: формальная логика, методы диалектической логики, системные методы исследования, методы социопространственного и социовременного исследования, хронологический, метод классификаций, математической статистики, исторического моделирования и др.

Однако при сравнительном анализе экономических систем ограничиться только сравнительным и традиционными методами невозможно. Необходимо учитывать и новые методологические ориентиры, появившиеся в последние десятилетия. В 80-е годы XXв. в мировом научном сообществе в отдельную область исследования выделялась экономическая методология, новая для отечественных исследователей дисциплина. Ее концепции весьма разнообразны. Основными из них являются: традиционная эпистемология (анализ экономического знания и познания), неопозитивизм, попперианство, постпозитивизм, модернизм, риторическая концепция. Новые методологические ориентиры появились еще в 1940-60-ые годы. Позднее родоначальник ранней версии постпозитивизма Т.Кун ввел новое понятие «научная парадигма», т.е. «система ориентиров научной деятельности», принятая в определенном научном обществе [10]. Более поздняя версия постпозитивизма, изложенная И.Лакатошом, предусматривала эквивалент научной парадигмы- «твердое ядро» научно исследовательских программ и конкурирующие между собой научно-исследовательские программы [11]. По мнению Д.Мак-Клоски, родоначальника постмодернизма, необходимо использовать риторику [21]. Риторическая концепция предусматривает принцип «использовать имеющиеся аргументы из океана человеческой культуры», лишь бы они были убедительными. Поэтому риторические приемы весьма разнообразны. Среди них обычно выделяют структуру, приоритетность и последовательность изложения вопросов, обращения к авторитетам, демонстрацию технического мастерства, эпистемологическую аргументацию, метааргументы, использование оценочных суждений, обращение к общественному мнению или власти, использование сравнений и образов, обращение к здравому смыслу. Новые представления о науке предполагают мир плюралистическим, а само знание – ограниченным и фрагментарным.

Исходя из этого сравнительный анализ предусматривает:

- двухуровневый анализ экономических систем (теоретический и эмпирический);

- выявление индивидуальной специфики;
- определение закономерностей развития сравниваемых экономических систем и их моделей.

Наряду с этим сравнительный метод используется в сочетании с традиционными методами исследования и новыми методологическими ориентирами, появившимися в последние десятилетия в экономической методологии .

1.2. Экономические системы в ретроспективе

Современное общество к XXI в. достигло таких результатов, которые до сих пор оценены учеными весьма недостаточно. «Гигантские материальные успехи, еще недавно вызывающие восхищение, стали обыденными; фундаментальные качества человека…оказались редким достоянием немногих» [28]. Попытки объяснить происходящее привели к многообразию подходов к периодизации экономического прогресса, отражающих реальные процессы в обществе.

Обычно среди них выделяют подходы такой ориентации: формационный, цивилизационный, миросистемный и теорию постиндустриального общества.

При формационном подходе происходит сравнение общества во времени. Он был господствующим в западном мире и в отечественном обществе на протяжении почти всего XX в. В настоящее время число его сторонников значительно уменьшилось, что в первую очередь связано с крахом социализма.

Формационный подход основан на теории К.Маркса. Она предполагает пятизвенную структуру развития человечества, т.е наличие таких общественно-экономических формаций, как первобытнообщинной, рабовладельческой, феодальной, капиталистической и коммунистической. Главным в них является способ производства и характер отношений собственности. В связи с этим основой общества считается производство материальных благ, необходимых для существования общества и его дальнейшего совершенствования. При этом развитие способов производства рассматривают как историю развития общества. Наряду с этим признают процесс последовательной смены одной формации другой от низшей к высшей.

К недостаткам формационного подхода обычно относят:

- упрощенное деление структуры общества на производительные силы, производственные отношения и надстройку;
- недооценку роли человеческого фактора;
- упрощенную структуру, слабым местом которой является однолинейность подхода (от простого к сложному);
- применимость его только к одному ограниченному, хотя и очень важному региону Западной Европе. «Пятичленка» исключает азиатские и другие общества.

Цивилизованному подходу к периодизации экономического прогресса присуще сравнение обществ в пространстве. Он был весьма популярен в западном мире на протяжении XX века и в России до и после краха социализма. Новые тенденции появились в связи с концепцией, определяющей цивилизацию XXI века как принципиально единую. Особую актуальность она приобрела после краха социализма.

Однако обострение противоречий между западным и мусульманским мирами значительно ослабило аргументы сторонников цивилизованного подхода.

В самом общем виде множество подходов к цивилизованной теории можно представить в виде двух основных: комплексно-материалистического и гуманитарного.

Определяющим началом при комплексно-материалистическом подходе является материальное производство, способы хозяйствования и порожденные им отношения. Но в отличие от формационного подхода в этой концепции отражено не только многообразие материального мира, но и выявлены закономерности феноменального развития ряда обществ. Они позволили, в частности, некоторым западноевропейским странам не только преобразовать свои общества, но и создали им возможности управления судьбами других народов. Эту идею в различных модификациях и в разное время поддержали Л. Морган, П. Армилсс, К. Маркс, Ф. Энгельс, Г. Чайлл, Р. Редфилл, М.Блок, Л. Февр, Ф. Бродель и др. [17, с. 26-31].

Для гуманитарного подхода характерно многообразие мира в его социальных и культурных измерениях. В рамках этой концепции были выявлены многие исторические процессы и их тенденции. Отцами-основателями гуманитарного подхода называют прежде всего: Л. Данилевского, М.Вебера, О. Шпенглера, П. Сорокина, А. Тойнби. Эту концепцию поддерживают и современные исследователи: Н. Элиас, Ш. Энзенштадт и др.

В интеллектуальной истории огромным событием стала концепция А. Тойнби. Полемика по ее поводу вызвала огромное количество работ, написанных учеными разных стран. В настоящее время «тойнбиана» пополняется новыми работами. Популярность теории обусловлена, во-первых, способностью автора дать наиболее полное отражение проблемы, во-вторых, тем что в век узкой специализации он решает вопросы всеобщей истории.

По мнению А. Тойнби, цивилизация представляет собой «динамический процесс, движение и порыв-стремление сделать нечто сверхъестественное из обычной человеческой жизни» [17].

В своем развитии общество проходит стадии рождения, роста, надлома и разложения.

Рождение цивилизации возможно при наличии двух условий: творческого меньшинства и среды, которая не является ни слишком благоприятной, ни слишком неблагоприятной.

Механизм зарождения цивилизации основывается на теории вызовов и ответов, которая предполагает их взаимодействие. Любое явление в истории развития человечества является ответом на чей-либо вызов. К примеру, окружающая среда бросает вызов обществу. Оно через творческое меньшинство отвечает на вызов и успешно решает проблему. Люди достигают цивилизации не вследствие биологических дарований или благоприятных географических и природных условий, а в ответ на вызов в особых ситуациях, что воодушевляет их на невиданные ранее дела. Общество находится постоянно в движении, которое и приводит его к цивилизации.

Теории вызовов и ответов присущи следующие черты:

- гармонизация взаимодействия личности и истории;

- многообразие ответов с их полнотой и интенсивностью;
- постоянное повторение вызовов, оставшихся без ответов;
- многообразие вызовов и ответов, определяющих различный характер обществ;
- отсутствие ответов означает потерю жизнеспособности общества;
- жизнеспособность общества характеризуется возможностями использования жизненной среды, ее освоения и развития духовной жизни.

Рост цивилизации представляет собой «непрерывный творческий уход и возвращение харизматического меньшинства общества в процессе постоянно обновляющихся успешных ответов на новые вызовы среды» [17, с. 45]. Однако рост цивилизации не связан ни с техническим прогрессом, не сопровождается ни географическим распространением общества, ни усилением господства над природным окружением. Растущая цивилизация реализует свои потенциальные возможности, которые различны для разных цивилизаций. Так, в античной цивилизации возникают эстетические, в индийской - религиозные, в западной - научно-механические потенции.

Стадия надлома характеризуется такими чертами, как:

- недостаточным уровнем созидания творческого меньшинства;
- отказом большинства следовать и подражать меньшинству;
- распадом социального единства в общества.

Для сохранения своего статуса творческое меньшинство использует силу и прибегает к созданию универсального государства типа Римской империи. Такое государство античное господствующее меньшинство придумало в целях сохранения цивилизации и самих себя.

Разложение цивилизации может продолжаться столетиями и даже тысячелетиями. Оно проявляется в разнообразных формах, затрагивая и типы поведения людей. Обычно возникает два типа поведения людей: активный и пассивный. Однако оба они не имеют созидательного характера. Активный тип поведения предполагает «форму обуздания естественных страстей через систему духовных упражнений» [17, с. 198]. Пассивный тип означает уход, уклонение от деятельности. В соответствии со сложившейся ситуацией возможно четыре типа «спасателей»: архаичный, спасатель с мячом, бесстрастный стоик, преображенный религиозный спасатель. Однако уже ничто не может остановить процесс распада. Исключение из правил составляет лишь единственный путь - путь преображения, предполагающий изменение целей и ценностей. Из 26 существовавших ранее цивилизаций 16 прекратили свое существование. Оставшиеся находятся либо под угрозой ликвидации, либо ассимиляции с западной цивилизацией.

Рассматривая типологию цивилизаций, А. Тойнби отмечает, что некоторые из них являются полностью состоявшимися, другие - частично. Их он называет «задержанными» цивилизациями. Среди них выделяют два вида в зависимости от характера вызовов: природной среды (полинезийцы, эскимосы, кочевники) и социального окружения (османы, спартанцы в эллинском мире).

Вместе с тем А. Тойнби считает, что ни одно общество не прошло путь цивилизации до конца. Все общества имеют незавершенный характер. Поэтому их опыт не является полноценным.

В современном обществе принята следующая типология цивилизаций: европейская, индийская, исламская, латиноамериканская, буддийская, дальневосточная.

В самом общем виде для цивилизационной теории характерны следующие признаки:

- своеобразие истории экономики и культуры разных народов и стран;
- отсутствие типизации истории народов разных стран в последовательном развитии и способах производства материальных благ;
- существование и гибель цивилизации представляют собой процесс, которому не присущи какие либо закономерности;
- множество цивилизаций, состоявшихся как полностью, так и частично.

Наряду с этим в цивилизационной теории прослеживается ряд недостатков, среди них:

1) крайняя неопределенность и расплывчатость понятия «цивилизация»;
2) привязка критериев цивилизации к феноменам мировой религии, менталитета и др.;
3) снижение приоритетности экономических отношений, которые растворяются в общей совокупности критерий и ценностей;
4) оторванность от реалий современной жизни. Рост и развитие цивилизаций не определяется развитием НТП и накоплением материальных благ, что является одним из главных факторов развития большинства современных стран;
5) критерий западной цивилизации с ее либерально-демократическими ценностями, которые зачастую навязываются мирозданию, не устраивают многие страны и народы. Хотя Запад стал доминировать в экономических и политических аспектах, тем не менее, он не смог полностью обезоружить своих соперников и уничтожить исконно присущие им культур;
6) незавершенный характер исторического опыта цивилизации.

С осознанием глобальных проблем началось формирование миросистемного подхода к периодизации экономического прогресса (конец 60-х годов XX в./.

Фундаментальное обоснование миросистемного подхода дано И.Валлерстайном. По его мнению, миросистема представляет собой «образование с единым разделением труда и множеством культур» [17, с 522]. Она имеет два подтипа: мировые империи и мироэкономики. В мировых империях разделение труда складывается между обществами в рамках единой имперской общности. В мироэкономиках политическая система состоит из множества государств, соперничающих в рамках межгосударственной системы. Последователи И.Валлерстайна позднее определили миросистемы как сети взаимодействия между обществами.

Миросистема состоит из ядра, периферии и полупериферии. Ядро - это зона, получающая прибыль и выполняющая роль центра. Периферия представляет собой зону, теряющую прибыль. Полупериферия занимает между ними промежуточное положение. Ядро играет активную роль, периферия – пассивную, ее развитие целиком

зависит от центра, отражая в себе классовые противоречия и конфликты. Вследствие этого она выявляет тенденции развития миросистемы. На протяжении последних веков (с XVI в.) сформировалась и успешно функционирует западная миросистема. Возникнув в Европе, она распространилась по всему миру,охватив самые разные страны. Начиная с XVI в. в качестве ядра вступали Голландия, Великобритания, США. К постоянно расширяющейся периферии в разное время относились Турция, Индия, Китай, Япония и др. страны.

Сторонниками миросистемного подхода являются А.Франк, Г.Джилс, К.Чейз-Дани, Т.Холл и др.

К числу недостатков миро системного подхода обычно относят:

1) концептуальную неопределенность понятия «миросистема»;
2) недостаточное обоснование критериев миросистемы;
3) однолинейную эволюцию, которая игнорирует возможности эндогенного развития;
4) приоритетность взаимодействия между обществами при недооценке их внутренней специфики;
5) ориентацию на обобщение, касающееся мира в целом;
6) устранение возможности сравнительного изучения обществ.

Хотя изложенные выше концептуальные подходы отражают реальные процессы, происходящие в мире, тем не менее, они имеют незавершенный характер. Их выводы зачастую остаются проблематичными и не учитывают современные тенденции в мироздании. К тому же они, либо ограничивают возможности сравнительного использования обществ, либо их устраняют.

Учитывая эти результаты и последствия, связанные с крахом социализма и все возрастающие противоречия между западными и мусульманскими мирами, особую актуальность приобретает теория постиндустриального общества.

Теория постиндустриального общества тесно связана с формационным подходом. К их общим чертам относятся:

Во-первых, так или иначе, она воспроизводит все основные элементы марксовой схемы общественного развития, в частности, его триадичную структуру. При формационном подходе принято выделять три основные общественно-экономические формации (феодализм, капитализм, коммунизм). В теории постиндустриального общества предусматривается наличие таких трех типов общества, как доиндустриальное, индустриальное и постиндустриальное.

Во-вторых, последователи теории постиндустриального общества, как и теоретики формационного похода, признают преемственность этих обществ, зачастую сосуществующих и углубляющих их социальную структуру.

В-третьих, последователи теории постиндустриального общества, как и формационного подхода, отмечают многовариантность развития общества. Уже к концу 70-х годов XXв. они признали, что пути перехода к постиндустриальному обществу могут быть «существенно различными для разных народов» [28, с. 192].

Вместе с тем в этих теориях прослеживаются и существенные различия, что выделяет теорию постиндустриального общества в специфическую концепцию.

Различия, прежде всего, наблюдается в методологическом подходе. Согласно традиционной схеме общественного развития, главным в ней являются способ

производства и характер отношений собственности, «на которых покоится материальная власть» [13, с.113]. Все остальные отношения имеют второстепенное значение. Теория постиндустриального общества наряду с этими отношениями учитывает культурные, религиозные, социальные, политические и др.

Наряду с этим прослеживаются и другие различия:

1. Традиционная схема общественного развития осознает роль науки в мироздании, н недостаточно глубоко понимает значение теоретических знаний. В теории постиндустриального общества теоретические знания являются не только приоритетными, но и определяют ценностную систему общества.
2. Согласно марксовой версии общественного развития источником стоимости является труд, в теории постиндустриального общества все в большей степени знания.
3. При формационном подходе главное внимание уделяется производительному труду, который возможен только в материальном производстве. Теория постиндустриального общества не только учитывает изменения профессионального состава рабочей силы, но и предусматривает расширение сферы услуг. Чем лучше состояние здоровья работников и выше их образовательный ценз, тем и труд становится более эффективным.
4. Социальное положение членов общества при формационном подходе определяется частной собственностью, социальный статус работников при теории постиндустриального общества устанавливается в зависимости от их образовательного ценза.
5. Традиционная концепция общественного развития не принимает во внимание структурные изменения, появившиеся в мире после К.Маркса, и новые современные тенденции. Теория постиндустриального общества не только учитывает, но и дает им прогнозную оценку. К этим структурным изменениям относятся:

Во-первых, бюрократизация предприятий, в частности, и общества в целом. Так в социалистическом обществе исполнительный орган – партийная олигархия действует как собственник и является собственником. Самое реакционное буржуазное правительство едва ли может мечтать о подобной монополии в экономике [3, с. 133].

Во-вторых, появление новых классов и их стремление занять господствующие позиции в обществе. Понятие «новый средний класс» ввел в 1912 г. Э.Дедерер, рассматривая его в экономическом аспекте. К нему относились мелкие бизнесмены, работники свободных профессий, независимые ремесленники. Потом появился класс служащих, который именовали «беловоротничковым пролетариатом» [3, с.94]. Позднее «новый средний класс» стали рассматривать как результат экономического и социального развития. «Белый воротник» становится выражением образа жизни. В появившейся затем технической интеллигенции сложились два ее вида: технические специалисты, занимающиеся вопросами технических знаний, и технократы, осуществляющие власть.

В-третьих, характер отношений собственности больше «не определяет другие сферы и не становится центром социальных конфликтов» [3, с.66]. Теперь главные конфликты возникают преимущественно на политической арене.

В теории постиндустриального общества ее сторонники выделяют две ее составляющих, предполагающих подход на основе технологических аспектов

организации общественного производства, во-первых, к периодизации истории; во-вторых, к конкретному анализу экономического развития современных обществ.

Истоки первой составляющей восходят к концепции А.де Сен-Симона, которым еще в 1816 году была предпринята попытка поиска термина «индустриальное общество». Он высказал следующие важные положения относительно природы индустриального общества.

- Единственной целью, к которой стремится общество, становится организация промышленности, «охватывающей все виды полезных работ»[13, с.11]. При ней особое значение приобретают технические и научные знания.
- Доминирование промышленного класса над обществом и устранение им социальных противоречий.
- Уравление обществом осуществляют «люди ради будущего, т.е. инженеры и предприниматели. [3, с 64].

В 1840 г. А. Де Токвиль предупредил о возможных негативных последствиях индустриального общества, в котором «люди трудятся ради достижения примитивного вульгарного удовлетворения» [3, с.64].

Позднее (1870 г.) Я.Буркхардт обратил внимание исследователей на то, что при наличии определенных условий, индустриальное общество не может перерасти в военное государство [3, с.64] .

Во второй половине XIX в., разделяя взгляды А. де Сен-Симона, О.Конт и Дж.Ст.Милль вместе с тем определили, что индустриальное общество не может в полной мере искоренить неравенство.

В дальнейшем западные исследователи сосредоточили свое внимание на вычленение отдельных исторических фаз по признакам технологической организации производства,обмена и распределения материальных благ.Наиболее завершенный характер версия периодизации истории имела в концепции «новой исторической школы», прежде всего В.Зомбарта, предпринявшего попытку проследить трансформацию капитализма еще в 20-е годы XX в. По его мнению, экономические эпохи можно понять только с точки зрения исторических закономерностей общественного развития. В связи с этим он выделял ранний капитализм (сер. XIII в. до сер. XVIII в.), зрелый капитализм (конец XVIII – начало XX в.) и поздний капитализм (после второй мировой войны). Наряду с этим В.Зомбарт выявил ключевую фигуру капитализма - предпринимателя и «его духовное начало» (ментальность) [13, с. 84-86]. Он проанализировал его особый институт - капиталистическое предприятие, его природу, модификации и технологию. Из этих трех составляющих при позднем капитализме «дух…исчез, остались лишь форма и технология» [3, с.36].

Параллельно с этим направлением развивалось другое, представители которого разрабатывали проблемы модификации социальной структуры под воздействием технологических факторов, среди них Т.Веблен. Его концепция об институциональных факторах коренным образом изменила взгляды на развитие общества. Она позволила по-новому осмыслить процессы, происходящие в нем. Концепция учитывала различные факторы, в том числе: формы организации обмена, характер взаимодействия между социальными группами и классами, формирование

индивидуальной мотивации и др. Еще в 1920 г. Т.Веблен высказал мнение, согласно которого в качестве «генерального штаба» индустриального общества выступят специалисты по организации общества.

Следует заметить, что его концепция стала наиболее полной и многофакторной из всех концепций, появившихся в первой половине XX в. Более того, она, имея прогностическое значение, значительно активизировала развитие последующих направлений институциональной концепции. Ранее абстрактная идея о стадиях технологической эволюции в новых условия превратилась «в структуризацию секторов общественного производства и выявление внутренних закономерностей хозяйственного развития, не зависящих от социальной и политической системы той или иной страны» [3;17, с.15].

Некоторые идеи Т.Веблена были аналогичны взглядам российских ученых, высказанных ими в 20-е годы XX в. Так В.А.Витке не только использовал термин «индустриальное общество», но и рассмотрел вопрос об «организационной революции». Главным в ней он считает два вида управления - людьми и вещами. Управление людьми осуществляет специальная группа администраторов, состоящая из: социальных техников и инженеров. Она выполняет роль «строителя людских отношений» [33, с.47]. Ее целевое назначение состоит в том, чтобы создавать «благоприятную социально-психологическую атмосферу в производственных коллективах», так называемый «дух улья» [33, с.47]. Более того В.А.Витке ставит вопрос о формировании целостной системы знаний «о рациональном построении в руководстве трудовыми коллективами индустриального общества» [33, с.43].

Позднее в работах К.Кларка («Экономика в 1960 году») и Ж.Фурастье («Великая надежда XX века») были определены два основных методологических принципах теории постиндустриального общества. Первый принцип предусматривал подразделение всего общественного производства на три сектора: первичный (сельское хозяйство), вторичный (промышленность) и третичный (сфера услуг). Второй принцип предусматривал положение о возможном более высоком росте третичного сектора по сравнению с другими, как в структуре ВНП развитых стран, так и в совокупной рабочей силы [13, с.15].

Новый этап в развитии теории постиндустриального общества был открыт Д.Беллом в связи с выходом в 1973 году его знаменитой работы «Грядущее постиндустриальное общество», которая обусловила появление новых концепций, отражающих различные стороны формирующегося общества.

Его концептуальная схема предусматривает триадичный характер построения общества, поскольку он использует «вычленение отдельных исторических фаз на основе технологической жизнедеятельности общества» [28, с.284].

В соответствии с этим он выделяет три типа общества: доиндустриальное, индустриальное и постиндустриальное. Впоследствии их стали определять, как стадии, эпохи и экономические системы [28, с.191; 8, с.66; 32, с.55]. При этом Д.Белл отмечает эволюционность перехода от одного типа обществ к другому и их преемственность. Новый тип общества не уничтожает другой и не заменяет его, а сосуществует рядом с ним. Такое сосуществование развивает «комплексность

общества», «усложняя социальную структуру и внося новые элементы в саму ее природу» [8, с.17].

Такая типология общественного развития предусматривает выявление различий между обществами по трем важнейшим параметрам и их анализ по ряду признаков. К основным параметрам сравнения обществ относятся:

- основной производственный ресурс (в доиндустриальном обществе – сырье; в индустриальном обществе – энергия; в постиндустриальном обществе – информация);
- тип производственной деятельности (в доиндустриальном - добыча, в индустриальном – изготовление; в постиндустриальном обществе – последовательная обработка);
- характер базовых технологий (в доиндустриальном обществе – трудоемкие; в индустриальном – капиталоемкие; в постиндустриальном обществе - наукоемкие).

В соответствии с этим доиндустриальное общество определяют как общество, основанное на взаимодействии с природой; индустриальное общество – на взаимодействии с преобразованной природой; постиндустриальное общество - на взаимодействие с людьми.

Сравнительный анализ трех типов обществ возможен и по более широкому спектру признаков, среди них:

*Тип экономического сектора.
*Главная сфера экономики.
*Основные профессии.
*Технология.
*Природа общества.
*Лимитирующий фактор.
*Господствующая социальная группа.
*Методология.
*Временные горизонты.
*Базовый принцип. (схема 1)

Схема 1

Историческое развитие общества

Признаки	**Типы обществ**		
	Доиндустриальное	**Индустриальное**	**Постиндустриальное**
Регионы	Азия, Африка, Латинская Америка	Зап. Европа, Япония, СССР	США (10%), Великобритания (36%), Голландия (47%), Япония (10%)
Тип экономического сектора	первичный	Вторичный	третичный четвертичный пятиричный
Главная сфера экономики	добывающие отрасли: сельское хозяйство, горное дело, рыболовство	Обрабатывающая промышленность: производство и переработка	Третичный: транспорт, коммунальное хозяйство; Четвертичный: торговля, финансы, страхование, недвижимость; Пятиричный: здравоохранение, образование, исследования,

			государственное управление, отдых
Основные профессии	крестьяне горняки рыбаки чернорабочие	Инженеры Полуквалифициро-ванные рабочие	Профессионалы Технические работники Ученые
Технология	Сырьевая	Энергетическая	Информационная
Природа общества	взаимодействие с природой	Взаимодействие с преобразованной Природой	игра между людьми
Лимитирующий Фактор	земля	Капитал	информация
Господствующая Социальная группа	Землевладельцы	Собственники капитала	Собственники информации
Методология	жизненный опыт	Эмпиризм эксперименты	Абстрактные теории, модели, теория решений, системный анализ
Временные горизонты	ориентация на прошлое	Приспособление к конкретным ситуациям Прогнозирование	Ориентация на будущее Научное предвидение
Базовый принцип	Традиционализм: ограниченность земель и ресурсов	Экономический рост: государственный или частный контроль над инвестиционными решениями	Главное значение: теории и их кодификации

Составлено по: 3, с.158-160; 32, с.55-57

В доиндустриальном обществе, в котором находится в настоящее время большинство населения, проживающее в Азии, Африке, и в Латинской Америке, главной сферой экономики является первичный сектор, т.е. сельское хозяйство, горное дело, рыболовство, в качестве рабочей силы в нем выступают крестьяне, горняки и рыбаки, в обществе используется сырьевая технология. Человек, используя, мускульную силу, взаимодействует с природой, вследствие чего его производительность крайне низка. Ритм жизни сельскохозяйственного производителя определяется типом почвы, количеством влаги, сменой времен года и т. д. Лимитирующим фактором является земля, а главной господствующей группой – землевладельцы. Чтобы выжить, человек вынужден подстраиваться под биологические ритмы природы и соизмерять их с наличием естественных ресурсов. Поскольку члены общества ориентированы на выживание, то их оплата чрезвычайно низка. Методология общества базируется на жизненном опыте. Жизнь людей направлена на поиск ответов на конкретные ситуации. Функции непосредственного производителя, качество и количество произведенной продукции определяются не только уровнем развития производительных сил, но и ассоциацией работников (к примеру, крестьянской общиной, ремесленным цехом, купеческой гильдией и др.). Базовой ячейкой общества является семья, основанная на подчинении и соблюдающая традиции. Поэтому доиндустриальное общество иногда называют традиционным.

В индустриальном обществе, преобладающем в настоящее время в странах Западной Европы, Японии и других развитых странах, главной сферой экономики является вторичный сектор, т.е. обрабатывающая промышленность. Функции работников в этом обществе кардинально изменяются, а технология становится энергетической. В этих условиях осуществляется взаимодействие человека с преобразованной природой («второй природой»). Замена производительных сил общественными происходит в результате промышленной революции. На смену мускульной силе человека приходят машины, которые существенно изменяют природу труда. Появляются инженеры, отвечающие за общую организацию труда и полуквалификационные рабочие. В производстве они участвуют до тех пор, пока инженеры не создадут новые машины, их заменяющие. Индустриальный труд вытесняет физический, а город ограничивает функции деревни. Зависимость людей от природы снижается. Создаются предпосылки для рационального использования всех ресурсов, развития НОТ, производства и управления. Экономическая жизнь в обществе стоится по принципу эффективности. Лимитирующим фактором становится капитал, господствующей социальной группой – его владельцы. Социальной единицей общества является индивид. Формируется общество, состоящее из индивидов, принимающих решения, исходя из потребностей рынка. Товарно-денежные отношения приобретают всеобщий характер. В отдельных случаях возможно влияние на жизнь общества и его ритм со стороны определенных групп рабочих. Оно сглаживает острые углы индустриальной действительности. Однако его технические черты остаются.

Постиндустриальное общество, в котором находится в настоящее время часть населения Великобритании, Голландии, США, Японии, и др. стран основано на услугах. В сфере услуг выделяют третичный сектор (услуги транспорта и коммунального хозяйства), четвертичный сектор (услуги со стороны торговли, финансов, страхования и операций с недвижимостью), пятиричный сектор (услуги здравоохранения, образования, государственного управления и отдых).

Главным действующим лицом становится профессионал, а решающее значение имеют информация и знания, которые являются стратегическими ресурсами. Если в XIX в.- первой половине XX в. главной формой коммуникаций были книги, журналы, газеты, затем – телефон, телеграф, телевидение, то теперь на смену им приходят средства компьютерной связи. В доиндустриальном обществе города возникали на пересечении торговых путей, в индустриальном – вблизи источников сырья и энергии, в постиндустриальном обществе технополисы появляются вокруг научных центров и крупных исследовательских лабораторий (к примеру, Кремниевая долина в США). Стремительный рост «индустрии знаний» сопровождается одновременно сужением материального производства. Информационная технология порождает новую природу общества - игры между людьми. Лимитирующим фактором общества являются информация и накопление знаний, а господствующей группой становятся их собственники (к примеру, информационная империя Б. Гейтса).

Особое значение приобретает качество жизни, измеряемое услугами и различными удобствами в сфере здравоохранения, образования и культуры. Услуги в своем развитии прошли три этапа. На первом - развитие промышленности обусловили

формирование транспортных и коммунальных услуг, на втором – массовое потребление материальных благ и увеличение численности населения обеспечили рост услуг в торговле, финансах, страховании и в операциях с недвижимостью, на третьем - по мере роста национального дохода доля расходов на питание снижается , а на приобретение товаров длительного пользования (автомобили, жилье), позднее - -на предметы роскоши и на отдых увеличивается. Это вызвало рост сети отелей, предприятий сервиса, индустрии развлечений и путешествий.

В результате жизнь общества концентрируется вокруг двух его фундаментальных сфер – здоровья и образования. Услуги здравоохранения направлены на увеличение продолжительности жизни, а образования - на создание новой интеллигенции. Социальной ячейкой общества становится отдельное сообщество, целью которого является обеспечение социальных решений на уровне консенсуса. Критерий общественного положения людей измеряется по профессионализму, а методология предполагает модели и системный анализ. Особое значение приобретает ориентация на будущее и научное предвидение. Постиндустриальное общество называют обрабатывающим.

Позднее сформировалось два подхода к теории постиндустриального общества. В основе первого - лежало выявление различий между возникающим социумом и западным обществом, сложившимся к концу 60-х годов. Новый социум резко отличается от прежнего общества. Его основными тенденциями стали снижение доли материального производства и развитие сферы услуг. К представителям этого направления относились Д. Белл и его последователи, чьи взгляды сформировались в конце 60-х начале 70-х годов XX в. (к примеру, Г.Кан, К.Томинаги, Р.Дарендорф и др.).

В основе второго подхода был анализ одного или нескольких признаков нового общества. Он вызвал к жизни новый термин «информационное общество», который был одновременно введен в научный оборот в начале 60-х годов XX в. Ф. Маклупом (США) и Т.Умесао (Япония). Это положило начало новой теории, получившей свое развитие в работах М.Пората, Й.Масуда, Т.Стоньера, Р.Катца и др. [13, с. 29, 39].

Фактически теория информационного общества была подготовлена ходом дискуссии о производительном и непроизводительном труде, что позднее позволило определить информацию и знания как непосредственную производительную силу. Теперь отрасли, их производящие, не относились как раньше к «четвертичному» и «пятеричному» секторам, а становились по терминологии М.Пората, первичными. Концепция информационного общества выявила новые подходы к теории постиндустриального общества. В частности, были разработаны оригинальные положения, связанные с информационной стоимостью, выявлены свойства информации как общественного блага и определены основы его оценки. Тем не менее вследствие чрезмерного внимания к технологическим аспектам эта концепция не превратилась в целостную социальную теорию.

Наряду с этим, развивалась концепция постмодернити, возникшая как ответ «на возрастающую комплексность социума», поскольку выделение в нем узких сфер человеческой деятельности становится нецелесообразным [13, с. 43]. Она сформировалась на более богатом интеллектуальном базисе на волне социальных

трансформаций 60-х годов XX в. Этой концепции в сер. XX в. придерживались А.Тойнби, К.Райт-Миллс, Л.Дракер и др. В конце 90-х годов XX в. ее поддерживали Э.Гидденс, Б.Смарт и др.

В теории постмодернити основное внимание уделяют плюралистичности общества, многовариантности социального прогресса, новым ценностным ориентирам человека, его нормам поведения, изменившимся мотивам и стимулам человека и т.д. В ней расширяются рамки общественного производства, в которое включается все стороны жизни человека, в том числе и потребление материальных благ. Однако анализируется не столько их потребление, сколько «статусные и культурные формы процесса» [8, с. 25].

Будучи изначально ориентированной на изучение места и роли человека в новом обществе, в последующем - на изменение отношения личности к институтам, теория постмодернити выявила глубинные процессы, обусловленные субъективными факторами и системой мотивов и стимулов [8, с.26]. Однако в ней была заложена идея, отрицающая саму идею общества, разрушающая и заменяющая ее «идей постоянного социального изменения» [8, с.23]. По мнению А.Турена, «история модернити представляет собой историю медленного, но непрерывного нарастания разрыва между личностью, обществом и природой» [88, с. 231, 199].

С точки зрения методологии концепция постмодернити по сравнению с теорией постидустрального общества не представляет собой качественно нового подхода. Более того, в настоящее время эта концепция пребывает в состоянии кризиса. Начиная с 80-х годов, термин «постмодернити» стали заменять понятием «модернизация». Теперь оно рассматривается не как определенное установившееся состояние, а как «гипотетический строй, формирование которого будет связано с завершением определенного процесса модернизации» [8, с. 26].

Современное состояние теории постиндустриального общества определяют три группы исследователей.

К первой группе ученых относятся П.Дракер, А.Турен, Дж.К. Гэлбрейт, Л.Туроу и др. В теории П. Дракера на первый план выдвигается концепция преодоления традиционного капитализма [13, с.67]. Она предусматривает переход от индустриального общества к экономической системе, основными признаками которой становятся знания и информации, формирование новой системы ценностей современного человека, отказ от идеи национального государства в пользу глобальной экономики и т. д. Современная эпоха рассматривается П.Дракером как «период радикальной трансформации основ общественного устройства» [13, с.67]. Ее основными признаками становятся отдельная активная личность и требования «от каждого человека действий по преобразованию не только общества, но и прежде всего, себя» [13, с. 63].

В концепции А.Турена отражаются три стадии процесса модернизации, главным критерием которых является характер соподчинения индивида и власти. К первой стадии относятся период, включающий эпоху просвещения и приведший к образованию первых буржуазных государств. Вторая стадия -«срединная»- предусматривает господство идей рациональности, которая вместе с тем предполагает «культурную самобытность в пределах национального государства» [13, с. 466].

Третья стадия представляет собой «программируемое» общество, которое характеризуется возросшей ролью политической власти. Это социум, «являющийся итогом решений, политики и программ, а не естественного развития» [13, с. 466]. В связи с этим, А.Турен обращает особое внимание на исследование механизма взаимодействия человека и общества, отдавая предпочтение задаче «борьбы» за субъект. Наряду с этим он выступает как против «организованного насилия со стороны государства», так и против примитивных форм массового потребления [13, с. 466].

В концепции Дж.К.Гэлбрейта дано комплексное видение мироздания, возникающего на пороге XXI в. В ней определены основные меры по реформированию индустриального общества, среди них, государственное регулирование экономики, методы борьбы с инфляцией, допустимое имущественное и социальное неравенство. Особое внимание он обращает на изменяющуюся роль личности, расслоение общества по образовательному цензу, взаимоотношения постидустриальных стран с государствами «третьего мира», экологическую безопасность и др.

В концепции Л.Туроу современное состояние общества рассматривается с точки зрения глобальных перемен. По мнению автора, на формирование современного общества оказывают влияние четыре фундаментальных процесса. К ним относятся: крушение социализма в конце 80-х нач.90-х годов XX в.; создание в индустриальных странах экономики, основанной на информации и знаниях; демографические изменения; глобализация хозяйственных процессов. В качестве основных признаков трансформации традиционного капитализма он выделяет устранение традиционной частной собственности; изменение трудовых отношений; доминирующую роль информации. Наряду с этим Л.Туроу выявляет проблемы, связанные с соотношением демократии, рыночного хозяйства и роли правительства; системой ценностей массового общества и его противоречиями; со статусом среднего класса и перспективами его эволюции. По его мнению, современный мир может быть скорее представлен, как «многополюсная система, в которой не существует доминирующего центра силы» [13, с.186-187], нежели как «торжество западной модели развития».

Ко второй группе исследователей относятся Ф.Фукуяма, Р.Инглегарт, Т.Сакайя, Л.Эдвинссон и др. В концепции Ф.Фукуямы глубоко отражена проблема современного социального развития . В связи с этим он рассматривает типизацию общества, дает оценку современному состоянию общества в США и выявляет перспективы развития современного индустриального мира.По мнению Ф. Фукуямы, общество представляет собой систему, которую можно понять только «при постижении природы и характерных черт составляющих его личностей» [13, с. 124]. Одной из них является доверие. «Уровень доверия» служит «фундаментальным залогом стабильности социальной структуры» [13, с.124]. Недостаток доверия не компенсируется государственным регулированием хозяйственной деятельности, которое может обеспечить ее эффективность, но и не приводит к социальным переменам. Его классификация общества, в основе которой лежит распространенность доверия, предусматривает «общества с высоким уровнем доверия» и «общества с низким уровнем доверия».

К первой группе стран относятся Япония, США, Германия, ко второй - самые различные страны, в том числе: Франция, Италия, Мексика, Бразилия, Китай, страны Восточной Европы и бывшего СССР. Экономические успехи стран первой группы, прежде всего, связаны с развитием доверия. В странах же второй группы отношения в обществе в большей мере выстраиваются на развитии семейной, клановой и групповой замкнутости, нежели – на развитии доверия.

В концепция Р.Инглегарта отражены следующие положения. Первое. Дихотомия материалистических и постматериалистических ценностей и методика выявления типа ценностей, определяющей поведение человека «как субъекта производства и субъекта потребления» [13, с. 246]. По мнению автора, развитие постматериалистической мотивации представляет собой сложное явление, имеющее скорее «социопсихологическую природу», нежели экономическую [13, с.247]. Быстрый рост материального благосостояния оказывает небольшое влияние на мотивацию человека, основы которой закладываются еще в раннем возрасте. В связи с этим он делает вывод о том, что развитие постматериалистической мотивации происходит очень медленно и связано, как со сменой поколений, так и с повышением благосостояния и ростом образовательного уровня.

Второе. Анализ концепции с точки зрения составляющей современной социологической доктрины. В ней, прежде всего рассматривается взаимодействие экономических, социальных, психологических, этических, политических и других факторов развития общества. В связи с этим главное внимание уделяется совершенствованию личностей, составляющих общество и определяющих развитие социального прогресса. Вместе с тем он анализирует не только проблемы развития индустриальных обществ, но и стран «третьего мира» и бывших социалистических стран. По его мнению, в странах социалистической ориентации ранее существовали «стиль поведения и система ценностей», соответствующие современным стандартам [13, с. 248]. Формирование сугубо экономической, материалистической мотивации в них в последние годы привело к стандартам поведения далеко от современных. Более того в ряде стран, менее развитых в экономическом отношении, ситуация выглядит значительно лучше.

В концепция Т.Сакайи, представляющей собой новаторское исследование, изменившее представления людей о современном обществе [13, с.338]. автор обращает внимание, во-первых, на возникновение и осмысление новых признаков современного общества; во-вторых, на анализ своей версии постиндустриального общества, где главным являются знания. Рассматривая первое положение, он выявляет:изменение ориентиров производителей и потребителей, начиная с 70-х годов XX в. «Традиционные факторы производства уже не определяют ту ценность, которую потребители признают за тем или иным продуктом» [13, с.333]. Наряду с этим Т. Сакайя отражает формирование постматериалистической ориентации у значительной части населения современного общества и тенденции к отходу от модели национального государства.[13, с.339]. Анализируя второе положение, Т.Сакайя отмечает, что факт распространенности знаний сам по себе не является характерным признаком современного общества. В его качестве выступают знания, которые в большинстве обществ, воплощаются в блага. В результате «экономика превращается в

систему, функционирующую на основе обмена знаний и их взаимной оценки» [13, с.339]. С этой точки зрения он и рассматривает формирование нового общества и его перспективы.

В концепции Л.Эдвинссона и М.Мэлоуна исключительное внимание уделено определению интеллектуального капитала как теоретической категории и исчислению его доли в рыночной стоимости [13, с.430]. Выделяя в его пределах «человеческий» и «структурный» капитал, авторы отмечают, что они рождены знаниями людей. Наряду с теоретическими вопросами авторы разрабатывают конкретные методы количественной оценки интеллектуального капитала и стоимости, что придает их концепции практическую значимость. Однако они в большей степени подходят западным странам, нежели странам Восточной Европы и России.

В третью группу исследователей входят М.Кастельс и коллектив ученых, представивших доклад Римскому клубу под руководством Э.фон Вайцзеккера [13, с.59].

Концепция М.Кастельса предусматривает наличие в глобальном масштабе такой социальной структуры как сетевого общества. Его важнейшим признаком является изменение использования знания и информации. В результате этого в жизни людей главное значение приобретают глобальные, «сетевые» структуры, вытесняющие традиционные формы, основанные на личной и вещной зависимости. В связи с этим М.Кастельс выделяет совершенно особую социальную трансформацию – «информационализм» [13, с.294]. По его мнению, развитие современного общества предусматривает противостояние сетевых систем и личности. Позднее глобализация хозяйства, организационные сети и др. вызовут к жизни феномен, который автор рассматривает как нарастание самобытности, помогающее человеку противостоять внешнему миру [13, с.294].

Авторами концепции «производительности ресурсов» являются Э.фон Вайцзеккер, Э.Б. Ловинс и Л.Х. Ловинс. Производительность ресурсов, по их мнению, представляет собой более рациональное использование уже имеющихся в наличии благ. Они считают, что в современном обществе существуют все возможности для обеспечения роста конечного продукта, как в сельском хозяйстве, так и в промышленности в два раза. В той же пропорции вдвое сокращаются использование энергии и сырья [13, с.597]. В предлагаемой концепции выделяются два важнейших положения. Первое: Более широкое использование нового комплексного показателя – индекса устойчивого экономического благосостояния, который был разработан в начале 90-х годов XX в. неправительственной экологической организацией. Второе: введение прогрессивного налога на использование ресурсов, средства от которого будут направлены на первоочередные природоохранные мероприятия [13, с.598].

При анализе всех изложенных выше концептуальных подходов к периодизации экономического прогресса выявляются следующие преимущества теории постиндустриального общества:

1. Все сторонники теории постиндустриального общества акцентировали свое внимание на новых сторонах экономической жизни, отличных от производства материальных благ. Причем Д.Белл и его последователи считают, что постиндустриальное общество основано на услугах. Другие представители новых

течений внутри постиндустриализма отмечают ведущую роль информации. Причем те и другие рассматривают их как специфику последних десятилетий.

2. Крупным шагом вперед особенно по сравнению с марксовой схемой развития является более высокий тип трудовой активности, который вытесняет ее традиционные формы. Более того высказываются предположения о возможности наступления «царства свободы», где люди будут совершенствовать свои способности по принципу «человек должен стать тем, чем он может быть; он должен соответствовать своей внутренней природе» [36, с.46].

3. По мнению исследователей теории постиндустриального общества, в нем происходит обновление нового типа экономической структуры, где решающее значение приобретает планирование «в ходе согласования интересов отдельных членов общества» и роль государства в «регулировании воспроизводства в масштабе всего социального организма». Важнейшей проблемой такого общества является «развитие нерыночной экономики благосостояния» [28, с.205].

4. Сторонники теории постиндустриального общества воплотили в своей концепции многие идеи, значение которых было велико, как в сер. XIX в., так и на рубеже XX-XXI вв. Однако в отличие от других подходов постиндустриализм не отягощен догмами доктрин, и поэтому он постоянно совершенствуется. Развитие этой теории происходило, во-первых, в условиях осмысления новых явлений в экономике и социологии, а не ради того, чтобы «затушевать противоречия, существующие в обществе, и доказать истинность, выдвинутых 150 лет назад положений; во-вторых, в обстановке обмена мнениями и свободной борьбы идей [28, с.207].

5. Теория постиндустриального общества, имея междисциплинарный характер, обладает «высоким прогностическим потенциалом» и представляет собой одну из наиболее развивающихся сегодня концепции. Она является до сих пор «единственной социальной метатеорией», которая в наиболее полной мере воспринята западными исследователями./ 13, с. 4/.

1.3. Теория экономических систем и их типология

Одновременно в рамках постиндустриализма формируется теория экономических систем. Впоследствии на этой основе возникают два основных направления.

Сторонники первого направления рассматривают периодизацию мироздания с точки зрения экономических систем, представители второго – социально-экономических систем.

К первой группе исследователей, составляющих большинство, относятся Дж.К.Гэлбрейт, М.Алле, В.Ойкен, А.Линдбек, П.Грегори, Р.Стюарт, Х.Зайдель, Р.Теммен., В.Холесовски, Р.Нуреев, Н.Атанов и др. Однако в понятие «экономическая система», они вкладывают различный смысл. В связи с этим можно выделить следующие подходы. Первый подход, по мнению Дж.К.Гэлбрейта, является традиционным и ориентирован на более полное удовлетворение потребностей населения в материальных благах. Анализируя традиционную трактовку «экономической системы», он отмечает ее целевое назначение, которое состоит в том, чтобы «производить материальные блага и оказывать услуги, которые нужны людям»

[5, с.27]. Наряду с этим Дж.К.Гэлбрейт подчеркивает, что «наилучшая экономическая система та, которая максимально обеспечивает людей тем, в чем они больше всего нуждаются» [5, с.27]. Однако, отмечает он, такой подход является упрощенным. В связи с этим им выделяется. Первое: многие экономические задачи решают промышленные корпорации и другие крупные предприятия, исходя из своих собственных интересов. Более того они могут управлять действиями отдельных лиц и даже государства. Второе: такой подход не является плодотворным, поскольку он не учитывает современные тенденции в развитии мироздания. В связи с этим, отмечает Дж.К.Гэлбрейт, необходимо «новое понимание» экономической системы [5, с.35].

Второй подход (в самом общем виде) основывается на комбинации и взаимодействии ряда элементов, обеспечивающих эффективность экономической системе. В частности, по мнению В.Холесовски, экономическая система представляет собой «комбинацию взаимосвязанных и функционирующих элементов» (ресурсов, участников, институтов и др.) [4, с.70].

По определению Р.Нуреева, экономическая система - это «совокупность экономических элементов, образующих определенную целостность, экономическую структуру общества, единство отношений, складывающихся по поводу производства, распределения, обмена и потребления материальных благ» [32, с.54].

Представители третьего подхода определяют экономическую систему с точки зрения организационной структуры, обеспечивающей принятие решений и их выполнение. Так, по мнению А.Линдбека и поддерживающих его П.Грегори и Р.Стюарта, экономическая система – это «организационная структура, принимающая решения и реализующая действия по поводу производства, распределения и потребления благ в пределах определенного географического региона» [20].

Близко к этому определению точка зрения Н.Атанова, по мнению которого, экономическая система представляет собой «сообщество элементов и подсистем, объединенных функциональными горизонтальными связями» [25, с.116]. В качестве горизонтальных связей выступают отношения эквивалентного обмена товарами между рядовыми элементами системы; вертикальных – иерархическая структура управления, которая соединяет рядовые элементы системы и единый управляемый центр.

Другие исследователи, в частности, Х.Зайдель и Р.Теммен рассматривают экономическую систему как «организацию людских ресурсов и машин, а так же распределения материальных благ таким образом, чтобы по возможности уменьшить недостаточность в обеспечении этими благами» [26, с.363].

К сторонникам второго направления, определяющих периодизацию экономического прогресса с точки зрения социально-экономической системы, относятся А.Бузгалин, А.Колганов и др. [4, с.70]. По их мнению, экономическая система - это «исторически определенная, локализованная в социально-экономическом времени и пространстве, система производственных отношений» [4, с.70].

Исходя из, во-первых, положения Дж.К.Гэлбрейта о новом понимании экономической системы, во-вторых, развития институциональной теории; в-третьих, постматериалистической мотивации населения в формирующемся обществе, нам представляется наиболее целесообразным понятие «экономическая система», в основе которого лежит организационная структура, принимающая решения и реализующая

действия по поводу производства, распределения и потребления благ в пределах определенного географического региона [20].

Среди исследователей не наблюдается единства мнений и по поводу сущностных характеристик экономической системы.

Традиционно в экономической системе выделяют такие ее сущностные характеристики, как отношения собственности на средства производства, механизм координации и государственное регулирование. Такой подход выявил недостатки, основными из которых являются:

*Было принято, что разнонаправленные и совместные действия регулируются двумя принципами: принципом индивидуальности и принципом коллективности. Первый - предполагает неограниченную свободу отдельной личности по отношению к другим и к обществу; второй - преобладающую роль общества. В соответствии с этим, как правило выделяли две модели экономической системы: рыночную и плановую экономику. Эти модели экономической системы имеют упрощенную структуру компонентов, приоритетность которой отдается собственности на средства производства. Они нашли свое практическое воплощение в капитализме и социализме. Их идеологическая направленность впоследствии разделила мир на две противоположные экономические системы, зачастую враждующие между собой.

*Упрощенная структура компонентов и ее признаки не соответствуют реальной действительности и не отражают сложившуюся мировую практику. Вследствие этого они оказались слишком узкими для понимания закономерностей развития современных экономических систем.

*Влияние конечных результатов экономических систем на распределение ограниченного количества ресурсов и их затрат различно и в значительной мере зависит от факторов социального, культурного, политического характера и окружающей среды.

Новые подходы в исследовании сущностных характеристик выявились у современных ученых на рубеже XX-XXI в. В частности, Р.Нуреев предлагает наряду с традиционными компонентами учитывать интересы членов общества и принятие ими экономических решений [2, с.60]. В этой точке зрения и в ряде других прослеживается тенденция к многомерной структуре экономической системы, учитывающей различные стороны ее функционирования. Такой подход присущ П.Грегори и И.Стюарту, которые выявив ряд сущностных характеристик, основными из них считают следующие четыре:

- Организация мер по принятию решений: структура.
- Механизмы обеспечения информацией и координации решений: план и рынок.
- Права собственности: управление и доход.
- Механизмы определения и побуждения людей к действию: стимулы [20].

Организация мер по принятию решений: структура. В организации выделяют два основных вида проблем: технико-административные и агентско-организаторские. При первой- выявляются возможности индивидов и их ограничения в принятии решений; при второй – различия целей индивидов и целей организации. Для решения этих проблем организация устанавливает набор правил, определяющих задачи, координацию действий, меры текущего контроля, стимулы и многое другое. Однако

их реализация двумя крайними организационными структурами осуществляется по-разному. В качестве организационных структур выступает иерархия и ассоциация. В организации, основанной на иерархии, принципалы, определив ее цели и задачи, отдают распоряжение своим агентам, которые их выполняют. В качестве принципала выступает сторона, имеющая полномочия управления и привлекающая агента для выполнения решений; в качестве - агента выступает сторона, действующая в интересах и от имени принципала или его представитель. В организации, основанной на ассоциации, решения принимают индивиды и сами их реализуют. Иерархическую структуру называют централизованной, а ассоциативную децентрализованной организацией. Иерархическая схема организации предусматривает три ее уровня: центр, промежуточную власть, подзвенья. В процессе принятия решений участие принимают только два уровня: центр и подзвенья.

Уровни принятия и выполнения решений по распределению ресурсов предусматривают два его вида: первый - по типу власти; второй - по методу использования информации. При первом виде в централизованной организации решения принимаются на высшем уровне; в децентрализованной - на низших уровнях.

При втором виде в централизованной организации полной информацией обладают те, кто принимают решения на высших уровнях. В децентрализованной организации принимающие решения в низших звеньях имеют неполную информацию, поскольку отсутствует ее обмен с высшим уровнем управления. Недостатки в обмене информацией приводят к негативным последствиям таким как: неблагоприятный отбор и моральный риск. Неблагоприятный отбор возникает в том случае, когда агенты скрывают информацию от принципалов. Моральный риск появляется там, где обладающие информацией в низших звеньях используют ее в своих собственных интересах. Чтобы избежать такие негативные последствия, необходимы дополнительные стимулы.

Механизмы обеспечения информацией и координации решений: план и рынок. В соответствии с двумя видами организаций выделяют два основных механизма обеспечения информацией и координации решений: план и рынок. Централизованную организацию связывают с планом, децентрализованную - с рынком. Однако в реальной действительности в ряде стран складывается и их сочетание, к примеру, индикативная система во Франции. В плановой экономике, в основе которой лежит централизованная организация, экономическая деятельность осуществляется по инструкциям и директивам, разрабатываемым высшими плановыми органами (Комитетом по планированию, Госпланом и др. единым плановым центром). Их доводят до нижестоящих организаций, которые обязаны обеспечить выполнение плана. Предпочтения потребителей учитываются, но в незначительной мере. В связи с этим разрабатывается определенная система стимулов и санкций, поощряющих выполнение директив или осуждающих участников за отказ их выполнения. Иные механизмы в централизованной организации исключаются. Такой процесс именуют директивным планированием.

В рыночной экономике, в основе которой лежит децентрализованная организация, предпочтения отдаются рынку. В соответствии с этим решения по распределению ресурсов принимаются под влиянием спроса и предложения. Причем

«верховная потребительская власть» принадлежит покупателям. Если на рынке преобладает суверенитет потребителя, то решения, что производить, принимают покупатели. Однако в чистом виде приоритет потребителя не существует, поскольку влияние на принятие решений оказывают как меры государственного регулирования на уровне правительства, так и крупные компании.

При индикативной системе рынок является основным инструментом принятия решений. Наряду с этим используется и индикативный план, в котором определяются общие и отраслевые тенденции развития хозяйства. Индикативный план не предусматривает инструкции и директивы для хозяйствующих единиц. Они свободны в принятии решений в той мере, в какой считают необходимой.

Права собственности: управление и доход. Среди концептуальных подходов к определению понятия «собственность» выделяют два основных, базирующихся, во-первых, на гражданском праве; во-вторых, на общем праве. Гражданское право сформировалось в странах континентальной Европы. Общее право развивалось в Великобритании, ее колониях, включая США. Различия между ними сводят к роли судьи в принятии решений и трактовке прав собственности. Первое различие. Гражданское право основано на строгом подчинении закону. Общее право предоставляет судье большую свободу действий в рамках закона. Второе различие. Гражданское право предусматривает три основные правомочия, общее право – значительно больше.

Начиная с кодекса Наполеона I (1804 г.), право собственности рассматривают как единое, «неограниченное и неделимое». Поэтому собственником какого-либо ресурса может быть только один человек, который наделен тремя основными правомочиями – правом ведения, правом пользования и правом распоряжения. Право владения объектом предусматривает, что собственник может продавать права собственности другим лицам. Право пользования означает, что владелец объекта может использовать его по своему усмотрению. Право распоряжения предусматривает право использования товарами и услугами, созданными с помощью рассматриваемого объекта. В соответствии с этим собственность определяют как совокупность прав владения, пользования и распоряжения объектом.

Такой подход присущ ряду исследователей, среди них П.Грегори и Р.Стюарт. Характеризуя собственность с этой точки зрения, они выделяют, что права собственности могут, во-первых, быть постоянными или временными; во-вторых, принадлежать различным людям; в третьих, быть зависимыми от форм собственности. В связи с этим П.Грегори и Р.Стюарт выделяют три формы собственности: частную, общественную и коллективную. Частная собственность предполагает – наличие трех прав у одного индивида, общественная – у государства, коллективная – у определенного коллектива. В соответствии с этим и правила распределения ресурсов различны.

Общее право предусматривает наличие ряда правомочий и у разных людей. Причем у каждого правомочия имеется свой исключительный собственник. В концепции А.Оноре, отражающей такой подход, выделяются следующие права собственности [29]:

- право владения (т.е. контроль над собственностью, в том числе и через

представителей владельца);

- право пользования, т.е. право пользования объектом;
- право распоряжения (оно предполагает принятие решений по поводу того, как и кем может быть использована вещь);
- право присвоения или право на доход, т.е. обладание правами, которые появляются в результате предшествующего личного использования объекта от разрешения другим лицам пользоваться ими;
- право на остаточную стоимость, т.е. на потребление, продажу, изменение или уничтожение вещи;
- право на переход вещи по завещанию или по наследству;
- право на бессрочность, т.е. неограниченность обладания правомочиями во времени;
- право на запрещение вредного использования;
- право на ответственность в виде изыскания, т.е. возможность изъятия вещи в уплату долга;
- право на остаточный характер, которое предусматривает ожидание «естественного возврата» переданных кому-либо правомочий по истечении срока передачи.

Исходя из этого, собственность определяется как совокупность правомочий, которые могут принадлежать разным людям. Такое определение нам представляется наиболее целесообразным, поскольку развлетленная классификация правомочий позволяет, во-первых, учесть многосторонний характер изменений в формирующемся обществе; во-вторых, оптимально решать проблемы, возникающие при таких сложных формах организации экономической деятельности, как аквизиция, андеррайтинг, лизинг, факторинг, франчайзинг и др.; в третьих, снижать риск и неопределенность во взаимоотношениях между различными участниками экономического процесса и создавать предпосылки для эффективного использования редких ресурсов. Такое определение собственности позволяет выделить не только три основные формы собственности, но и их различное сочетание, на основе которого возникают разновидности смешанных форм.

Распределение доходов зависит от формы собственности. При общественной форме собственности доход принадлежит государству, при частной – индивиду, при смешанной – возможны их различные сочетания.

Механизмы определения целей и побуждения людей к действию: стимулы. Мотивация людей к экономической деятельности осуществляется с помощью системы материальных и моральных стимулов, которые ориентируют их на постижение эффективных результатов при имеющихся ограниченных ресурсах. Материальные стимулы предполагают не только высокую зарплату, но и ее постоянный рост при более высокой производительности труда. Моральные стимулы ориентированы на повышение статуса работника в обществе. В современных экономических системах преобладают материальные стимулы, но возможно и их сочетание с моральными.

В централизованной организации эффективный механизм стимулов осуществляется при наличии трех условий: во-первых, контроля принципала за выполнением плановых заданий агентом; во-вторых, значимости вознаграждения

агента; в-третьих, влияния агента, получающего вознаграждение, на результаты экономической деятельности. Если система неэффективна, то агент будет действовать не в интересах принципала.

В децентрализованной организации частный собственник вознаграждается в соответствии с его производительностью. Чем она выше, тем в большей мере возрастает его доход. Наряду с этим используются и моральные стимулы.

Для каждой основной характеристики существует несколько альтернативных вариантов. Это создает возможности для их сочетания с другими характеристиками и обуславливает множество современных экономических систем (схема 2).

Схема 2

Основные характеристики экономических систем и возможные их варианты [20]

Характеристики (основные)	Возможные альтернативные варианты
Организация мер по принятию решений: структура	Централизованная Децентрализованная Смешанная
Механизмы обеспечения информацией и координации решений: план и рынок	План Рынок Смешанный
Права собственности: управление и доход	Общественная собственность Частная собственность Коллективная собственность Смешанная собственность
Механизмы определения и побуждения людей к действию: стимулы	Материальные Моральные Смешанные

Оптимальная экономическая система в современных условиях в целях распределения ограниченного количества ресурсов включает в себя различные модификации ее характеристик. Приоритетной является организационная структура в виде смешанных форм.

В самом общем виде типология экономических систем определяется на уровне мироздания (т.е. общества в целом), отдельной системы и ее подвидов.

Трехзвенная типология на уровне мироздания, предложенная сторонниками теории постиндустриального общества, предусматривает наличие доиндустриальной, индустриальной и постиндустриальной экономических систем.

Типология на уровне отдельной экономической системы предполагает выделение внутри ее различных модификаций. Так, в индустриальной экономической системе сформировались такие ее разновидности, как плановая экономика, рыночная

экономика, смешанная экономика. Причем к ее историческим типам относят плановую экономику и рыночную экономику. Основные методологические ориентиры этих типов изложены в концепции В.Ойкена [15]. По его мнению , в обществе существуют два типа экономических систем: неменовая экономика и меновая экономика.

При неменовой экономике (централизованно-управляемая экономика) экономическая жизнь осуществляется по плану, составленному единым центром. Ее основными формами являются простая централизованно-управляемая экономика и централизованно-административная экономика. Они реализуются в трех вариантах:

- тотально-централизованная экономика;
- централизованно-управляемая экономика;
- централизованно-управляемая экономика со свободным потребительским выбором (приложение 1).

В самом чистом виде тотально-централизованная экономика представляет собой обособленное хозяйство, где обмен отсутствует. Производство продуктов, их распределение и потребление осуществляется по указаниям центрального руководства. При выделении определенного количества продуктов работники обязаны потреблять их сами. Если этого они не хотят, то должны их сдать руководителю. В хозяйстве все планируется до мелочей. Для каждого работника выделяется профессия и место работы. Трудовые отношения складываются по следующим направлениям:

1. Рабство (частное и государственное) и крепостничество.
2. Ограничения на свободу передвижения, выбора профессии и смену работы.
3. Экономическая зависимость молодого поколения от старшего (в ряде стран, преимущественно, азиатских).

Элементы тотально-централизованной экономики обнаруживаются в семейных хозяйствах прошлого и настоящего в крупных централизованно-управляемых хозяйствах, при административном решении вопросов распределения жилплощади, определения уровня квартплаты и др.

В централизованно-управляемой экономике со свободным обменом предметов потребления экономическая жизнь осуществляется по плану центрального руководства. Однако в распределение предметов потребления можно вносить коррективы. Обмен разрешается, но он имеет ограниченный характер. Элементы централизованно-управляемой экономики со свободным обменом обнаруживается в армии, где солдаты по нормам получают определенные предметы потребления (к примеру, мыло, сигареты и т. д.). В случае необходимости они могут их обменять. Во время второй мировой войны (1939-1945 годы) продукты распределялись с помощью карточной системы. Однако обмен между потребителями осуществлялся постоянно. В случае долговременного обмена используются деньги, устанавливаются цены и формируются определенные рынки.

Централизованно-управляемая экономика со свободным потребительским выбором предусматривает, что граждане не получают предметы централизованно, их приобретают на свои доходы и зарплату. При этом они выбирают те товары, которые им нравятся. Возможны следующие модификации централизованно-управляемой экономики со свободным потребительским выбором.

Первая. Централизованно-управляемая экономика с ограниченным свободным

потребительским выбором предметов потребления.

Вторая. Централизованно-управляемая экономика с неограниченно-свободным выбором предметов потребления.

При первой модели государство использует различные методы воздействия на потребителя, в том числе: политику ценообразования, рекламу, изменение технологии изготовления предметов потребления и др. Однако и в этих случаях потребители сами решают, что им приобрести на свои деньги.

При второй модели центральное руководство использует объем спроса как показатель сформировавшихся потребностей. Поэтому оно составляет план с учетом множества других планов и интересов потребителей. Таким образом, администрация – монополист, владеющая всеми рынками, пытается снабжать потребителей по принципу «наилучшего обслуживания».

Централизованно-управляемая экономика встречается в истории развития общества и как доминирующий элемент. Это, прежде всего, связано с военной экономикой.

Меновая экономика, по концепции В.Ойкена, представляет собой многоплановое хозяйство. Однако ее нельзя отождествлять с капитализмом. Элементы меновой экономики встречаются во всех исторических эпохах.

По своей структуре меновая экономика представляет производящие хозяйственные единицы и потребляющие единицы. В качестве хозяйственных единиц выступают производства, где изготавливаются материальные блага и услуги с целью продажи. В качестве потребляющих единиц выступают домохозяйства, которые зарабатывают деньги и приобретают на них необходимые товары и услуги с целью потребления. Руководители хозяйственных и потребляющих единиц составляют планы, являющиеся частью общих хозяйственных планов. Поскольку производств и домохозяйств множество, то возникает проблема их координации. Она решается двумя способами. Первый способ предполагает наличие единой измерительной шкалы, на которую ориентированы все планы самостоятельных хозяйств. В ее качестве выступает единица стандартного продукта или идеальная счетная единица (к примеру, меха, рыба, крупнорогатый скот или весовые единицы благородных металлов). По данным Гомера, треножник оценивался в 12 голов скота, одна рабыня – от 4 до 20 голов, а один раб - в 100 голов скота [15, с.30].

Второй способ предусматривает наличие предложения и спроса со стороны самостоятельных хозяйств. Предложение и спрос не являются приобретением XIXв. Они возникли тогда, когда люди начали выступать в отношения друг с другом.

Выделяют два вида предложения и спроса: открытые и ограниченные. При открытых предложении и спросе на рынке в качестве поставщиков или покупателей выступает любой человек. Причем каждый отдельный субъект может предлагать и покупать, сколько пожелает. Таким образом, открытые предложение и спрос возникают там, где нет запретов на ремесла, торговлю и другие виды хозяйственной деятельности. «Открытые» ремесла встречались в Римской империи времен Августа, во многих городах средневековья и др.

Ограниченные спрос и предложение появляются там, где в качестве поставщиков на рынке и покупателей выступают определенные лица (к примеру, доступ на рынок

разрешается только некоторым предпринимателям, а закупки могут производить только ограниченный круг коммерсантов). В истории развития человечества ограниченные спрос и предложение встречаются повсеместно и многократно.

Типология на уровне подвидов экономической системы предполагает вычленение внутри ее отдельных разновидностей, возникающих в странах в связи с формированием в них общества нового типа. В соответствии с этим типология смешанной экономики предусматривает ее модификации, появившиеся на уровне, во-первых, индустриальных систем; во-вторых, стран с транзитивной экономикой; в третьих, развивающихся стран.

В индустриальных странах в послевоенные годы сформировались такие модели смешанной экономики как неолиберальная, неоэтатистская и модель централизованного согласия. В последнее десятилетие XX в. выделяют неоамериканскую и рейнскую модели развития смешанной экономики.

В странах с транзитивной экономикой обычно выявляют экономику дефицита, сталинскую модель социализма и «мутантный социализм». В последнее десятилетие XX в. появились такие модели смешанной экономики, как государственно-корпоративная модель, корпоративно-рыночная модель реформирования «мутантного социализма», либерально-корпоративная модель буржуазной трансформации.

В развивающихся странах складываются самые различные модели развития смешанной экономики, в том числе: азиатская модель индустриализации, четырехсекторная модель дуалистической экономики, неолиберальная модель свободной торговли, экспортоориентированная модель.

Обязательная литература

1. Алле М. Экономика как наука.- М.: Наука, 1995.
2. Ананьин О.И., Гайдар Е.П. Сравнительный метод и его использование в исследовании хозяйственных механизмов социалистических стран/ - Сборник трудов.- М.: ВНИИСИ, 1984.
3. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество.– М.: Academia, 1992.
4. Бузгалин А., Колганов А. Введение в компаративистику. - М. «Таурус-Альфа», 1994.
5. Гэлбрейт Дж.К. Экономические теории и цели обществ. - М. Прогресс, 1976.
6. Валлерстайн И. Миросистемный подход в современной западной литературе. - М.: ИМЭ и МОРАН, 1997.
7. Иноземцев В.Л. Расколотая цивилизация. - М.: Логос, 2000.
8. Иноземцев В.Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы.- М.: Логос, 2000.
9. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество, культура. – М.: ГУ-ВШЭ, 2000.
10. Кун Т. Стуктура научных революций. – М.: Прогресс, 1973.
11. Лакатос И. Фальсификация и методология научно- исследовательских программ. – М.: Медиум, 1995.

12. Мизес Л. Социализм. Экономический и социологический анализ. – М.: Gatalaxy, 1994

13. Новая постиндустриальная волна на Западе. – М.: Akademia, 1999.

14. Отмахов П.А. Риторическая концепция метода экономической науки// Истоки. Вып.4. – М.: ГУ–ВШЭ, 2000.

15. Ойкен В. Экономические системы// Thesis Т.1. Вып.2. – М.: Начала–Пресс, 1993.

16. Поппер К. Логика и рост научного знания. – М.: Прогресс, 1983.

17. Сравнительное изучение цивилизации. – М.: Аспект – пресс., 1993.

18. Шидер Т. Возможности и границы сравнительных методов в исторических науках. // Философия и методология теории. – М.: Прогресс, 1997.

19. Blaich F., Boq J., Gutmann G., Hensel K.P. Wirschaftssystem zwischen Zwangsluufigkeit und Endsheidung. Ginstar Fischer. Verlag Stuttgart, 1971.

20. Gregory P.P., Stuart R.S. Comparative Economic Systems. – Boston, 1995.

21. Mc. Closhey. The Retorie of Economic// Journal of Economic Literature. 1983. Vol. XX 1.2.

22. Zur Transformation vor Wirschaftssystem: von der Sozialistischen Planwirtschaft zur Sozialialen Marktwirschaft. Philipps-Universitat. Marburg. 1990.

Дополнительная литература

23. Алле М. Сравнительная экономическая наука и факты/.// Thesis. Научный метод. - 1994. - №4.

24. Ананьин О.И. Экономическая теория: «кризис парадигмы и судьба научного общества». - Пущино Московской области. РАНИЭ, 1992.

25. Атанов Н.И., Лапинскас А.А. Экономическая система: особенности функционирования. – Улан-Удэ. БГУ, 1998.

26. Зайдель Х., Теммен В. Основы учения об экономике. - М.: Дело, 1994.

27. Иноземцев В. Л. Очерки истории общественной формации. – М.: Таурус-Альфа, 1996.

28. Иноземцев. В.Л. За десять лет: к концепции экономического общества. – М.: Academia, 1998.

29. Капелюшников Р. Экономическая теория прав собственности. – М.: ИМЭМО. РАН, 1990.

30. О методах социальных наук и политической экономики. – СПб.: 1984.

31. Мизес Л. О некоторых распространенных заблуждениях по поводу предмета и метода экономической науки.//Thesis. Научный метод. - 1994. - №4.

32. Нуреев Р. Курс микроэкономики. – М.: Academia, 2000

33. Советская управленческая мысль 20-х годов. – М.: Экономика, 1990.

34. Фридмен М. Методология позитивной экономической наук.//Thesis. Научный метод. - 1994. - №4.

35. Шидер Т. Различия между историческим методом и методом социальных наук. – М.: Наука, 1970.

36. Maslow A.H. Motivation and Persolity. N.8. 1970.

37. Comparative Economic Systems: Models and Cases. – Homewood, 1974.

38. Touraine A. Critique de la modernita. – P. 1992

ГЛАВА II. ДОИНДУСТРИАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА

2.1.Развитие взглядов на доиндустриалъную экономическую систему

Вопросы, связанные с формированием доиндустриальной экономической системой всегда находились в центре внимания зарубежных и отечественных исследователей. Дискуссии о природе доиндустриальной экономической системы и ее приоритетах особенно оживились в последнее столетие. В двадцатые-тридцатые годы XX в. они были обусловлены кризисом колониальной системы и подъемом национально - освободительного движения (Е.С.Варга, И.М. Рейснер, П.А.Гриневич, М.С.Годес, Л.И.Мадьяр, И.М.Лурье, В.В.Струве, С.М. Дубровский и др.). Дискуссии в шестидесятые-восьмидесятые годы XX в. были вызваны попыткой исследователей отразить многообразие экономических отношений, складывающихся в доиндустриальной экономической системе, и уточнить ее признаки (К. Виттфогель, Р. Гароди, В. Рубен, Ж. Шено, Д. И.. Платонов и др.). Дискуссии девяностых годов XX в. были обусловлены не только стремлением выявить единые закономерности, связывающие все общественные формы развития в единое целое, но и решительной сменой хозяйственной парадигмы на всем постсоциалистическом пространстве. (Д.Норт, Б.Иноземцев, У.Ростоу, Д.Белл, Р.М.Нуреев и др.).

В соответствии с этим концептуальные подходы к доиндустриальной экономической системе весьма многообразны. Основными из них являются концепции: «древневосточного рабовладения»; «азиатского способа производства», «восточного феодализма», «единой классовой докапиталистической формации», а также их разновидности, представленные в версиях современных исследователей.

В концепции «древневосточного рабовладения» традиционно выделяют две ее разновидности: концепцию развития рабовладельческого общества в древних монархиях Египта и Шумера (В.В. Струве) и концепцию «древнего общества» (И.М.Дьяконов и др.).

Согласно версии В.В. Струве в древних монархиях Египта и Шумера ведущей формой организации производства является храмовое хозяйство, в котором широко используется рабский труд. Данная точка зрения вызвала оживленную дискуссию. С ее критикой выступили И.М. Лурье, Д.А. Ольдерогге, А.Г. Пригожин. Они обратили внимание, прежде всего, на произвольный подход к переводу социальных терминов и значительную недооценку феодальной тенденции в этом регионе.

В связи с неудовлетворенностью традиционной трактовки древневосточного рабовладения возникла концепция «древнего общества». Его схема построения предполагала наличие двух секторов (государственного и общинно - частного) и трех категорий населения (свободных полноправных, свободных неполноправных и рабов). Однако такие признаки полностью не отражали специфику рабовладельческого общества, границы которого были весьма расплывчаты.

Широкое распространение получила концепция азиатского способа производства, которая имеет несколько модификаций, среди них: «переходное общество», «смешанное общество», «государственный способ производства». Согласно концепции «переходного общества» азиатский способ производства представляет собой переходное общество, в котором сочетаются элементы доклассового и классового общества (Ж.Шено, Ю.М. Гарушянц и др.) В концепции смешанного общества азиатский способ производства рассматривается как смешанное феодально-рабовладельческое общество (И.А. Стучевский, Ю.И. Семенов, Л.С. Васильев и др.). Большинство исследователей этого направления считают, что азиатский способ производства представляет собой "сосуществующие уклады в рамках единой докапиталистической формации", а не последовательные ступени развития человеческого общества (14, с. 26). Появившаяся позднее концепция "государственного способа производства" была представлена в двух версиях. В первой версии азиатский способ производства трактуется как классово-антагонистический, основанный на верховной власти частной собственности на личность и землю (Ю. И.Семенов, и др.). Во второй версии азиатский способ производства рассматривается как доклассовый, сословный, дочастнособственнический, предполагающий наличие власти. Однако функции собственника сводятся ближе к власти и к должности, чем к личности (Л.С.Васильев и др.). Вместе с тем, это новая модификация рассматривает докапиталистические способы производства как параллельно-существовавшие в различных регионах мира, а не как прогрессивные ступени эволюции человеческого общества.

Концепция "восточного феодализма" сложилась еще в тридцатые годы XX в. В ее более поздней версии (в 70-ые годы) "восточный феодализм" рассматривают с различных сторон, а именно: с точки зрения производительных сил, производственных отношений, социально-классовой и политической структуры и мн. др. Повышению статуса концепции "восточного феодализма" в немалой степени способствовала версия Л.Б. Алаева, предпринявшего попытку системного подхода к феодализму. В нем элементарной клеточкой считают натуральное хозяйство. Его типичными чертами становятся черты, существующие на древнем Востоке, черты средневековой Европы объявляются нетипичными. «Восточный феодализм» включает в себя азиатский способ производства, рабовладение и феодализм.

В концепции единой классовой докапиталистической формации исследователями были отражены новые грани. Во-первых, наличие в обществе рентного способа производства. Теперь рента-налог, выплачиваемая свободными общинниками, и выполняемые ими общественные работы, классифицируются, соответственно как продуктовая и отработочная ренты. Во-вторых, рабовладельческий способ производства выступает в качестве одного из укладов единой классовой докапиталистической формации (Б.П. Ильюшенков, Е.И. Морозов и др). Внутри этой концепции сформировались следующие экономические воззрения: структурный подход к производительным силам, функциональный подход к производительным силам, производительные силы как исторически развивающаяся система, способы производства как "система систем". Что касается концепции, объединяющие способы производства "в систему систем", то она развивалась постепенно. Впервые

определенную систему в истории развития человечества попытался выявить Л.Г.Морган, ("Древнее общество или исследование линий человеческого прогресса от дикости через варварство к цивилизации". -Л. 1934.с.9-10). В его концепции отражены три периода развития человечества: дикость, варварство, цивилизация, предложенные еще А. Фергюссоном. Однако в отличие от него, он их конкретизирует; делит каждую стадию на ступени: низшая, средняя и высшая и определяет показатели прогресса ("изобретения и открытия"), в качестве которых выступают отдельные явления материальной или духовной жизни. По существу, он выявил два фундаментальных положения теории первобытнообщинного общества, которые признаются и ныне современными исследователями. Первое положение предусматривает деление хозяйства на два его вида: присваивающее и производящее. Второе положение касается родовых отношений. В концепции Л.Г.Моргана род представляет собой "учреждение, общее для всех народов, вплоть до их вступления в эпоху цивилизации и даже позднее" (14, с.116). Это положение позволяло внести четкий критерий для деления общества на три этапа: дородовое, родовое и послеродовое.

Комплексная периодизация первобытного общества, предложенная А.И.Першицем, также предусматривала его деление на три этапа. Однако в нем выделялись: первобытное человеческое стадо; родовое общество - первобытнная родовая община; послеродовое - первобытная соседская община.

Эти версии и последовавшие за ними другие привели исследователей к концепции, в центре внимания которой оказались сквозные проблемы, объединяющие способы производства в "систему систем". Докапиталистическое общество представляет в ней "исторически определенную форму общества и природы, индивида и общества, собственности и труда" (с.63). Такой подход позволяет рассмотреть его в исторической перспективе и понять, как часть целого, как "закономерную ступень в развитии человеческого общества".

В концепции структурного подхода к производительным силам главное внимание уделяется истории техники (Г.Ф.Ильин, Ю.В.Качановский и др.) Причем одни из исследователей рассматривают ее только в промышленности, другие - в сельском хозяйстве. Однако история техники, во-первых, выявляется в отрыве от главной производительной силы; во-вторых, в ней отсутствует единый критерий. Так, технические революции, происходящие при переходе общественной экономической формации, базируются на разных критериях. В первобытном обществе они основаны на способах обработки (сверление и шлифование камня); в рабовладельческом - на материалах (плавление железа и ткацкий станок); в феодальном обществе – на типах орудий труда (водяная мельница и часы).

В основе концепции функциональный подход к производительным силам лежит закономерная передача производственных функций человека объективным факторам производства. В связи с этим выделяют эпохи господства ручного труда (до промышленной революции), механизации (до НТР) и автоматизации (В.П.Илюшечкин и др.). Однако в такой конструкции построения общества главной производительной силе отводится весьма скромное место и в полной мере не учитывается взаимодействие человека с природой.

Основы концепции, предусматривающей анализ производительных сил как исторически сложившейся системы, начали складываться еще в конце 50-х годов - начале 60-х годов XX в. В последующие десятилетия сторонники этого подхода выделяют три ступени развития производительных сил: естественные, общественные и всеобщие производительные (В.К.Черковец, В.В.Крылов, Ю.А.Васильчук, Л.В.Данилова и др.). В качестве естественных производительных сил выступают средства производства, непосредственно взятые у природы; общественных - средства производства, созданные человеком и являющиеся продукцией предшествующего исторического производства; всеобщих - наука и духовные факторы. Новизной данного подхода является стремление охарактеризовать ступени развития производительных сил как разнокачественные. Однако подход к производительным силам, как исторически развивающейся системе, не ограничивается только этими элементами.

2.2. Новые концептуальные подходы к доиндустриальной экономической системе

В дальнейшем исследования по поводу доиндустриальной экономической системы приобрели многосторонний характер и породили разнообразные концептуальные подходы, отражающие изменения в экономической жизни. Особое место среди них занимают институционализм, теории постэкономической формации, постиндустриального общества и экономических систем.

Институционализм в качестве движущей силы признает неэкономические факторы: государственные (К.Виттфогель), социально-правовые (Дж.Коммонс), психологические (Т. Веблен), и другие институты. К его сторонникам относится и Д.Норт, который проанализировал обмен и его формы с точки зрения институциональных структур. В его концепции выделяются такие формы обмена, как: местный обмен (иначе племенная организация), "сук", караванная торговля и европейские торговые связи.

Местный обмен (иначе примитивный) осуществлялся без языкового общения. Достаточно было видеть продукты обмена и пользоваться жестами. Обмен происходил в отсутствие государства и пребывал в условиях неустойчивого равновесия сил. При обмене требовалось соблюдать определенные правила (т.е. обычаи и традиции), которые были гибкими и изменчивыми. Отступления от них рассматривалось как "угроза выживанию группы". Соблюдению общепринятых правил в немалой степени способствовала угроза вооруженных столкновений между семейными группами.

"Сук" (базар, обслуживающий региональную торговлю), просуществовавший тысячи лет, до сих процветает в странах Северной Африки и на Ближнем Востоке.

Ему присущи множество небольших предприятий, где занято до 50% населения города; тщательное разделение труда; неоднородность товаров и услуг; огромное количество мелких сделок; личные контакты и низкие основные издержки. Навыки обмена при "суке" развиты высоко. Институтов, специально занимающихся сбором и распределением рыночной информации, не существует. Контроль власти над рынком нецентрализованный и весьма поверхностный. К особенностям "сука" обычно относят, во-первых, стремление торговцев установить устойчивые и повторяющиеся торговые

отношения; во-вторых, высокие издержки оценки; в-третьих, упорную торговлю по каждому вопросу с целью повысить трансакционные издержки партнеров. "Деньги делает тот, кто располагает лучшей информацией, чем партнер по сделке" (3, с.158).

Караванная торговля способствовала появлению платы за проход. В Марокко ее называли "зеттата". На самом деле она означала больше, чем деньги, выплачиваемые местному правительству за защиту каравана. "Зеттата" представляет собой "часть сложных моральных ритуалов, обычаев, имеющих силу закона и освященных религией" (3, с.158). Ее элементом является взаимоотношения между хозяином и гостем, которому гарантирована защита. Она имеет персональный и открытий характер. "Окружающие судят о человеке по его политическим, моральным и духовным качествам, по его манере поведения или по всем этим указанным качествам" (3, с.159). Однако источники институциональных изменений при этих трех формах обмена находятся "за пределами данной институциональной системы".

При поздней форме обмена в рамках средневековья возникают более сложные организации. Они были обусловлены инновациями, которые снижают трансакционные издержки. К ним относятся организационные инновации, особые процедуры совершения сделок и механизм контроля за соблюдением сделок. Их влияние на трансакционные издержки осуществляется за счет повышения мобильности капитала, снижения информационных издержек и распределения риска.

Первая инновация, влияющая на мобильность капитала, сводилась к методам и процедурам, позволяющим обойти законы против ростовщичества (к примеру: штрафы за задержку платежа, примитивные формы залога и др.). Они увеличивали издержки. По мере отмены законов о ростовщичестве стали возможны более высокие ставки ссудного процента. При этом издержки, связанные с контрактами и контролем за их исполнением, сократились.

Ко второй инновации, оказывающей влияние на мобильность капитала, относятся разнообразные методы и инструменты, которые облегчали оборот и учет векселей. Появившиеся позже ярмарки, банки, финансовые дома, специализирующиеся на учете векселей, способствовали его эффективности.

Третья инновация, влияющая на мобильность капитала, возникла по мере решения проблем, связанных с контролем за деятельностью агентов, ведущих торговлю с географически удаленными партнерами. Традиционно эта проблема решалась путем использования родственных и семейных связей. Однако по мере расширения торговли и роста ее оборота у агентов появилась возможность осуществлять свою деятельность не только в интересах принципалов и его родственников, но и в пользу других лиц.

На снижение информационных издержек большое влияние оказало печатание прейскурантов на различные товары и специальных материалов, в которых давали информацию о пошлинах, комиссионных и почтовых услугах и особенно о соотношениях валютных курсов в Европе.

Наряду с этим происходила трансформация неопределенности в риск. Неопределенность предполагает такое положение, когда человек неспособен предвидеть будущее и поэтому не может выработать линию поведения, исключающую нежелательные процессы. Риск, предусматривает, что человек предвидит возможные

негативные явления и способен предпринять меры, понижающие их вероятность. Примером преобразования неопределенности в риск является страхование морских перевозок, которое к XV в. становится устойчивой практикой. Затем содержание страховых полисов унифицировали к оно почти не изменилось в последующие три - четыре столетия. Другим примером трансформации неопределенности в риск считают диверсификацию портфеля ценных бумаг. Наряду с этим институциализация риска происходила путем развития системы договоров поручительства между принципалом и агентом.

Что касается развития механизмов контроля, то их разрабатывали, как на уровне государственных судебных организаций, так и добровольных (в основном, купеческих) структур. Истоки механизмов контроля со стороны купцов берут свое начало в ранних кодексах их гильдий. Особенно они были распространены на морскую торговлю с дальними странами. К примеру, законы пизанских купцов вошли в морские кодексы Марселя; Любека - Северной Европы; Барселоны - Южной Европы. Юридические принципы страхования и вексельного обращения Италии распространились по всему миру.

Постепенное объединение государственных и добровольных структур контроля за соблюдением контрактов способствовало развитию торгового права. Позднее оно стало юридической основой для рассмотрения торговых споров в судебном порядке. Затем признание ответственности принципала за действия своего агента позволило значительно расширить объем операций.

Торговое право позволило обеспечить защиту добросовестному покупателю, которая раньше не была частью обычного права. Издавна в коммерческих спорах использовался принцип "доброй воли". Первоначально он опирался на тактику "ярмарочных бондов" (т.е. свидетельств о происхождении товаров). Сначала эта практика была добровольной. Позднее для предотвращения обмана и мошенничества было введено правило, требовавшее обязательное заверение "бонда" печатью при продаже товаров.

В развитии торгового права большую роль сыграло государство. В частности, его политика оказало влияние на обеспечение деятельности агента, связанной с рынком капитала.

В концепции общественной экономическом формации, предлагаемой В.Иноземцевым, по-новому осмыслены понятия натурального и товарного хозяйства и их роли в развитии общества. Наличие этих двух типов хозяйственного устройства обусловлено разделением труда, предполагающего сначала обмен деятельностью, а затем продуктами труда.

К основным приоритетам натурального хозяйства относятся:

1. Господство доэкономических факторов (т.е. традиций, обычаев и т.п.);
2. Наличие в качестве производителя продуктов труда общины;
3. Отсутствие разделения труда;
4. Зарождение элементов экономической деятельности (процесса производства, распределения и потребления продуктов и др.);
5. Отсутствие экономических связей.

Анализ эволюции товарного хозяйства с учетом ее исторической специфики выявил такие его четыре типа, как примитивное товарное хозяйство, структурное товарное хозяйство, системное товарное хозяйство и всеобщее товарное хозяйство.

Примитивное товарное хозяйство представляет собой "хозяйственную форму, общую как для последних фаз архаической, так и для первых фаз экономической общественной формации" (2, с.81). Такой форме хозяйственного устройства присущи следующие черты:

Первая. Достижение относительно высокого уровня развития, который определялся, в основном, социальными функциями отдельных членов общества.

Вторая. Обмен продуктами не имеет регулярного характера. Пропорции обмена благ складываются случайно и на основе субъективных представлений людей о "полезности продуктов".

Третья. Отсутствие частной собственности на средства производства (в традиционном понимании).

Четвертая. "Специфическая взаимосвязь отношений непосредственного производства и отношений по поводу производства, обмена и распределения" (2, с.84).

Структурное товарное хозяйство функционирует в период краха античной системы производства и зарождения феодальных отношений. Для него характерны:

* Устойчивое товарное обращение на внутреннем рынке, не слишком восприимчивое к внешним обстоятельствам разного рода;
* Вовлечение в сферу товарных отношений подавляющего большинства хозяйств, особенно непосредственных производителей;
* Возникновение общественной прослойки, специально осуществляющей операции, связанные с товарно-денежными отношениями. Распространение наемного труда значительно расширило число лиц, связанных с товарным сектором;
* Изменение функций торговли, кредита и денежного обращения. Кредитные операции стали использовать не для покрытия расходов на потребление, а для "обеспечения условий прибыльной производственной деятельности" (2, с.97).

В самом простейшем виде системное товарное хозяйство можно представить как общественную форму ведения хозяйства, основанную на производстве продуктов как товаров, производимыми широкими слоями населения при активном, охватывающем все секторы общественного производства обмене. Оно функционирует при феодальном обществе и ему присущи следующие черты.

Во-первых, основным движущим элементом его развития является индивидуальный сельскохозяйственный производитель, формы зависимости которого начиная с XШ-XIV вв., уже не имеют первоначального значения. Он обладает определенной хозяйственной свободой и получает возможности заниматься предпринимательством.

Во-вторых, наличие ремесла, а затем и возникающей промышленности, "масштабы который весьма значительны". Рост промышленности имел две особенности. Первая - подавляющая часть продукции производилась на мелких предприятиях, целиком зависимых от рынка. Вторая- крупные предприятия

изготовляют продукцию, в основном, на экспорт, что значительно оживило внешнюю торговлю.

В-третьих, превращение рабочей силы в товар. Этот процесс, начавшийся еще в XIII в., постепенно сформировал рынок рабочей силы, который становится "постоянно воспроизводящимся". Причем рабочую силу приобретали исключительно с точки зрения "экономической целесообразности".

В-четвертых, становление системы финансовых отношений (институтов и инструментов), отвечающих потребностям рынка. Появившийся позднее финансовый рынок, свидетельствует о высокой степени товаризации средневекового хозяйства.

Однако системное товарное хозяйство в силу своего внутреннего потенциала развивалось нестабильно, а его формы постоянно изменялись. В определенных случаях они приводили к подрыву фундаментальных основ феодального общества. В первую очередь это относится к монополии аристократов на землю. По мере развития ремесел и промышленности земля утратила свою роль исключительного фактора и стала позднее выступать в качестве средства вложения капитала с целью сохранения его обесценивания и производства сельскохозяйственной продукции, реализуемой на рынке. "Единственное экономическое основание власти и могущества аристократии" было подорвано, а значение землевладельцев значительно уменьшено (2, с.203).

Всеобщее товарное хозяйство развивается в условиях капитализма. Его основными чертами являются:

1. Обмен по воспроизводимым издержкам;
2. Массовое производство воспроизводимых благ;
3. Труд как реакция человека на внешнее окружение и средство удовлетворения его физиологических и социальных потребностей.

К тому же, устранение всеобщего товарного хозяйства посредством одной политической революции невозможно. Его отмирание представляет собой длительный и сложный процесс.

В теории постиндустриального общества наряду с концепцией Д.Белла особое место занимает гипотеза У.Ростоу. По его мнению, общество в своем развитии проходит пять стадий экономического роста: традиционное общество, стадия создания предпосылок для взлета, взлет, движение к зрелости, эпоха высокого массового потребления (1).

На первой стадии (традиционное общество) производством продовольствия заняты три четверти производителей. Национальный доход в нем используется непроизводительно. Политическая власть принадлежит либо земельным собственникам, либо центральному правительству.

На второй стадии, создающей предпосылки для взлета, в экономике происходят изменения. Однако они касаются только трех сфер, т.е. сельского хозяйства, транспорта и внешней торговли.

На третьей стадии, весьма непродолжительной по времени (одно - два десятилетия), темпы капиталовложений растут, а выпуск продукции на душу населения увеличивается. Наряду с этим осуществляется быстрое внедрение новой техники в промышленность и сельское хозяйство.

На четвертой стадии, представляющей собой длительный этап технического прогресса, развивается процесс урбанизации, доля квалифицированного труда возрастает. Руководство промышленностью сосредотачивается в руках квалифицированных управляющих – менеджеров.

На пятой стадии происходит переход от предложения к спросу, от производства к потреблению.

Позднее У. Ростоу ввел стадию экономического роста - стадию поиска качества, главным критерием которой становится духовное развитие человека.

Сторонники теории экономических систем выделяют в доиндустриальной экономической системе такие ее основные черты, как:

* природное единство труда с его естественными предпосылками: связь людей с землей или с земледельческим процессом.

*ограниченный и замкнутый характер производства, который определяет направления деятельности людей и характер ее организации. Для такого производства наибольшее значение имеет не цена продуктов, а его качество.

* господство натурального сельскохозяйственного производства, обеспечивающего удовлетворение потребностей за счет собственных ресурсов.

* личная зависимость охватывает не только отношения непосредственного производства, но и отношения распределения, обмена и потребления. Они приобретают форму личных отношений, закрепленных традицией, нормами права и морали или религиозными убеждениями.

2.3. Доиндустриалъная экономическая система: становление и закономерности

Развитие доиндустриальной экономической системы рассматривается с двух сторон. Во-первых, с точки зрения ее составляющих, к которым относятся: естественные производительные силы, личная зависимость, натуральное хозяйство, внеэкономическое принуждение к труду. Во-вторых, с позиции прогресса, который выражается в "особых формах эффективности". Его целевое назначение состоит в замене "старого качества новым", т.е. естественных производительных сил общественными; личной зависимости вещной; натурального хозяйства -товарным; внеэкономического принуждения к труду – экономическим (14, с.31).

Естественные производительные силы основаны на природных условиях, оказывающих значительное влияние на процесс производства, его характер и формы. Природа в этом случае выступает как "естественно сложившаяся кладовая", обеспечивающая людей всеми необходимыми средствами существования.

Причем на ранних ступенях развития производительных сил решающее значение имело "естественное богатство средствами жизни", т.е. плодородие почвы, обилие животных и пищи; наличие злаков, пригодных для разведения и др. В этот период преобладало присваивающее хозяйство (т.е. собирательство, охота, рыболовство). Собирательство и охота являются основными формами хозяйства в эпоху палеолита. Орудия труда были грубыми и изготавливалась из дерева, камня, позднее - кости. Набор орудий труда в раннем палеолите выполнял до 30-40 функций. Переломным моментом в жизни людей становится овладение человека огнем. По последним

данным, это произошло 1 млн. лет назад (стоянка обнаружена в Кении близ Чесованья). Овладение человека огнем отделило его от мира животных. В поисках пищи люди вели кочевой образ жизни. Однако свое передвижение они ограничивали определенным регионом и периодически возвращались в свой обрядовый центр.

На более поздних ступенях развития производительных сил, наиболее важным становится "богатство средствами труда", т.е. полезные ископаемые, лес, водопады и др. В этот период времени появляются зачатки производящего хозяйства (т.е. земледелия, скотоводства, ремесла). В мезолите орудия труда становятся более разнообразными, и их размеры уменьшаются. Его новшеством являются микролиты, т.е. орудия, изготовленные из мелких пластин или отщепов. Их использовали в качестве наконечников стрел и деталей составных орудий, так называемой "вкладышевой техники". Они служили основой для развития элементов производящего хозяйства. Охота, благодаря одомашниванию собаки и использованию ее на индивидуальной охоте, стала носить устойчивый характер.

Постепенно люди, осваивая новые виды деятельности, начинают переходить от кочевого образа жизни к сезонно-оседлому. Неблагоприятные природные условия сдерживали развитие общества, но никогда не могли его остановить. В частности, они резко затормозили развитие народов Крайнего Севера, Америки, Тропической Африки и др. Особенно заметными различия в природных условиях становятся в связи с неолитической революцией, т.е. переходом от присваивающего хозяйства к производящему. Переход к земледелию и скотоводству считают самым длительным процессом. К примеру, для перехода Европы с юга на север производящему хозяйству потребовалось 3 000 лет. В Анатолии земледелие появилось задолго до VI тыс.до н.э. В долину Нила оно пришло раньше IV тыс. до н.э. Примерно к 2 500 г.до н.э. земледелие возникло в долине Дуная, Западном Средиземноморье, Южной России. Сельскохозяйственные культуры возделывались разные, что объяснялось особенностями природно-климатических условий. В Анатолии выращивали чечевицу, в юго-восточной Азии, в основном, вику, в Северном Китае - просо и соевые бобы. Первыми инструментами для обработки земли стали копья для копанья и простые мотыги. Более совершенные орудия труда появились в долине больших рек примерно в IV- III тыс. до н.э. (к примеру, плуги).

Разведение коз, овец (первых животных, одомашненных наряду с собаками и свиньями) происходило в районе от западного Ирана до Средиземного и Эгейского морей, а затем постепенно распространилось до Египта, Китая, Индии, Западной Европы и др. частей света. В сухих степях юга России и Центральной Азии складывался пастушеский образ жизни. В III тыс. до н.э. на этой территории была одомашнена лошадь. Развитие земледелия и скотоводства привело людей к оседлому образу жизни и способствовало образованию деревень.

Вместе с тем развитие земледелия и скотоводства создало возможности для зарождения ремесел. Началась разработка подземных залежей кремния. Появились первые шахты. Обсидиан, который стал первичным материалом для большинства инструментов, добывали из вулканических отложений. Добыча меди началась в V – VI тыс. до н.э. Бронза (сплав меди и олова) появилась позднее. Постепенно развивается

ткацкое производство. В позднем неолите появляются ткацкие станки: горизонтальные (в Египте) и вертикальные (в Передней Азии и Европе).

В результате неолитической революции в Европе оказались приручеными почти все животные и возделывалось большинство злаков, пригодных для культивирования. Однако в Америке был приручен только один вид млекопитающих - лама, а из всех злаков - выращивали лишь маис. С этого периода развитие Америки замедлилось и значительно отстало от европейских стран. Существенное влияние на развитие народов Австралии, Полинезии, Тропической Африки оказал и такой природный фактор как удаленность и оторванность от всего мира.

Замена естественных производительных сил (старого качества) общественными (новым качеством) способствовала росту производительной силе труда. Он осуществлялся за счет факторов трех видов: объективных естественных, субъективных и социальных. В соответствии с ними выделяют следующие три варианта ее роста (14): азиатский способ производства, античный способ производства и феодализм.

Рост производительных сил в условиях азиатского способа производства осуществлялся при наличии приоритетности естественных производительных сил. Теплый климат, плодородие почвы (по образному выражению "природная машина), оптимальное распределение осадков и т.п. создавали возможности для сбора двух урожаев в год при возделывании трудоемких культур. Они были не только полностью и эффективно использованы, но и усилены системой мер, направленных на более продуктивное использование земли.

В связи с этим основной целью прогресса становится повышение качества земли, а не внедрение новых механизмов и орудий труда. Естественное плодородие почвы повышалось за счет системы ирригационных сооружений, рукотворных "плавающих островов", создания грядковой культуры, террасирования склонов, польдеров и мн.др. Постепенно сформировался тип производителя, приоритетом в работе которого, стало качество его труда, как при обработке земли, так и при выполнении других операций, связанных с совершенствованием "природной машины ".

Развитие земледелия и опыт совершенствования создали условия для отделения низшего ремесла от высшего. Низшее ремесло обслуживало нужды населения деревень, а с появлением городов и из простых жителей. Высшее ремесло, обслуживающее "изощренные вкусы" господствующего класса, достигло небывалых высот. Об этом, в частности, свидетельствуют сокровища гробницы Тутанхамона. Однако его высокий уровень и стремительный рост не оказал значительного влияния на развитие низшего ремесла и экономику, в целом.

Совершенствование "природной машины", благодаря которому была создана мощная ирригационная система, установление контроля за распределением водных ресурсов, регулирование водоснабжения привело к увеличению власти государства и его первых лиц над общинами. Зависимость труда отдельного общинника от результатов коллективного труда общины постепенно переросла благодаря выполняемым общественным работам в зависимость от руководителей местной администрации типа "начальника канала". В дальнейшем организация и управление совместным общинным трудом сформировала "систему контроля над общинными условиями воспроизводства (14, с.13).

Теперь господствующий класс осуществлял не только монополию государственной собственности на землю, но и монополию на "накопленный прибавочный труд", воплощенный в грандиозных ирригационных культовых и др. сооружениях.

Вследствие этого царь (к примеру, фараон в Египте) осуществлял не только верховное право на земельный фонд, но и стал главным организатором и распределителем ирригационных сооружений. Ими он распоряжался через разветвленную сеть царских и храмовых хозяйств. Крестьянские общины имели права наследственного пользования за определенную натуральную плату. Ее размер устанавливали чиновники не по амбарному, а по биологическому урожаю, т.е. до начала жатвы. В результате сформировалась власть, зачастую приобретшая черты государственной деспотии. Это самый ранний вариант командно-административной системы. Вместе с тем азиатский способ производства, основанной на совершенствовании "природной машины", имел свои границы, которых древневосточные государства достигли уже в начале своего пути. Это сделало их экономику уязвимой, от разрушения которой даже не спасла жесткая централизация власти.

Система производительных сил античного общества основана на использовании ее главной производительной силы - рабов. Использование рабского труда и его резерва оказали значительное влияние на формирование его экономики. К сожалению, данные об удельном весе рабов в общем населении античных государств весьма противоречивы и колеблются от 1/3 в V в.lo н.э. до 2/3в IV в до н.э.

Рабы в классический период античного общества представляли собой естественную производительную силу. Впервые обоснование античному рабству дал Аристотель. По его мнению, одни люди, по своей природе, "свободны", другие - подневольные. И им "быть рабами и полезно и справедливо". При античном способе производства рабство свободных граждан запрещалось. В их качестве выступали варвары, т.е. люди окружающих первобытных общин, так называемая "рабовладельческая периферия". У критян в качестве рабов являлись кларoты, у спартиатов - илоты, у фессалийцев – пенесты и т.д. Однако основным источником пополнения рабов выступали военнопленные и мирные жители, захваченные во время военных действий. В связи с расширением применения железа важным принципом классического рабства становится принцип "из железа ковали не только меч и лемех для плуга, но и ошейник для раба".

Значительная часть рабов использовалась как "источник простой мускульной энергии", т.е. они выполняли самую тяжелую физическую работу, применяя примитивные орудия труда. Заинтересованность в качестве, количестве и результатах труда вследствие нетворческого процесса у них отсутствовала. Рабы, по существу, были исключены из системы общественных отношений. С этой целью осуществлялись меры, разрушающие связи рабов, как с другими рабами, так и с обществом, в целом, по принципу "превратить их в говорящее орудие". Поэтому рабов подбирали из разных этнических групп; им не разрешали иметь семью; рабы находились на казарменном положении и др. Однако правовой статус рабов в разных античных государствах формировался по-разному.

В Др.Греции рабы представляли собой, прежде всего, орудие, "одаренной речью". Они полностью принадлежали своему господину, у которого существовала никем неограниченная собственность на них. Однако беспричинное убийство рабов и изуверские истязания запрещались, поскольку они наносили ущерб хозяину и вред общественному спокойствию. Господин должен был заботиться о своих рабах, их кормить, одевать, обувать и лечить в случае необходимости.

Римский правовой статус рабов выглядел несколько иначе. По закону Адриана запрещалось беспричинное убийство рабов. В случае его выявления виновников наказывали ссылкой. По указу Антонина Пия при жестоком обращении с рабами они могли искать убежище перед статуями императоров. В эпоху Августа было издано немало законов, регулирующих взаимоотношения между рабами и их хозяевами. Была даже проведена ревизия рабских тюрем, в результате которой часть людей обрела свободу.

Новое римское право пыталось уменьшить социальную напряженность в отношениях между рабами и их хозяевами. Во II в. до н.э. было установлено, что рабы являются собственностью не только своих господ, но и императора. Поэтому императоры постоянно обращались к законам, регулирующим отношения между рабами и их хозяевами. Так, Клавдий издал закон, согласно которого "выброшенные" рабы становились свободными. Ранее больных и старых рабов вывозили на остров Эскулап и бросали их на произвол судьбы. В случае выздоровления рабы были обязаны вернуться к своему господину. Рабам в др. Риме разрешалось иметь семью. В результате в этом античном государстве сложился более "демократичный" правовой статус рабов. Римские хозяева уделяли внимание не только житейским проблемам своих рабов ("формула жизни" рабов), но и поиску эффективного использования их труда и его и резервов, в определенной мере учитывая и их некоторые интересы.

Античное общество, однако, существовало не только за счет использования рабского труда, но и так называемой "деревни". В ее качестве для Др. Рима выступала провинция, а для Афин - "союзники". Провинция всегда находилась в центре внимания римских императоров. Так, Цезарь с ее помощью решил проблему распределения земель между своими легионерами. Тиберий сосредоточил в своих руках почти все налоги из императорских и сенаторских провинций. Адриан определил возможности для освоения целинных земель. Взносы, вносимые в Афинскую Архэ (союз подвластных Афинам территорий) сначала предназначались для ведения войны в Персии, затем превратились в выплату своеобразной дани, используемой только для нужд афинского государства. К примеру, во время Перикла они составляли 600 талантов, а после его смерти - 1300 талантов. В результате возникла ситуация, при которой 200 государств с населением в несколько миллионов выплачивали значительные средства стране, где в тот период времени проживало всего 200-300 тысяч человек (14, с. 16). В результате Др. Рим и Афины, как метрополии рабовладельческого общества, сосредоточили в своих государствах совокупный общественный продукт, размеры которого значительно превосходили продукт, созданных в них.

Развитие главной производительной силы в античном обществе выявило ее определенные резервы. К ним относились, прежде всего: пекулий, практика отпуска

рабов на оброк, колонат. Пекулий в Др. Риме, по существу, означал становление нового экономического статуса рабов. Для семей рабов хозяин выделял небольшое имущество, на основе которого они могли организовать свое хозяйство, мастерскую или лавку. Хотя господа могли изъять пекулий в любой момент, тем не менее, он становится самым распространенным явлением в II вв. н.э. Практика отпуска рабов на оброк осуществлялась в Афинах. Ее суть: самому усердному, смышленому и предприимчивому рабу выделялось помещение, определенные средства и его поселяли отдельно. Открыв свое дело (в определенной мере, самостоятельно), он выплачивает своему хозяину оброк. Его величина была достаточной высокой, а в некоторых случаях даже превышала, приносимый всеми рабами доход. Но желающих перейти на оброк было немало. Однако раб всегда оставался собственностью своего господина. Колонат в Др. Риме предполагал, что колон (свободный; человек, вольноотпущенник) арендует землю у латифундиста и занимается земледелием по своему усмотрению. Сначала он выплачивал землевладельцу денежную арендную плату, затем натуральную, которая во II в. н.э. составляла 1/3 урожая. Помимо этого колон, отрабатывал несколько дней на полях своего латифундиста.

В условиях феодализма была создана более высокая система использования производительных сил, где их рост осуществлялся за счет социальных факторов. Это стало возможным благодаря применению железных орудий труда.

Однако естественные производительные силы в феодальном обществе были более бедными, чем при азиатском способе производства и античном обществе. Условия для развития земледелия в нем складывались весьма неблагоприятными: более суровый климат, более низкое плодородие почвы, неравномерность в распределении осадков и др. При относительном избытке земли общество постоянно испытывало недостаток в рабочей силе. В связи с этим главной задачей господствующего класса становится проблема, как привязать людей к земле, а основной формой богатства - количество имеющихся у феодалов крестьянских душ.

Сложившийся в земледелии экстенсивный тип ведения хозяйства постепенно изменил его качество и привел к освоению более сложных систем (к примеру, переход от подсечного земледелия к трехполью, использование удобрений и др.) Трехполье, имея прогрессивный характер, обеспечило при втрое меньших трудовых затратах на каждый гектар - возможность прокормиться для вдвое больше людей (13)..

Дефицит трудовых ресурсов был разрешен по принципу "необходимость - мать изобретений". Машины и механизмы, созданные в феодальном обществе, были не только внедрены в феодальном обществе, но и чяастично заменили ручной труд машинным. Железные орудия труда, которые применялись в земледелии (в частности, три вида плугов с их разновидностями), позволили производить глубокую вспашку на тяжелых почвах.

Значительные изменения в субъективной форме производительных сил создали условия для формирования нового качества. Оно выразилось, прежде всего, в частном парцеллярном хозяйстве франкского крестьянина, в общине-марке, в городских коммунах, цеховой организации труда.

Формирование "нового качества" сопровождалось становлением "второй природы", т.е. природы, преобразованной человеком с целью решения его задач.

Совершенствование орудий труда и техники помогли человеку но только преодолеть его зависимость от природы, но и создали условия для промышленной революции, которая отражает смену естественных производительных сил общественными.

В земледелии совершенствование орудий труда началось с замены волов лошадьми. Она способствовала расширению посевов зерна, поскольку оно выступало в качестве корма для лошадей. В связи с этим продуктивность сельскохозяйственного производства возросла, а экономическая самостоятельность западноевропейского производителя укрепилась..

Основными направлениями совершенствования техники выступали во- первых, лучшее использование материалов (т. е. открытие их новых свойств, расширение ассортимента, создание новых материалов); во- вторых, использование более мощных источников энергии (в том числе: мускульной силы животных, энергии воды, ветра и др.). В частности, первые водяные мельницы появились еще в Китае и в Индии. В Европе они получили широкое распространение, начиная с X в. Ветряные мельницы появились сначала во Франции (в конце X в. – нач. XI в.) ,затем - в Голландии. В промышленности их применение началось лишь в середине XIV в.

В горнодобывающей промышленности и металлообработке была предпринята попытка применения гидродвигателей. Они приводили в движение воздуходувки и маслобойки (с XI в.); механические молоты (с XII в.); лесопилки и насосы для откачки воды в шахтах (с XIII в.). Механические воздуходувки, к примеру, обеспечили организацию доменного процесса; механические молоты – производство коксового и листового металла и т.п. Благодаря совершенствованию техники появились станки различных модификаций, среди них: проволочные, токарные, шлифовочные. Изменения произошли и в судоходстве (появилась каравелла, открывшая новые возможности для трансокеанских рейсов).

Качественные изменения в технике затрагивают не только ее отдельные моменты, но и их структуру и функции. Разделение труда развивается, его специализация совершенствуется, кооперация и комбинирование углубляются. В результате осуществляется не только переход от естественных производительных сил к общественным, но и возрастают темпы роста европейского общества. Это обуславливает и дальнейшим рост населения. Согласно данным, если в 700 г. н.э. население Европы составляло 27 млн. человек, то в 1300 г. - 73 млн. человек, т.е. увеличилось в 3,3 раза (14, с.20).

В доиндустриальной экономической системе складываются разнообразные формы личной зависимости, основу которой составляет община. Община представляет собой "первичную форму социальной экономической и культурной организации непосредственных производителей" (14, с.23). Ее основными чертами являются.

Первая. Приоритетность процесса производства. Оно становится не только основой ее формирования, но и определяет привычки, потребности и поведение людей. Сама община в этом случае, не только отражает характер и специфику процесса производства, но и способы построения материальных благ.

Вторая. Естественный характер ее возникновения, являющийся одним из природных условий воспроизводства. Для людей община выступает как естественно

возникшая форма хозяйственной организации, основанная на коллективном труде производителей, обеспечивающий минимальный уровень существования.

Обычно различают две основные формы общины: первобытную (т.е. родовую) и соседскую (т.е. территориальную). В соседской общине выделяют крестьянскую общину и общину ремесленников.

Родовая община как естественно сформировавшийся коллектив охватывает все стороны материальной и духовной жизни.

Во-первых, община обеспечивает коллективизм в производстве, распределении, обмене и потреблении материальных благ. Во-вторых, она регулирует социальное равенство людей.

Труд в условиях родовой общины носил непосредственно - общественный характер. Ёго основными формами стали кооперативно-общественный труд и индивидуально-общественный труд. Он появился в результате половозрастного разделения труда и частичной специализации. Однако его участники не были освобождены от основного вида деятельности общины - производства пищи.

В распределении созданного необходимого продукта осуществлялся "уравнительный, равнообеспечивающий" принцип. В структуре необходимого продукта выделяли два его вида. Первый – жизнеобеспечивающий продукт, который гарантировал минимум средств существования. Он был присущ первобытной общине на ранних стадиях, ее развития. Второй - относительно избыточный продукт, который предполагал наличие дополнительного продукта сверх физического минимума средств существования. Он был присущ поздним стадиям развития первобытной общины, где он становится стабильным. Наличие относительно избыточного продукта способствовало укреплению связей между различными племенами и союзами общин.

В этот период времени постепенно складывается система дарообменных отношений. Первоначально она возникла между племенами, а затем - внутри их. Целевое назначение дарообмена состояло в укреплении дружественных отношений между различными племенами и обеспечение своей общине престижа, "'более высокого места в складывающейся иерархической системе общин".

Одним из ее принципов становится принцип "возмездности дачи и отдачи". Основной целью дарообмена внутри общины является "укрепление уз родства между родственниками мужа и жены", поскольку они подбирались из разных общин.

Укрепление сначала большой семьи, затем малой (им предшествовали парная, патриархальная и моногамная семьи) привело к относительному обособлению ее собственности в рамках родовой общины. Личная собственность теперь сосуществует рядом с общинной. Такие качественные изменения подорвали основные принципы первобытной общины. Постепенно она превращается в организацию, выполняющую только часть общественных функций, среди них: регулирование землевладения, организация самоуправления и взаимопомощи, регулирование землепользования, сохранение традиций, накопление и передача производственного и социального опыта и др. В результате этого личная зависимость приобрела новое качество - свободу выбора, но это был выбор только между различными ассоциациями.

Позднее рост производительных сил и развитие общественного разделения труда создают условия для перерастания родовой общины в соседскую, в которой

существуют "дуализм коллективного и частного начал". В качестве ее формы выступает сельская земледельческая община (азиатская), городская земледельческая (античная) и германская община (марка).

Сельская земледельческая община функционирует при азиатском способе производства. В нем доминирующее значение имеет коллективное начало.

Азиатская община представляет собой производственный коллектив, состоящий из семей, участвующих в совместном труде (ирригационные сооружения, террасирование склонов, строительство культовых зданий и т.д.). Благодаря кооперации создаются различные продукты производства.

Ее особенностями является внутриобщинное разделение труда, явление, весьма необычное для европейского типа общины. Небольшая, группа мастеров удовлетворяла потребности крестьян в ремесленных изделиях, а крестьяне снабжали их продуктами питания. К примеру, в Индии крестьянин-райят собирал два-три урожая в год. Времени на занятия домашним ремеслом у него практически не оставалось. Исключение составляло лишь ткачество, которым крестьянин занимался сам. Его потребности в ремесленных изделиях и услугах удовлетворяла группа общинных мастеров и услуг, среди которых: кузнец, плотник, гончар, прачечник, писарь, школьный учитель, цирюльник и др. Все они находились на коллективном содержании у крестьян, которые им выплачивали - определенную долю своего урожая. Доля не земледельческого населения в индийских общинах составляла 25-30%, иногда – 50%. В европейского типа общине она равнялась лишь – 5% (14, с.27).

Труд общинников вследствие внутриобщинного разделения труда приобрел полуобщественный и получастный характер. В таких условиях разделение труда в масштабе общества становилось ненужным; отделение ремесла от земледелия и города от деревни весьма затрудненным; создавались препятствия для развития частной собственности и формировались ограничения для процесса социальной дифференциации.

Городская земледельческая община типична для античного способа производства. Она представляет собой объединение свободных производителей, являющихся частными собственниками, преимущественно занятых земледельческим трудом, проживающих в городах и защищающих свою территорию от внешних врагов. Античной общине прежде всего присуще единство коллективного и частного начал. Она выступает в форме античного полиса.

Целью городской земледельческой общины становится воспроизводство заранее определенных, "традиционных отношений между учреждениями и общиной, предопределяющих его отношение к условиям труда" (14, с.23).

К ее особенностям, прежде всего, относится наличие тесной связи межу частной земельной собственностью и принадлежностью к гражданскому коллективу. Членами античной общины могли стать только независимые, самостоятельно ведущие хозяйство частные собственники и только ее члены имели право владеть частной собственностью на землю. Большие патриархальные семьи сосредоточили в своих руках частную собственность на землю и сами самостоятельно, независимо от других, вели свое хозяйство, обрабатывая свое "поле труда". Частная собственность на землю

существовала наряду с общинной, которая являлась основой для формирования частного земельного фонда.

В качестве другой особенности античной общины выступает сохранение равенства между ее членами. Однако полисное законодательство обеспечивало равенство граждан только по отношению к земле. Другого богатства оно не касалось. По мере укрепления частной собственности на землю и развития товарно- денежных отношений неравенство между гражданами возрастало. Частная собственность, выросшая из общинной, не только укреплялась за ее счет, но и в ущерб ей. В результате произошло отделение членов общины как частных собственников от самих себя как совладельцев античного города-государства, которое завершилось "массовой люмпенизацией" свободных граждан.

Германская община-марка формируется при феодализме. Ее основу составляют малые семьи, имеющие аллод, т.е. индивидуальный свободно отчуждаемый участок земли. Совместная работа охраняется, но только для выполнения непроизводственных функций. Общинная земля существует. Однако она используется лишь для удовлетворения менее значимых для производителей потребностей (в частности, пастбища, лес для рубки и т. п.). Приоритетным в общине-марке является частный труд, вытеснивший коллективный, и частная собственность.

Таким образом, постепенно произошло освобождение человека от "первоначальной общинной обусловленности". Поскольку община стала основной формой организации труда производителей, то ее принципами руководствовались при создании корпораций ремесленников. Хотя применительно к различным эпохам отношение к развитию ремесла и торговли складывалось неоднозначно. При азиатском способе производства устойчивыми принципами для корпораций ремесленников стали единство промышленности и земледелия, города и деревни. При античном способе производства ремесла и торговлю считали занятиями, недостойными для свободных граждан. Принципы общины-марки нашли свое отражение в организации европейских цеховых объединений и купеческих гильдий. Особенно это проявилось во внутрицеховой регламентации, ограничивающей конкуренцию между мастерами. В качестве ее примеров выступают такие правила, как производство и сбыт продукции определенного вида, сырья, цвета, качества и количества; единые требования и условия к реализации продукции снижение цен и продажа продукции дешевле запрещалась, поскольку это грозило благополучию других мастеров и др.

К вторичным формам личной зависимости относятся касты и сословия. Низшей формой развития социального антагонизма являются касты.

Касты представляют собой "замкнутые группы людей, связанные общим происхождением, профессией, эндогамией, религиозными и морально-этническими нормами и обычаями, закрепленными в традиционном праве, и ограничениям в общении с друг с другом" (14, с.32). Кастовая организация существовала во многих странах мира (в частности, в Египте, Иране, Японии). Однако свой завершенный характер она приобрела только в Индии.

В качестве реального критерия размещения каст на иерархической лестнице в большинстве индийских деревень выступало отношение к земле. В соответствии с

этим к высшим кастам относились землевладельцы; к средним, преимущественно, землепользователи; к низшим - безземельные.

Особенностью кастовой системы в индийском обществе являлась деревенская экзогамия. Браки между разными кастами запрещались, поскольку касты эндогамны. Внутри касты в данной деревне они также невозможны: как правило, в ней проживает одна экзогамная группа. Браки разрешены только между различными экзогамными группами данной касты. В поисках невесты индийскому крестьянину зачастую приходилось пройти сотни километров. При нарушении кастовых запретов виновных изгоняли из касты. Деревенская экзогамия сохранялась вплоть да начала XX в.

Более высокой ступенью развития социального антагонизма являются сословия. Особенностью сословий при античном обществе и феодализме выступает их юридический статус, т.е. они изначально были неравноправными.

При античном способе производства сформировывались сословия свободных граждан, неполноправных граждан и рабов. Причем сословия неполноправных граждан и рабов состояли из представителей различных этнических групп.

При феодализме социальный статус членов общества определялся тремя сословиями. К первому относилось дворянство, ко второму - духовенство, к третьему - крестьяне, позднее - горожане. Человек от рождения считался благородным или подлым, т.е. несущим определенные повинности. Переход из одного сословия в другое был чрезвычайно затруднен: требовались особые заслуги. Военное дело считалось монополией феодала, молитва - монополией духовенства, труд - монополией крестьян. Феодалы гарантировали защиту населения и обеспечивали надлежащий порядок; духовенство заботилось о духовном состоянии общества; крестьяне и ремесленники обеспечивали тех и других необходимыми средствами существования.

Иерархическая структура феодального общества представляла четыре уровня: высший - суверен; первый и второй - суверен вассалы; третий - вассал. К высшему уровню относились монархи, император, царь, король, великий князь и др., к первому – герцоги, графы, лорды, владельные князья, высшая церковная иерархия, ко второму – маркизы, бароны, виконты, окольничие, средняя церковная иерархия, к третьему – рыцари, шевалье, дворяне. Экономический смысл вассальной лестницы состоял в перераспределении феодальной ренты между различными слоями господствующего класса. Свое законченное выражение иерархическая структура общества получила во Франции.

Вытеснение личной зависимости вещной сопровождалось заменой натурального хозяйства товарным. Натуральное хозяйство представляло собой хозяйство, удовлетворяющее потребности производителей. Оно возникло на базе естественных производительных сил, когда ведущей отраслью в обществе было сельское хозяйство. Его главной целью стало личное потребление. При нем осуществлялась непосредственная связь между производством и потреблением. Каждый произведенный продукт имел своего конкретного потребителя. Производственные пропорции в нем устанавливались традиционными, а структура потребностей неизменной. Однако абсолютной замкнутости не существовало, поскольку всегда выявлялись предметы потребления, которые сами производители не могли произвести в пределах данного хозяйства в силу их ограниченности или отсутствия в регионе. К

примеру, к таким средствам существования относились соль и металл для изготовления домашней утвари и орудий труда.

Патриархальные семьи, ведущие натуральное хозяйство, постепенно распадались на малые семьи, которые самостоятельно организовывали мелкое производство. Однако его формирование в условиях азиатского способа производства и античного общества осуществлялось по-разному.

К особенностям функционирования товарно-денежных отношений при азиатском способе производства относятся.

Первая. Замкнутый характер экономики, который ограничивал возможности их развития. Неиспользованный избыточный продукт служил источником для содержания общинников, выполняющих общинные работы.

Вторая. Монополизация производства государством, степень которой в разных отраслях экономики складывалась различной. В некоторых из них типа производства растительного масла государственное регулирование охватывало все стадии его изготовления и реализации (в частности, посадку растений, сбор урожая, его доставку в кладовые т.п.). Наряду с этим государственные чиновники строго контролировали количество и качество урожая. Реализация растительного масла осуществлялась по государственным монопольным ценам, как внутри страны, так и за рубежом.

Однако для большинства отраслей экономики была присуща частичная монополизация. Некоторые производства отдавались на откуп.

Процесс ремесленного производства осуществлялся под контролем чиновников. Ремесленники, работающие в государственных мастерских, получали натуральную или денежную плату. Зачастую им запрещали работать вне царских мастерских.

Третья. По мере возникновения и развития функций денег появилось ростовщичество. Условия предоставления ссуды были весьма жесткими, а норма процента - высокой, долговые обязательства выплачивали как в натуральной форме, так и в денежной. В случае смерти должника долг обязаны были возместить его наследники.

Четвертая. Города возникали не как центры ремесла и торговли, а как, прежде всего, политические образования, в частности, города-военные ставки. Наряду с ними формировались города- центры религиозного культа и города- перевалочные пункты для внешней торговли.

Для товарно-денежных отношений античного общества присущи следующие черты:

Потребительский характер экономики, основной отраслью которого было сельское хозяйство. Оно было ориентировано на удовлетворение внутренних потребностей производителей. Имевшая место работорговля способствовала развитию лишь купеческого капитала.

Одностороннее развитие товарного производства в ремесле, целиком зависимого от сельского хозяйства и имевшего земледельческий характер. Поскольку предметы первой необходимости производились, в основном, в рабовладельческой вилле, то их количество в ремесленных мастерских было весьма незначительным. Наибольший удельный вес в ремесле занимало производство предметов роскоши и особенно

изделий художественного ремесла, в основном, для удовлетворения потребностей во внешней торговли.

Родившийся в условиях формирования товарно-денежных отношений ростовщический капитал выступал в двух формах.

Первая. Она затрагивала интересы мелкого производителя. "Под формой процента", ставка которого непрерывно возрастала, ростовщики изымали у него значительную часть продукции и даже необходимого продукта. В результате мелкие производители разорялись и отделялись от средств производства. Однако античную общину, ориентированную на мелкого производителя, такая ситуация не устраивала. Поэтому она принимает меры, значительно ослабляющие позиции ростовщиков: отмену долгового рабства, ограничение ставки ссудного процента и т.п. Отмена долгового рабства, в частности, в Афинах была осуществлена Солоном (594 г. до н.э.). Теперь людей за долги нельзя было обращать в рабство (раньше - на три года). Более того, все проданные в рабство на чужбину люди были выкуплены за государственный счет. Наряду с этим, Солон, всенародно избранный архонт, провел сисахфию, т.е. все долги, оформленные под залог земли были прощены, а крестьяне восстановили свой статус собственника.

В Др. Риме во времена Юлия Цезаря был введен запрет на повышение процентной ставки (6% в год и 2% - в месяц). Им же был принят закон, согласно которого осуществлялся вычет уплаченных процентов из суммы долга. В эпоху правления императора Нервы (96-93 г.н.э.) ставка ссудного процента была ограничена 5%.

В результате таких мер в центре функционирования античного общества ростовщический капитал носил ограниченный характер, нежели на его периферии.

Вторая. Она касается тех крупных землевладельцев, хозяйства которых были ориентированы на внутреннее потребление. Ведя роскошный образ жизни, они всегда нуждались в денежных средствах. Однако малоэффективное рабовладельческое хозяйство не могло полностью удовлетворить "изощренные вкусы" землевладельцев. Чтобы выплатить долги за взятые у ростовщиков ссуды, рабовладельцы вводили жесткие меры для увеличения интенсивности труда рабов. Таким образом, ростовщический капитал косвенно способствовал усилению антагонизма между рабами и их хозяевами.

Ростовщический капитал вследствие этого способствовал на ранних этапах развитию античного общества, а на поздних - его разрушению.

В качестве особенности формирования товарно-денежных отношений при античном способе производства выступает сложившийся определенный статус разорившихся общинников - люмпен-пролетариат. Это необычное явление древности именуют "паразитическим пауперизмом" членов городской общины (14, с.42).

Разорившиеся общинники не становились рабами, так как это было запрещено законом. Однако они не превращались и в наемных рабочих, поскольку все занятия вне сельского хозяйства считались унизительными. Поэтому античная община в целях сохранения ее внутреннего спокойствия взяла на себя их обеспечение по принципу "хлеба и зрелищ".

Единственным видом труда для разорившихся общинников стало их участие в определенных видах коллективно-общественного труда типа народного собрания, суда и т.п. За такой "труд" они получали вознаграждение сначала в виде хлеба и денег, потом - масла, вина, мяса. Такая форма распределения прибавочного продукта существовала, как в Др. Греции, так и в Др. Риме. В Афинах, в частности, в эпоху Перикла правом каждого гражданина считалось его обеспечение за счет государственных средств. Хлебные раздачи проводились даже в самые трудные времена. Однако наибольшего расцвета такая система обеспечения достигла в Др. Риме. В 58 г. до н.э. во времена Публия Пульхра была проведена бесплатная раздача хлеба 320 тыс. чел. В период правления Юлия Цезаря число получивших бесплатный хлеб составляло 150 тыс. чел. Однако он осуществлял и денежные выплаты населению в период триумфов. С целью обеспечения экономической безопасности по закону, введенному Августом, было организовано специальное ведомство снабжения, из которого по спискам ежемесячно 200 тыс. люмпенов получали паек в 5 молиев зерна (в пересчете на печеный хлеб - 1,5 кг в день). После различных побед в ходе военных действий он выдавал населению по 400 сестерциев на одного человека. Такая система обеспечения люмпен-пролетариата притупляла "стимул жить собственным трудом", а требовательность этих людей, не желавших трудиться, даже возрастала.

При феодализме товарно-денежные отношения формировались в условиях отделения ремесла от земледелия и города от деревни.

В X-XII вв. не только оживилась экономика старых городов, но и появились новые, которые стали центрами ремесла к торговли. Число новых городов постоянно возрастало. Если в IX -X вв. на Руси существовало всего 24 города, в XI в. возникло еще 64, а в XII в. - 135 (13, с.50). Крупными городами на Руси стали Киев, Новгород, Муром, Суздаль, Ярославль и др. В Германии в течение XIII-XIV в. возникло 700 городов. Начавшаяся борьба за городское самоуправление (так называемое "коммунальное движение") привела к появлению нового статуса городов - коммун. К ним относились также города во Франции и Фландрии, как Марсель, Тулуза, Гент, Брюгге, Дуэ, Аррас и др. Наряду с этим появились города, которые получили торговые привилегии и иммунитетные права.

Формирование товарно-денежных отношений при феодализме осуществлялось в условиях его специфической черты - цеховой организации городского ремесла.

Цехи представляли собой "объединения городских ремесленников или нескольких близких ремесел" для защиты от произвола феодалов и конкурентов. В их качестве выступали мастера из других городов и сельские ремесленники.

Целевое назначение цехов состояло в создании монопольных условий производства и реализации своей продукции на местном (локальном) рынке.

Во главе цеха стоял выборный староста, иначе магистр. Организационная структура цеха была представлена мастерскими. Возглавлял ее мастер. Мастерская была его собственностью. Вместе с ним работали два-три подмастерья и несколько учеников. Система ученичества, как правило, предусматривала семилетний срок обучения. За обучение и содержание учеников вперед выплачивалась значительная сумма. Оплата труда учеников не производилась. По истечению срока обучения ученики могли стать самостоятельными ремесленниками. Разделение труда в

мастерских почти отсутствовало. Каждый работник производил конечную продукцию. Для ее выполнения требовалась высокая квалификация. Секреты семейного мастерства строго охранялись и передавались по наследству.

Деятельность цехов регламентировалась предписаниями уставов. Внецеховое мастерство преследовалось. Принадлежность к цеху считалась обязательной.

Цеховая система охватывала все стороны жизни ремесленников. Все члены цеха жили на одной улице. Они строили собственные здания для проведения собраний и церкви. Каждый цех представлял боевую единицу: ее члены участвовали в военных действиях и несли сторожевую службу в городе. Для членов цеха была организована общая казна, из средств которой оказывали материальную помощь в случае потери кормильца или его болезни.

Сначала цеховая организация имела прогрессивный характер и способствовала росту производительных сил: качество продукции улучшилось, осуществилась стандартизация, дисциплина труда укрепилась и многое другое. Позднее она превратилась в тормоз, сдерживающий их развитие. Система ученичества, предусматривающая длительный срок обучения, ориентировала на неэффективное использование трудовых ресурсов; появилось так называемое "замыкание цехов цеховая регламентация создавала серьезные препятствия для технического прогресса, развития частной инициативы и организации крупных предприятий. К примеру, изобретателей наказывали вплоть до смертельной казни, рациональные методы труда запрещались и т.п.

Постепенно внутри цехов, несмотря на запреты, развивалась конкуренция. Некоторые мастера изменяли технологии, увеличивали число наемных рабочих и др. Постепенно в их среде появились богатые и бедные мастера, которые работали на них. Внутри ремесла сформировались богатые и бедные цехи.

Появившийся ранее купеческий капитал при феодализме приобрел новое качество, которое выразилось в создании корпоративных организаций. Их целевое назначение состояло в создании монопольных условий торговли отдельными товарами, охраны собственности и защиты от конкуренции.

В качестве их основных форм выступили купеческие гильдии и компании, союзы торговых городов. Купеческие гильдии представляли собой ассоциации купцов, организованные с целью защиты их интересов, приобретения права на торговлю и получение определенных привилегий. Они имели устав, владели собственностью, хотя она была ограничена благотворительными фондами. Зачастую в отдельных странах (в частности, в Англии) их наделяли правительственными функциями: использовали как инструмент для сбора налогов. Вступление в гильдии было возможным при выполнении следующих условий: наличия земли на городских правах; внесение вступительного взноса, осуществления платежей на гильдейские потребности и приношения клятвы.

Купеческие компании в средние века были представлены в самых разнообразных формах, обусловленных особенностями развития стран и их традициями. Однако организационная форма их функционирования была одна и та же: товарищества. В самом простом виде их можно представить в форме семейных компаний, истинных товариществ и паевых купеческих товариществ.

Семейные компании - это союз членов семьи. Позднее их стали именовать коллективным именем. На Руси получили развитие товарищества на полной вере. Самой распространенной формой семейных компаний были торговые дома. Наряду с этим возникают и их модификации, т.е. семейные компании с привлечением капиталов инвесторов со стороны. Самая известная из них - "Великое общество" в Германии. В конце XV в. в него входило 89 компаний. Ее филиалы были расположены в десяти городах различных стран, в том числе: во Франции, Италии и др.

Истинные товарищества представляли собой морские объединения двух компаньонов, один из которых оставался на берегу, другой отправлялся на корабле в пункт назначения.

В качестве паевых товариществ выступало "складничество". Оно возникло в Англии в середине XIII в. Сначала "склад" представлял собой место в городе, где английские купцы хранили свои товары. Его постоянно меняли. На перенос "склада" из одного города в другой, из одной страны - в другую, короли, по инициативе которых он был организован, смотрели как на "полезное орудие дипломатии" (5, с. 126). Местонахождение товаров не было окончательно определено в течение целого столетия. Во времена Ричарда II им был избран город Калэ.

В мироздании существуют две формы принуждения к труду: внеэкономическое и экономическое.

В основе внеэкономического принуждения к труду в доиндустриальной экономической системе лежит единство собственности и труда. Первоначально складывалось наиболее полное единство собственности и труда. Такое "историческое состояние" именуют "естественно выросшей общественной собственностью". Ее характерной чертой является наличие земли, выступающей в качестве естественной предпосылки производства. Оно основано на общей собственности. Такое "историческое состояние" присуще в той или иной мере азиатской, античной и германской общине.

Затем возникает исторически сложившаяся община, одним из элементов которой является цеховая организация труда. При ней функционирует "вторичный коллектив", владеющий орудиями труда. Их собственность базируется не на естественных условиях, а на их труде, одним из признаков которого становится мастерство, иногда находящееся на уровне искусства. Такое "историческое состояние" присуще германской общине.

Наряду с этим складывается и такое "историческое состояние", при котором формируется собственность на фонд потребления, т.е. средства существования имеются до завершения производственного процесса. Такая возможная форма функционирования существует, как при античной общине (к примеру, обеспечение люмпен-пролетариата), так и при германской общине (наличие благотворительных фондов при гильдиях).

В условиях отсутствия экономического механизма в доиндустриальной экономической системе принуждение людей к труду осуществлялось путем не только монополизации естественных условий производства, но и всех имеющихся в распоряжении господствующего класса способов материального и морального

поощрения, начиная, от различных мер государственного аппарата и завершая нормами морали и права.

Для доиндустриальной экономической системы присущи следующие формы внеэкономического принуждения к труду, которые основаны на праве собственности на: землю, личность непосредственного производителя, землю и личность производителя одновременно. Первая форма, в основе которой лежит аренда, функционирует при азиатском способе производства. Вторая форма, основанная на рабстве, развивается в античном обществе. Третья форма, которая базируется на крепостничестве, присуща феодализму.

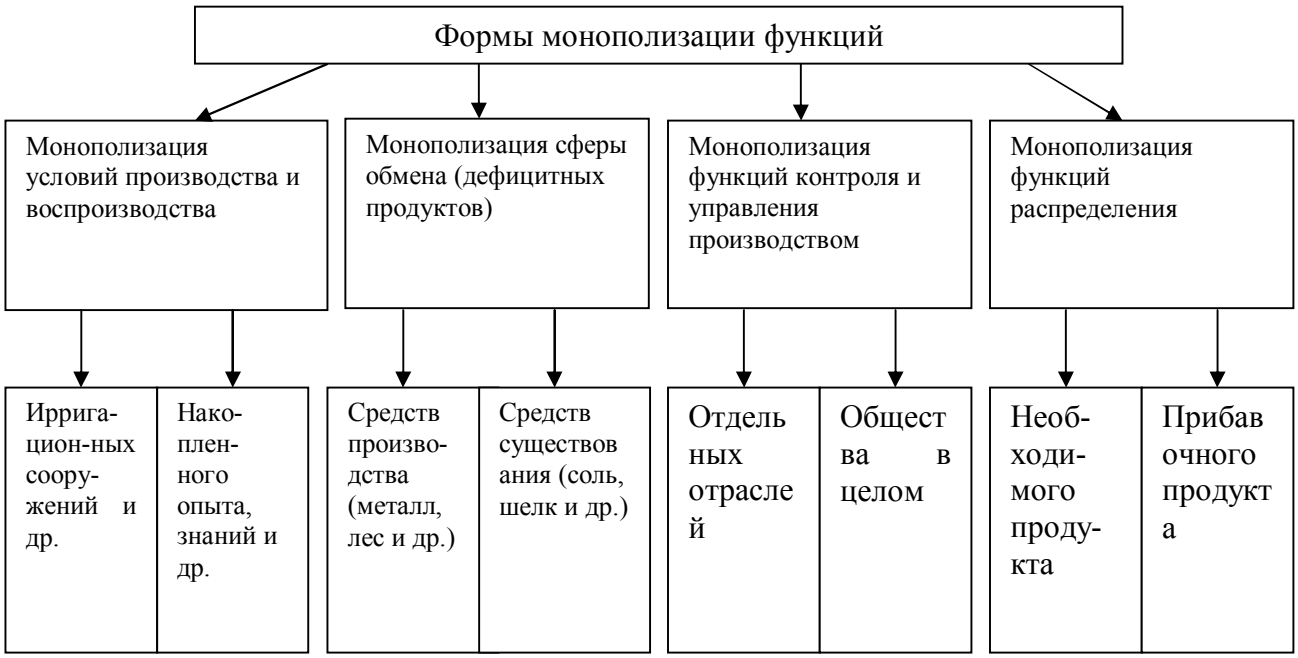
При азиатской общине складывается монополия господствующего класса на землю как объект собственности. Государственная собственность сочетается с общинным землевладением и частным землепользованием. Субъектом собственности в этом случае выступает община.

Верховная государственная собственность на землю существует в обоих случаях, выступая как своеобразная надстройка над общиной, реализуется в присвоении части прибавочного продукта. В азиатском способе производства все население платило налоги, так называемую ренту. Ее величина составляла от 1/3, до 2/3 всего урожая (14, с.54).

Монополия господствующего класса на землю дополнялась ее многочисленными разновидностями, среди них: монополия на воду, монополия на ирригационные сооружения и др. По мере развития способа производства сфера функционирования монопольных функций значительно расширяется. Она охватила монополизацию условий производства (к примеру, ирригационные сооружения, с одной стороны, накопленный производственный опыт, с другой); монополизацию сферы обмена (ряда дефицитных средств производства и средств существования); монополизацию функций контроля и управления производством (как отдельных отраслей, так и общества, в целом); монополизацию функций распределения (не столько необходимого, но и прибавочного продукта) (схема 3).

Схема 3

Формы монополизации функций при азиатском способе производства



Монополия господствующего класса на личность непосредственного производителя выразилась в рабстве. Раб являлся собственностью определенного господина наряду с другими орудиями труда. Он был лишен средств производства. Его принуждали как к необходимому, так и прибавочному труду. Раб трудился не ради своего существования. Оно ему не принадлежало. Хозяин сам определял набор вещей, необходимых для удовлетворения его минимальных потребностей. Его низкая "зарплата" оставалась неизменной и независимой от его труда. Господин сам определял и сферу его деятельности и круг обязанностей. Они были традиционными и однообразными. Навыки раба, особая профессия и его мастерство увеличивали его цену, однако не касались его самого.

Торговля рабами была доходным делом. Цены на них устанавливались в зависимости от количества рабов, возраста, здоровья, образования к квалификации. К примеру, в греческих полисах (V - нач. IV в. до н.э.) цена на раба для работы в рудниках составляла от 2 до 5 мин; образованного раба -до 5 мин; рабыню-флейтистку –20 мин (13,с. 307). Цена на неквалифицированного раба в Др. Риме в период завоевания Средиземноморья равнялась 1000, а на раба-виноградаря - 8000 сестерциям. Цена на раба со знанием греческого языка в конце республики составляла 80 000 сестерциев. За раба – грамматитика, купленного Катуллом, было уплачено 700 000 сестерциев. Это был самый дорогой раб (13, с.312).

Поскольку жизнедеятельность раба была направлена не на улучшение его материального положения, а на обогащение и процветание его господина, то раб не был заинтересован ни в труде (его качестве, количестве и результатах), ни в повышении своей квалификации и мастерства.

Монополия господствующего класса на землю и личность непосредственного производителя нашла свое отражение в крепостничестве. Крепостным крестьянином считался тот, кто был зависимым от феодала сразу в трех отношениях: личном, поземельном и судебном.

Личная зависимость была унаследована от античного рабства. Крепостной крестьянин, обрабатывающий землю, не мог передать ее по наследству, не уплатив специальный сбор. Он должен был выплачивать поголовный налог и выполнять другие обязательства. Однако феодал не был полным собственником крестьянина. Он имел хозяйство, проявлял собственную инициативу, его труд, зачастую, был эффективным. По меткому выражению М.Я.Лойберга, крепостной крестьянин "несвободен как раб, но имеет собственное хозяйство, как фермер" (12 с.24). К примеру, в конце XIII в. во франкском обществе в крестьянское хозяйство входили: пахотный надел, двор с домом и хозяйственными постройками, иногда виноградник и сад.

Поземельная зависимость крестьянина была обусловлена собственностью феодала на землю, которая делилась на две части: домен и землю в пользовании крестьян. Домен - это господская земля, которая, как правило, составляет 25-30% от общей пахотной площади (9, с.45). Земля в пользовании крестьян состояла из двух частей: свободной и зависимой. Даже крепостные крестьяне были собственниками

земли и совладельцами общинных земель. Земельный надел крестьянина выполнял экономическую функцию, имеющую двойственный характер. С одной стороны, он выступает для крестьянина как средство для производства необходимого продукта и также прибавочного. Необходимый продукт в этом случае обеспечивал воспроизводство самого работника, его семьи и его личного хозяйства. Прибавочный продукт использовался для выплаты натурального и денежного оброка. С другой стороны, земельный надел служил средством присвоения прибавочного продукта феодалом.

Судебная зависимость вытекала из иммунитетных отношений. Иммунитет - это особые королевские грамоты феодалам на выполнение ими административных, судебных, полицейских, налоговых и др. функций. Иммунитетные права феодалов фактически оформляли внеэкономическое принуждение крестьян.

В качестве экономической формы реализации собственности на землю выступает феодальная рента. Обычно выделяет ее три формы: отработочную (барщину), продуктовую (натуральный оброк) и денежную (денежный оброк). В период раннего средневековья преобладала отработочная рента в сочетании с продуктовой. Она имела - эпизодический характер. В условиях развитого феодализма все в большей степени предпочтения отдаются натуральному и денежному оброку. Феодальная рента становится регулярной. Твердо установленный размер ренты предоставлял крепостному крестьянину определенную свободу при ведении собственного хозяйства.

При натуральной ренте, предполагающей большую самостоятельность и ответственность непосредственного производителя, формируется более высокая культура производства. Однако "внешнеэкономическое принуждение нужно уже не для производства продукта, а для его получения" (14, с.59). При денежной ренте, предполагающей не только производство продукции, но и ее реализацию, "внеэкономическое принуждение нужно лишь для получения определенной суммы денег" (14, с.59). В связи с ростом городов и развитием товарно-денежных отношений сеньоры все в большей степени сокращали домен и передавали землю крестьянам, получая денежный оброк. Переход к денежной ренте именуют коммутацией. Она способствовала развитию независимости крестьянского хозяйства.

Особую разновидность внеэкономического принуждения к труду представляет эксплуатация цеховыми мастерами подмастерьев и учеников, целью и результатом которой является "соответствующее их сословному положению существование". Вместе с тем отношения эксплуатации приобретают специфику - это отношения между учителями и учениками. Причем более высокое положение мастеров обусловлено их более высоким профессиональным статусом, базирующимся на мастерстве, особых навыках и производственном опыте. Однако методы труда в ремесленных мастерских основывались не только на высокой квалификации мастеров, но и жестких цеховых правилах.

При доиндустриальной экономической системе наряду с внеэкономическим принуждением к труду постепенно созревают элементы экономического принуждения к труду.

Однако при азиатском способе производства они почти не наблюдались. В его условиях складывалась ситуация, которую исследователи называют "парадоксальной":

тот, кто хотел развивать производство, тот не имел необходимых для этого средств; а владеющий ими, не хотел этим заниматься (14, с. 60).

При античном способе производства некоторые элементы экономического принуждения к труду возникают, но они имеют ограниченный характер. К ним относились пекулий, отпуск рабов на оброк, колонат, в котором были заложены определенные стимулы к труду.

В условиях феодализма экономическая заинтересованность получила дальнейшее развитие, хотя ее элементы были включены в систему внеэкономического принуждения к труду и имели подчиненный характер. Особенно они стали заметными при переходе от продуктовой ренты к денежной. В условиях функционирования денежной ренты отношения между феодалами и крепостными крестьянами сводились лишь к договорным отношениям. Коммутация при этом в Зап. Европе сопровождалась "освобождением" крестьян: его они добивались вооруженным путем, обретал личную свободу и фиксированных платежей в денежной форме.

Эффективность общественного производства в условиях доиндустриальной экономической системы выступает в двух формах: технико–экономической, предполагающей анализ процесса труда и социально-экономической, предусматривающей подход со стороны его общественной формы.

Технико-экономическая эффективность общественного производства характеризует соотношение эффекта и затрат. Она измеряется с помощью таких показателей, как производительность труда, фондоотдача и материалоотдача. На развитие производительности труда оказывает влияние три революции: неолитическая, промышленная и НТР. В их основе лежит переход от присваивающего хозяйства к производящему, от ручного труда к машинному, от индустриального общества к постиндустриальному.

Социально-экономическая эффективность предполагает соотношение цели производства и средств ее достижения. Она выявляет не только "степень устойчивости" социальной системы и возможности воспроизводства на ее собственной основе, но и ее способности к дальнейшему развитию и "движению за пределы " (14, с.65). С точки зрения социально-экономической эффективности общественного производства складываются следующие три основные этапы развития общества: доклассовое, антагонистическое и бесклассовое. Каждому из них соответствует свои определенные цели и средства их достижения.

Применительно к первобытной общине в условиях производящего хозяйства, исходя из ее цели и средств достижения, ее эффективность выражается тремя показателями (14, с.65).

В качестве первого показателя, определяющего соотношения между необходимым продуктом первобытной общины и всем ею созданным общественным продуктом, выступает показатель, отраженный формулой:

$$Э_{П1} = \frac{\textit{необходимый продукт первобытной общины}}{\textit{весь общественный продукт первобытной общины}}$$

Второй показатель выявляет уровень обеспеченности существования каждого члена первобытной общины:

$$Э_{П2} = \frac{\textit{необходимый продукт первобытной общины}}{\textit{число членов первобытной общины}}$$

В качестве третьего показателя выступает производительность труда:

$$Э_{П3} = \frac{\textit{продукция первобытной общины}}{\textit{количество отработанных часов (дней) всеми членами общества}}$$

Однако в период присваивающего хозяйства формируется не эффективность общественного производства, а эффективность присвоения продуктов природы.

В качестве минимальной границы эффективности первобытной общины выступает рост, обеспечивающий физиологический минимум средств существования, максимальной – наличие устойчивого прибавочного продукта. Его возникновение создает возможности для имущественного неравенства и эксплуатации коллективного труда со стороны родовой знати. В хозяйстве господствующего класса средствами достижения его цели является коллективный труд. Однако цель его производства меняется. Ею становится теперь не производство необходимого продукта, а прибавочного продукта. В результате продукт коллективного труда присваивается отдельными лицами, а экономическое неравенство усиливается. Иначе складывается ситуация в хозяйстве мелких производителей, целью которого является производство необходимого продукта для удовлетворения потребностей в средствах существования, а идеалом - самообеспеченность. Средством достижения цели становится индивидуальный, частный и парцеллярный труд.

Элементы классового общества складываются уже при азиатской способе производства. Целью ого производства было получение прибавочного продукта господствующим классом, а средством достижения - эксплуатация общинного крестьянства. Она выступает в двух формах: ренты-налога и трудовой повинности в виде общественных работ. Рента-налог включала прибавочный продукт и частично необходимый продукт, который использовали в качестве фонда жизненных средств для обеспечения крестьян, выполняющих общественные работы. Доля ренты-налога в Др.Египте составляла (в общем производстве продукта) 30%, а в Др.Китае – 40% в эпоху Хань (14, с.69).

Показатель эффективности производства ренты-налога, в этом случае, определяется по следующей формуле:

$$Э_{А1} = \frac{\textit{рента} - \textit{налог}}{\textit{весь производственный продукт}}$$

Общественные работы сначала использовали для удовлетворения хозяйственных потребностей. Однако затем их начали использовать и при строительстве объектов,

связанных с сооружением грандиозных пирамид, гробниц, храмов и мн.др. Эффективность такого строительства практически не рассчитывалась, хотя в Др. Египте существовали определенные нормы выработки и потребления рабочей силы и средств производства, необходимых для обеспечения стабильной работы. Затраты труда складывалась огромными, но для господствующего класса они были бесплатными. Общинные крестьяне, выполняющие общественные работы, потребляли продукт, который сами же и создали.

Целью античного способа производства являлось производство прибавочного продукта не только для удовлетворения потребностей господствующего класса, но и накопление богатства. Основным средством ее постижения становится эксплуатация рабов. Деньги, израсходованные на приобретение рабов, были необходимыми, но непроизводительными расходами. Они возмещались из прибавочного продукта, созданного рабами.

Критерий эффективности производства в античном обществе определялся по формуле (14, с.70):

$$Э_{р1} = \frac{П - К - \frac{ц}{н} \times В}{К} = \frac{М - \frac{Ц}{Н} \times В}{К}$$

где:

П – производственный продукт;

К – издержки производства (в том числе: затраты на содержание рабов, амортизацию зданий и сооружений);

Ц - средняя цена рабов;

Н - среднее число лет жизни рабов;

В - количество рабов в хозяйстве рабовладельца;

М - прибавочный продукт.

Вопросам ведения хозяйства и его эффективности в античном хозяйстве уделяли особое внимание. К примеру, крупные римские агрономы Катон, Варрон, Колумелла создали теорию интенсивного "идеального" хозяйства. Предпринимались попытки не только разработать принципы организации доходного хозяйства, но и поставить их на научную основу. Так, Катон рассчитал, сколько рабов могут обрабатывать то или иное количество земли; разработал нормы кормления для рабов, исходя из строжайшей экономии и высокой производительности труда. Рабы должны получать пищу в зависимости от затраченных ими усилий(13, с.338). В случае снижения рабами их производительности труда, было рекомендовано их продавать.

В образцовых рабовладельческих виллах в период расцвета италийского земледелия их доходность складывалась на уровне, иногда превышающем 6% в год. По данным Колумеллы, наивысшая доходность наблюдалась в виноградниках, где она составляла 15% (14, с. 71).

Однако доходность образцовых рабовладельческих вилл была ниже, чем доходность в других отраслях экономики, что объяснялось дополнительными

затратами на покупку земли. Если, в среднем, доходность земли составляла 8%, то ссудный капитал обеспечивал ее в размере 12-16%, а рабская мастерская - 15-24% (14, с.71). Наряду с такими виллами существовали примитивные экстенсивного типа хозяйства.

Организация труда и доходность мелких хозяйств были зачастую более эффективными и конкурентоспособными, нежели латифундии, хотя и менее, чем в рабовладельческих виллах.

Однако самая высокая доходность была достигнута в добыче благородных металлов, где осуществлялась сверх-эксплуатация, т.е. у производителей изымали не только прибавочный продукт, но и часть необходимого.

В целом, по мнению французского исследователя А. Баллона, в Др. Греции, к примеру, норма прибыли была равна двойной норме процента (14, с.82).

При феодализме рассчитывают не эффективность его производства, а эффективность хозяйствования. Это связано с его особенностями. Во-первых, феодальная вотчина, по существу, представляет собой форму организации присвоения производимой крестьянами феодальной ренты, а не форму организации крупного производства. Во-вторых, сеньор, не являясь организатором производства всего продукта, ограничивает свою деятельность только одной частью, т.е. прибавочным продуктом. В-третьих, феодал практически не вкладывает средства на воспроизводство рабочей силы и орудий труда.

В этих условиях эффективность хозяйствования при феодализме выражается формулой (14, с. 74):

$$Э_{ф1} = \frac{феодальная\ рента}{число\ крепосных}$$

При феодализме размеры дохода ограничиваются уровнем личного потребления сеньора и его челяди. По мере развития товарно-денежных отношений прослеживается тенденция к увеличению его размера. Однако такая попытка феодалов вызвала сопротивление со стороны крепостных крестьян в Зап.Европе: начались вооруженные столкновения. В Восточной Европе сложилась иная ситуация. В этом регионе происходило дальнейшее усиление крепостничества и широко практиковалась барщина.

Таким образом, повышение эффективности производства в доиндустриальной экономической системе было, прежде всего, связано с ростом доходности хозяйств непосредственных производителей. Господствующий класс, оторванный от производства и его хозяйственных потребностей, выполнял функцию потребителя прибавочного продукта. В связи с этим для доиндустриальной экономической системы присуща ориентация на результаты производства, затраты на которых господствующий, класс не волновали. В снижении их удельного веса были заинтересованы лишь непосредственные производители, создающие как необходимый, так и прибавочный продукт.

В реальной действительности однако функционирует модель доиндустриальной экономической системы, имеющая интеграционный характер. Она воплощает в себе

признаки в той или иной мере, отраженные в различных концепциях, высказанных исследователями в разные периоды времени. Среди них, в частности, выявляются такие ее черты, как: трехслойная структура населения (концепция "древнего общества"); наличие сосуществующих укладов в рамках единой экономической системы ("азиатский способ производства); верховная власть частной собственности на землю ("государственный способ производства"); наличие натурального хозяйства как элементарной клеточки общества ("восточный феодализм"); функционирование рентного способа производства ("единая классовая докапиталистическая формация"); закономерная передача производственных функций человека объективным факторам производства ("функциональный подход к производительным силам"); наличие естественных и общественных производительных сил, разнокачественные ступени развития общества ("производительные силы как исторически сложившаяся система"); присваивающее хозяйство, наличие трех форм общины (дородовой – родовой - послеродовой) («система систем»). Наряду с этим в модели доиндустриальной экономической системы прослеживаются и такие ее признаки, как: наличие государственных, социально – правовых и психологических факторов («институционализм»); зарождение элементов экономической деятельности; устойчивое товарное обращение; возникновение общественной прослойки, специально занимающейся операциями, связанными с товарно-денежными отношениями; основной движущий элемент – это хозяйство индивидуальных сельскохозяйственных производителей («общественная экономическая формация»); непроизводительное использование национального дохода (теория постиндустриального общества); природное единство труда с его естественными предпосылками, личная зависимость охватывающая все стороны функционирования продукта («теория экономических систем») и др.

Таким образом, эти черты нашли свое воплощение в реальной модели доиндустриальной экономической системе, но они приобрели новое качество. Они отражены не изолированно друг от друга, а в "системе систем".

В соответствии с этим основными закономерностями функционирования доиндустриальной экономической системы становятся:

1.Замена естественных производительных сил общественными.

2.Личная зависимость и ее замена вещной.

3.Внеэкономическое принуждение к труду и развитие элементов экономической заинтересованности в его результатах.

4.Развитие натурального хозяйства и создание основ для функционирования мелких производств.

5.Формирование товарно-денежных отношений.

Функционирование доиндустриальной экономической системы и ее закономерностей порождает ряд особенностей, среди которых: наличие рентного фонда производства, сословный характер общества и его иерархическая структура, корпоративное устройство общества и др.

Внутри самой доиндустриальной экономической системы на уровне ее ступеней развития складываются свои специфические черты, раскрывающие их новое качество. В частности, для азиатского способа производства присущи такие особенности, как:

совершенствование природной машины", обеспечивающее качество земле и труд непосредственных производителей; монополия господствующего класса на землю и накопленный прибавочный труд; наличие сельской земледельческой общины с внутриобщинным разделением труда; кастовая организация общества; использование патриархального рабского труда; устойчивость государства, взявшего на себя функции распределителя ирригационных систем и монополизировавшего право на общественные работы и др. (схема 4).

При античном способе производства складываются следующие особенности: использование рабов как основной естественной производительной силы и их резервов; городская земледельческая община, предполагающая наличие тесной связи между частной земельной собственностью и принадлежностью к гражданскому коллективу; одностороннее развитие товарного производства в ремесле; сословная организация общества; паразитический пауперизм членов городской общины и др.

В условиях феодализма, где рост производительных сил развивается за счет социальных факторов, формируются такие особенности, как: наличие крепостничества; функционирование германской общины, основой которой становятся аллодисты; рентные отношения; замена ручного труда машинным; цеховая организация ремесла; городские коммуны; функционирование корпоративных организаций; сословный характер общества и др.

Схема 4

Сравнительный анализ закономерностей доиндустриальной экономической системы (на различных ступенях ее развития)

Основные закономер-ности	**Ступени развития доиндустриальной экономической системы**		
	Азиатский способ производства	**Античный способ производства**	**Феодализм**
Замена естественных производите-льных сил общественными	Совершенствование «природной машины» и повышение качества земли и труда производителей	Использование основной естественной производительной силы рабов, не заинтересованных в результатах своего труда	Замена ручного труда машинным по принципу «необходимость – мать изобретения»
Личная зависимость: Первичная	Сельская земледельческая община, особенностью которой является внутриобщинное	Городская земледельческая община, выступающая в форме античного полиса. Его особенностью	Германская община, основу которой составляют алло-дисты. Частный труд стал приоритетным

	разделение труда и участие в общественных работах	является наличие тесной связи между частной земельной собственностью и при-надлежностью к гражданскому коллективу	
Вторичная	Кастовая организация общества	Сословный характер общества	Сословный характер общества и его иерархическая структура в завершенном виде
Внешне-экономическое принуждение к труду	Монополия господствующего класса на землю как объект собственности. Она сочетается с общинным и частным землевладением. Во всех случаях существует верховная государственная собственность на землю.	Монополия господ-ствующего класса на личность непосредс-твенного производителя. Она выражается в рабстве. Раб является собственностью господина и не заинтересован в результатах труда.	Монополия господствующего класса на землю и личность непосредственного производителя одновременно. Она выражается в крепостничестве. Экономическая форма реали-зации земельной собственности выражается в феодальной ренте.
Формирование элементов экономической заинтересованности в труде	Парадоксальная ситуация: тот, кто хотел развивать производство, тот не имел необходимых средств, а владеющий ими не хотел им заниматься	Пекулий, практика отпуска рабов на оброк, колонат, в котором были заложены определенные стимулы	Они имели подчиненный характер. Переход от продуктовой ренты к денежной. Коммутация способствовала большей самосто-ятельности производителей.
Развитие товарно-денежных отношений	Замкнутый характер экономики. Неиспользованн	Потребительский характер экономики в целом. Одностороннее	Отделение ремесла от земледелия, города от деревни.

	ый избыточный продукт стал источником для содержания общинников на общественных работах	развитие товарного производства в ремесле. Ограничение ставки ссудного пр оцента. Особенность – люмпенизация населения и его содержание общиной	Особенность – цеховая организация ремесла. Новый статус городской коммуны. Города –центры развития ремесла и торговли. Новое качество купеческого капитала – корпоративные организации (гильдии, компании, союзы торговых городов)

Составлено по:2, 3, 4, 5, 6,14

Обязательная литература

1. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. – М.: Akademia. 1999.
2. Иноземцев В. Очерки истории экономической общественной формации. – М.: Таурус – Альфа.1996
3. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: ФЭК. «Начала».1997.
4. Нуреев Р.М. Экономический строй докапиталистической формации. – Душанбе. «Дониш». 1989.
5. Хоррабин Дж. Мировая история. Рост экономической взаимозависимости. – М.: Лениздат. 1930.
6. Эшли У. Дж. Экономическая история Англии в связи с экономической теорией. –М. Типография А.Г.Кольчугина. 1897.
7. Andresano J. Comparative Economic. N. Y. 1992
8. Gregori P.R., Stuart R. S. Comparative Economic System.- Boston. 1995
9. Cameron R. A Conies economies History of the world.- Oxford.1993.
10. Schnitzer M. Comparative Economic System. Ohio. 1994.

Дополнительная литература

11. Бор М. З. История мировой экономики. – М.: “Дело - сервис”. 1998.
12. Лойберг М.Я. История экономики. – М. Инфра. 1997.
13. Немировский А.И. Античность: история и культура. – М.: Аспект Пресс. 1994.

14. Нуреев Р.М. Политическая экономия. Докапиталистические способы производства. Основные закономерности развития. – М.: МГУ, 1991.
15. От аграрного общества к государству всеобщего благосостояния. – М.: РООПЭН.1998.
16. Поланьи К. Саморегулирующийся рынок и фиктивные товары: труд, земля, деньги. // Tesis. Т – 1. М. 1993.
17. Rostow W.W. Polities and the Stages of Growth. Cambridge.1971.

ГЛАВА III. ИСТОРИЧЕСКАЯ ТИПОЛОГИЯ ИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

3.1. Рыночная экономика: концептуальная схема построения и реальная действительность.

Рыночная экономика как исторически сложившийся тип индустриальной экономической системы представляет собой экономику свободной конкуренции (иначе «чистый капитализм»). К её приоритетам относятся частная собственность на ресурсы, свобода выбора и конкуренция, движущей силой которой является личные интересы людей при ограниченной роли государства.

Частная собственность на ресурсы гарантирует экономическую свободу, т.е. предоставление возможностей человеку для реализации своих интересов и осуществления активной деятельности во всех сферах экономики.

Экономическая свобода находит свое воплощение, во-первых, в свободе потребительского выбора на рынке товаров и услуг. Добровольный, без принуждения обмен становится необходимым условием суверенитета потребителя. Во-вторых, в свободе предпринимательства. Каждый человек может организовать производство товаров и услуг в соответствии со своими интересами и имеющимся капиталом. По данным Фонда наследия [«Мир России». 2000. № 1. с. 83], Россия по уровню экономической свободы занимает 106-110 места среди 161 стран мира. К тому же Россия является самой материалистической страной мира из 17 стран Европы. В ней живут так, как учили: по-материалистически, т.е. несвободно, завистливо, бедно.

Главной движущей силой экономики является личный интерес. Для потребителя он выражается в максимизации полезности, а для производителя - в максимизации прибыли.

Свобода выбора становится основой для конкуренции, которая осуществляется в самых различных формах, роль которой первоначально была весьма велика.

Механизм рыночных цен осуществляется с помощью «паутинообразной модели». При ней допускается, что продавец и покупатель сами устанавливают адекватное количество продаваемых или покупаемых ими товаров (рис. 1).

В условиях равновесия на рынке масса товаров m_G продается по цене p_G .В случае роста доходов кривая спроса переместится от D к D_1. В результате запаздывания массового производства вследствие технических причин продавцы лишь спустя некоторое время (к примеру, через месяц) приспосабливаются к повышению цены p_1 и увеличивают количество продаваемого ими товара до величины m_2. Однако это количество может быть продано все еще по цене p_2. Потом производители ограничивают свое производство до уровня m_3, поскольку сначала они рассчитывали на более высокую цену p_1, и теперь выпускают продукцию с большими затратами. При увеличении предложения цена возрастает до p_3. Эти процессы адаптации продолжаются до тех пор, пока не будет установлена новая цена p_G в условиях устойчивого равновесия спроса и предложения. При нем планы продавцов и покупателей совпадают.

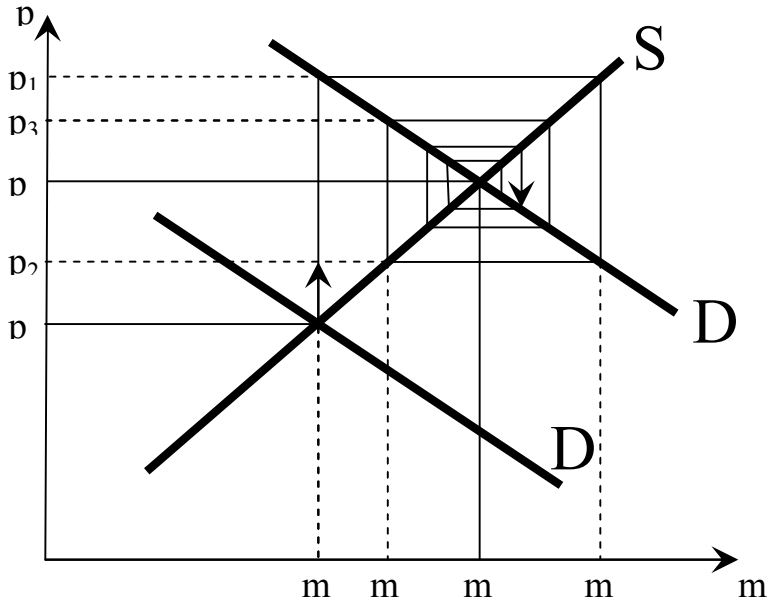


Рис. 1. Паутинообразная модель.

Такая модель функционирует как в условиях промышленности, так и сельского хозяйства. Она предполагает, что для налаживания производства необходимо не только определенное время, но и постоянный обмен информацией. Производители должны быть хорошо информированы о будущей динамике спроса, иначе они будут принимать решения относительно предстоящего периода производства продукции, основываясь на существующих в настоящее время ценах.

В цивилизованном обществе сформировалось множество концептуальных подходов к рыночной экономике и ее модификациям. В самом простом виде их можно представить, как модели: меркантилизма, политической экономии богатства, политической экономии труда и неоклассической концепции.

Самой ранней концепцией рыночной экономики является меркантилизм. Выразителем его идей стал Антуан де Монкретьен, опубликовавший в 1615 г. свой труд «Трактат политической экономии». В центре его исследования находилась сфера обращения и повышение роли купечества. Идеи меркантилизма поддерживали А.Серра, С.Фортрей и др.. Они исследовали капиталистическую торговлю и движение денег между странами. Меркантилисты пытались воздействовать на экономическую жизнь с помощью государства, поддерживающего протекционистскую политику. Меркантилизм функционировал до XIX века.

В своем развитии он прошел два этапа. На первом этапе меркантилисты, являясь сторонниками денежного баланса, выступали против вывоза золота и серебра из страны. На втором этапе они становятся сторонниками системы торгового баланса, допуская вывоз драгоценных металлов, но только в том случае, когда в стране складывается положительное сальдо. Они выступали за развитие обрабатывающей промышленности и транзитной экономики. Их взгляды отражали интересы не только

купеческого капитала, но и промышленного. Однако меркантилизм имел эмпирический, прикладной характер.

Первыми сторонниками идей классической политэкономии стали Ульям Петти (1623-1687) в Англии и Пьер Буагильбер (1646-1714) во Франции. Они предприняли попытку свести стоимость к труду, сделав тем самым шаг в сторону трудовой теории стоимости.

Позднее во Франции возникла школа физиократов во главе с Франсуа Кенэ (1694-1774). Ее представители искали источник богатства (прироста капитала) в земледелии, поскольку оно являлось основной отраслью народного хозяйства, а чистый доход рассматривали как дар природы. Франсуа Кенэ заложил основы теории воспроизводства общественного капитала, создав первую макроэкономическую модель, предполагающую движение СОП между тремя классами: землевладельцами, производительным классом (т.е. земледельцами) и непроизводительным (сюда входили все люди, незанятые в земледелии).

Источники капиталистического богатства в сфере производства определил Адам Смит (1723-1790).В основе его концепции лежит идея «неуравнительного равенства». Согласно ей, каждый человек уникален, поскольку он обладает способностями либо от природы, либо «благообретенными». В процессе обмена и деятельности узкая специализация людей вследствие их способностей приобретает общественно-значимый характер. К тому же обмен выполняет двоякую роль: наряду со специализацией в узкой области он способствует и развитию личности. В работе «Исследования о природе и причинах богатства народов» (1776) А.Смит определил в качестве источника материального богатства при капитализме фабричный труд, функционирующий в рамках общественного разделения труда. В ней он дал четыре определения стоимости, породившие различные противоречия. Их попытался разрешить Давид Рикардо (1772-1823).

В центре его исследования была уже не сфера производства, а сфера распределения, в которой он выявил противоположность двух классов: капиталистов и пролетариата. Им была предпринята попытка сконструировать систему категорий политэкономии на основе теории трудовой стоимости, которую иногда называют монистической концепцией. Однако его теория породила ряд противоречий, которые не могли разрешить ни сам автор, ни его последователи.

На смену монистической концепции пришла плюралистическая концепция факторов производства. Среди других теорий выделяют концепции противников Д.Рикардо и Т.Р.Мальтуса, (где рассматривается переход от закона стоимости к теории спроса и предложения) и Н.У.Сениора, предложившего теорию воздержания, т.е. поиск основания меновых отношений в психологических ощущениях человека.

Позднее Дж. Ст. Милль (1806-1873) предпринял попытку примирить различные концепции. Однако в центре его исследования оказалась не теория стоимости, а теория спроса и предложения. В ней он, в основном, рассматривает различные факторы, влияющие на нее, и механизм ценообразования, в целом.

С. де Сисмонди (1773-1842) предложил концепцию относительного роста капиталистического богатства, т.е. выявил рост, связанный с динамикой населения и размерами его потребления.

Иначе говоря, классики политэкономии богатства осуществляли поиск объективных закономерностей капитализма. Однако их интересовал не сам общественный продукт, а его результат - капиталистическое богатство.

Политэкономия труда сначала была представлена теориями социалистов-рикардианцев (Т.Годскина, У.Томпсона и др.), затем - наиболее последовательными - К.Маркса (1818-1883) и Ф.Энгельса (1820-1895). Начав с критики буржуазной и мелкобуржуазной идеологии, они постепенно перешли к критике «гражданского общества», породившего ее. Применяя метод материалистической диалектики, позаимствованного у немецкой классической философии, К.Маркс и Ф.Энгельс выявили систему законов капиталистического способа производства с точки зрения рабочего класса (среди них, учение о двойственном характере труда, теория прибавочной стоимости и др.). Наряду с этим они определили закономерности функционирования докапиталистических способов производства, заложив тем самым основы для политэкономии в широком смысле слова. В результате политэкономия была представлена как наука, изучающая производственные отношения последовательно сменяющих друг друга общественных формаций.

Марксистская политэкономия получила свое развитие в трудах В.И.Ленина (1870-1924), который уделил особое внимание теории товарного производства. Она создала основы для возникновения рыночной экономики на периферии. Было установлено, что политэкономия изучает не только наиболее развитые страны, но и переходные отношения от одного способа производства к другому и их различные модели с модификациями. Наряду с этим В.И.Ленин определил основные признаки монополистического капитализма и выявил тенденции его перерастания в ГМК. Таким образом, он выявил еще одно направление политэкономии - интернационализацию хозяйственной жизни и ее различные стороны. В ряде работ В.И.Ленина были отражены конкретные пути реализации идей К.Маркса и Ф.Энгельса о коммунистической формации. Однако попытка ее реализации в России и в странах социалистической ориентации привела не только к искажению первоначального варианта, но и была обречена на провал.

Смена общей парадигмы экономической науки произошла во второй половине XIX века. Это было связано, прежде всего, с экономической ситуацией в обществе, где на первый план стали выдвигаться вопросы, связанные с решением проблем экономической практики. В связи с этим качественный анализ заменяется количественным, широко используются математические методы и графики, иллюстрирующие экономические ситуации. Понятие «политэкономия» заменяется понятием «экономикс». Под "экономикс" следует понимать «аналитическую науку об использовании людьми ограниченных ресурсов (таких, как земля, труд, капитал, предпринимательские способности) для производства различных товаров и услуг, их распределений и обмене между членами общества в целях потребителей».

Появление нового термина было связано с именем одного из основателей неоклассического направления – английского экономиста А.Маршалла (1842-1924). Главным предметом анализа в его работе «Принципы экономики» (1890) является теория цены. Механизм ценообразования рассматривается им как соотношение спроса и предложения.

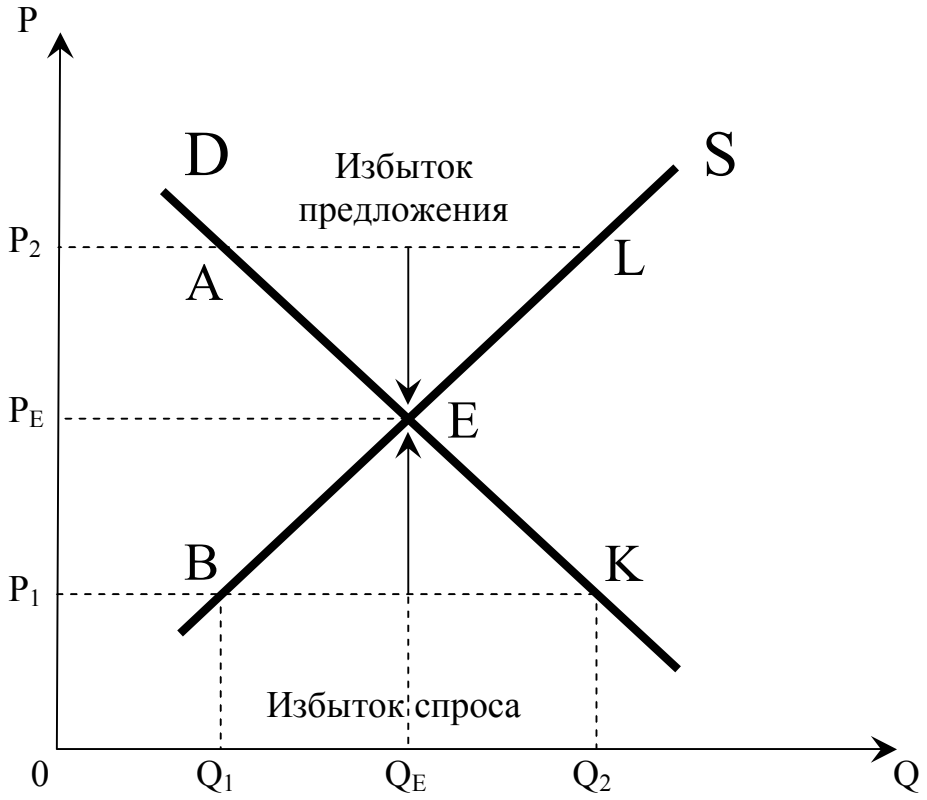
В основе теории спроса лежит маржинализм, т.е. учение о предельной полезности (У.Джевонс, К.Менглер, Л.Вальрас и др.). Основой теории предложения является концепция факторов производства, дополненная позднее теорией предельной производительности Дж. Б.Кларка.

Согласно неоклассического направления существуют два подхода к анализу установления равновесной цены: Л.Вальраса и А.Маршалла (рис.2). В подходе Л.Вальраса главным является разница в объеме спроса / предложения. В случае избытка спроса $Q_2 - Q_1$ при цене P_1 в результате конкуренции покупателей складывается повышение цены. Оно происходит до тех пор, пока не исчезнет избыток. Если же существует избыток предложения (при цене P_2), то конкуренция продавцов приводит к ликвидации избытка.

Главным в концепции А.Маршалла является разность цен $P_1 - P_2$. Продавцы, прежде всего, реагируют на разность цены спроса и цены предложения. С увеличением разрыва между ними создается больше стимулов для роста предложения. Уменьшение (увеличение) объема предложения сокращает эту разность и способствует достижению равновесной цены. Для короткого периода подходит модель Л.Вальраса, для длительного - А.Маршалла.

А.Маршалл не ограничился только этой моделью. Он исследовал влияние на спрос таких факторов, как доходы потребителей и их вкусы, число потребителей, цены на комплементарные товары и субституты. Наряду с этим А.Маршалл рассмотрел факторы, влияющие на предложение (среди них цены на ресурсы, технология, налоги, субсидии и др.). В результате выяснилось, что под влиянием названных факторов происходит смещение кривых спроса и предложения. В связи с этим изменяется и уровень равновесной цены/ рис. 3 /.

.



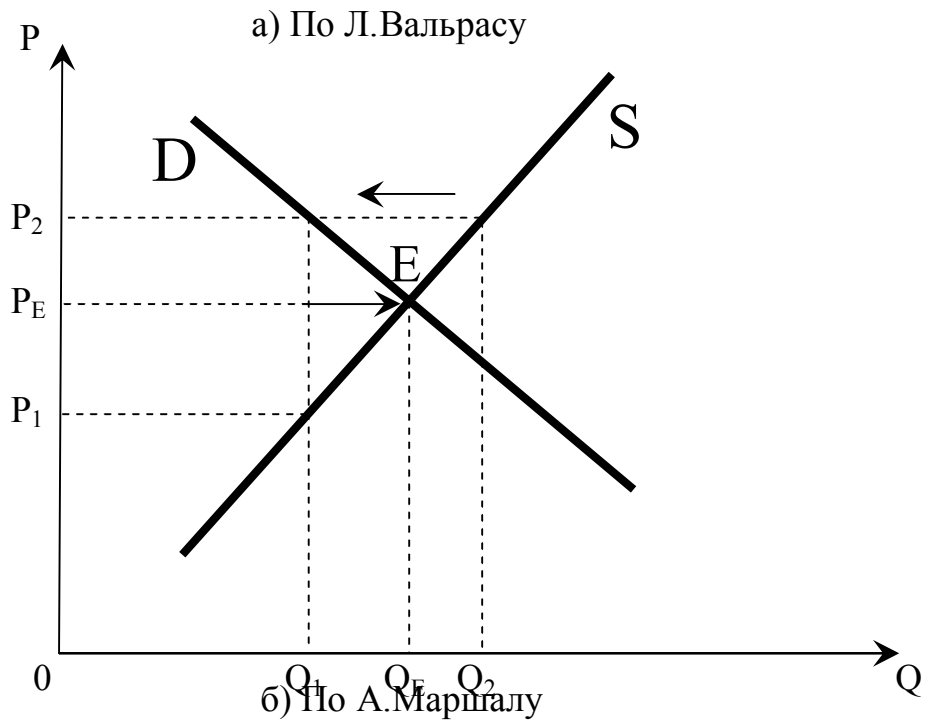


Рис.2. Концепции формирования равновесной цены.

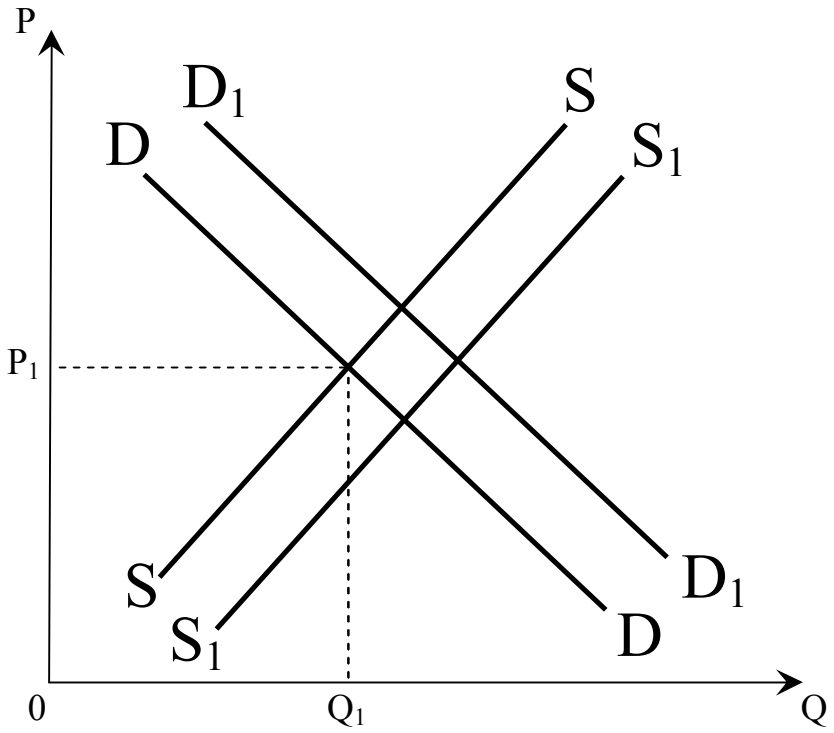


Рис.3. Изменение рыночной цены.

Если классики политэкономии стремились найти объективные закономерности, то А.Маршалл - субъективные оценки хозяйствующих субъектов.

Одним из недостатков теории А.Маршалла является ее статичность построения, которую попытался преодолеть Й.Шумпетер (1883-1950). Он использовал опыт динамического моделирования и отразил влияние инновационного процесса на изменение таких показателей, как предпринимательская прибыль, капитал и процент («Теория экономического развития» 1911). Позднее он исследовал вопросы, связанные с теоретическим, историческим и статистическим анализом процесса циклического развития капитализма («Экономические циклы». 1939). В частности, Й.Шумпетер выявил взаимосвязи между тремя видами колебаний: короткими («циклы Китчина» - 2 года 4 месяца), средними («циклы Жуглара» - 10 лет), длинными («циклы Кондратьева» - 55 лет).

В реальной действительности для экономического преобразования западных стран были присущи такие его основные приоритеты, как: мегатенденция общества и неэкономические факторы; автономизация экономической жизни; прагматический подход к решению хозяйственных проблем; постепенность экономического роста; инновации в торговле, технологии и организации.

Мегатенденцией западных стран стало стремление к индустриальному обществу. Если доиндустриальная экономическая система создала систему ценностей, ориентированную на выживание, то индустриальная – «направленную наружу». Повышение материального благосостояния населения создало возможности не только для выбора, но и формирования условий для своей собственной жизни.

В связи с этим высшей ценностью западных стран становится человеческая жизнь [11], которая за последние четыре столетия становится все более привлекательной. Для экономики этих стран присуща устойчивая тенденция производить материальные блага и оказывать услуги, нужные различным слоям населения. Она появилась не сразу, а формировалась постепенно. Наиболее ярко эту тенденцию выразил Г.Форд: «сделать из мира источник радости» [43]. О привлекательности человеческой жизни свидетельствуют многие показатели, в том числе и показатели, характеризующие демографическую ситуацию. К примеру, если в начале Х1У в. население европейских стран составляло 70 млн. человек, то к концу XVIII в.- 170 млн. чел. [23, с.81]. Рост населения продолжался и в последующем. В 1913 г. в Англии население составляло 41,3 млн. чел. (в 1760 г. - 6,7 млн. чел.); во Франции - 39,8 млн. чел. (в 1800 г. - 27,3 млн. чел.; и т.п.) [23, с.82]. Почти во всех странах произошла урбанизация, т.е. переход от преимущественно сельского населения к городскому. Если в 1811 г. сельское население Англии составляло 35%, то в 1817 г. - лишь 14,2% [23, с.230-234]. Рост городского населения наблюдался повсеместно. В 1995 г. в Великобритании оно составило 90%; в Дании - 85%; в Швеции - 83%; в Германии - 37%; во Франции - 73%. Достижения западной экономики открыли новые возможности для человеческого развития. В настоящее время западные страны входят не только в первую десятку государств-лидеров по ВНП на душу населения (Люксембург, США, Швейцария, Норвегия, Бельгия, Австрия и др.), но и по данным ООН и Мирового банка в десятку стран, проранжированных по индексу человеческого развития (Канада, США, Нидерланды, Норвегия, Франция, Исландия, Финляндия, Швеция и др.). Появились

возможности для решения вопросов, относящихся к социальной справедливости, равенству и охране окружающей среды.

Формирование экономического человека, наряду с высшей ценностью западного общества, представляющее неэкономические факторы, происходило постепенно и раскрывало все новые его возможности. Под экономическим человеком было принято понимать человека, у которого выработан «современный хозяйственный образ мышления. Его питает капиталистический дух, источники которого весьма неоднородны. Основным принципом функционирования экономического человека является экономический рационализм. Он предполагает, во-первых, что предприниматель, являющийся его ярким и типичным представителем, с одной стороны, должен извлекать прибыль, а с другой - постоянно учитывать влияние конкурентов. Поэтому он действует рационально, учитывая при этом и деловой опыт прежних поколений, отражающий наиболее важные черты экономической жизни. Во-вторых, движущей силой хозяйства становится внутренняя сила самоутверждения, т.е. рукотворная система, ранее созданная предпринимателем, но которая затем пробуждается сама к самостоятельной жизни и «собственным духом развивает свою деятельность» [30, с.263]. В-третьих, экономическая целесообразность в предпринимательской деятельности уступает место стремлению к «бесконечно великому» и ко все новым делам по принципу «в мире нет невозможного». О чем, в частности, свидетельствует деловой опыт многих компаний мира, в том, числе: «Дженерал моторс», «Форд», «Крайслер», «IBM» и др. Эффективное использование времени постепенно, хотя и извилисто, приводит к «бешеному темпу» хозяйственной жизни. Он непрерывно растет и охватывает все сферы деятельности: ускорение внедренная машин, ускорение развития транспорта, ускорение в совершении торговых и биржевых сделок и т.п. Предпринимателю нужно спешить, даже тогда, когда не хочется этого делать. Однако стремление к такой деятельности должно быть создано в душе каждого экономического человека. Если этого не добились, то эффективных результатов не будет. В ряде стран были разработаны различные организационные и технологические изобретения, но эффективной их экономика так и не стала (к примеру, Турция, Испания и др.). Японские предприниматели, в частности, в целях формирования в своих служащих предпринимательского духа в XXв. (в частности, К.Татеиси) практиковали на своих предприятиях вместо традиционных приветствий лозунги типа «Реагируй немедленно», «Покупает каждый», «Действуй немедленно». Деловой опыт позднее выявил эффективность такого подхода.

В период индустриального развития западные общества были плюралистическими, т.е. представили собой относительно автономные сферы политической, экономической, научной, религиозной и т.п. жизни. Независимость экономической жизни от политических институтов становится примечательной чертой особенно в XIX в. - первой половине XX в. Ослабление государственного контроля началось еще в XV в. и осуществлялось в самых различных формах, к примеру, торговля по нерегулируемым государством ценам, создание новых предприятий в других городах и в сельской местности, где отсутствовали правительственные ограничения и т.д. Правительства были готовы оказывать содействие в решении ряда вопросов, но в ответ на просьбу. Однако государственное регулирование не исчезло.

Но оно касалось, прежде всего, тех вопросов экономического характера, которые предприятия сами не могли решить самостоятельно. К ним относились: создание благоприятных условий для развития новых отраслей промышленности и транспорта; для институтов, обслуживающих торговлю; защиты национальной промышленности от иностранных конкурентов и др. Помимо этого правительство, как правило, занимается вопросами обязательного и высшего образования. В ряде стран это становится изумительным достижением XX в.

Западные страны, начиная со времен разложения феодализма, во всем следовали принципу предельной прагматичности решения хозяйственных вопросов. Его главным приоритетом становится экономическая эффективность. Особенно предельная прагматичность была заметна в отношениях между наукой и промышленностью, имеющей множество сформировавшихся потребностей, но не реализующей их в силу ограниченности научных кадров или их отсутствия. Сначала наука и промышленность развивались как бы в разных мирах. Затем ситуация изменилась. Сотрудничество между ними касалось, как изобретений новых изделий, так и введения новых экономичных методов производства. Одной из первых наук, нашедшей широкое распространение в промышленности, была химия. Этому во многом способствовали достижения Дж. Дальтона (атомарная теория) и Д.Менделеева (периодическая система элементов). Они позволили производить химический анализ различных руд и металлов. Впервые он стал использоваться в сталелитейной промышленности США, которая была постоянно озабочена проблемами качества железной руды. Потом сформировались потребности в химических исследованиях на железнодорожном транспорте, где одной из острых проблем стали долговечность и надежность стальных рельсов. В числе первых отраслей, использующих химические исследования, оказалась и цементная. Химики усовершенствовали технологию бетона и разработали особые сорта цемента. Позднее химические исследования привели к созданию таких отраслей промышленности, как нефтехимическая, производство красок, фармацевтика. Прагматический подход наблюдался и в средствах связи, где возникла проблема частой замены вакуумных ламп. Ее решила компания «Белл», которая провела серию исследований по повышению надежности и увеличения срока их службы. Однако полностью эта проблема была решена только в 1940 г., когда физик У.Шокли и его коллеги предложили использовать вместо ламп полупроводниковые устройства.

Постепенность экономического роста западных стран до сих пор считают «загадочным явлением» их экономик. В развитии экономик западных стран не существовало никаких резких скачков. Был постепенный ежегодный рост. Эту тенденцию подтверждают показатели экономического развития с конца XVII в. по XIX в. В течение XIX в. среднегодовые темпы промышленного производства в западном мире составил 3% [4, с.31]. Впервые он начался в Англии и Голландии, потом затронул и другие страны, в частности, Германию. В XX в. темпы годового роста в западных странах обычно оценивают в 3% [11, с.14]. Сначала создавалось впечатление, что малозаметный рост приносит пользу только состоятельным людям. Потом выяснилось, что экономическое процветание постепенно охватывает все слои населения. Средний класс становился все более многочисленным. Улучшалось положение рабочих. Сама же бедность была сведена с 90% до 36-20% в отдельных

странах [11, с.13]. Доля доходов рабочих и служащих в национальном доходе западных стран возросла с 40% в 1853 г. до 60% в 1960 г. [4, с.150]. В Великобритании она составляла в 1860 г. 47%, в 1960 г.- 70%; в США - в 1899 г. 54%, а в 1960 г. - 60% [4, с.151]. Аналогичная тенденция прослеживалась в Канаде, Франции и в других странах.

Наиболее ярко эта тенденция проявилась в Англии, где от экономического роста выиграли как производители, так и потребители. Одежда стала доступной и разнообразной, а продукты - дешевле. После 1820 г. значительно снизились цены на сахар, кофе, чай, В результате сформировался большой класс, жизненный уровень которого непрерывно возрастал. Выгоды технологического прогресса разделили большинство населения. Вместе с тем существовала армия неквалифицированных и малоквалифицированные работников (к примеру, сезонные рабочие в деревне, ткачи-надомники, выполняющие работу вручную). Хотя их положение и улучшалось, но не в такой степени. Согласно критериям, разработанным в XV-XVI вв., в Лионе ниже границы бедности находились люди, у которых дневной доход не обеспечивал минимальных потребностей в хлебе. При Стюартах (XVI в.) от четверти до половины населения Англии пребывали в состоянии бедности или ниже ее. Интересно, если взять за основу критерии бедности XV-XVI вв. и применить их к современной экономике, то ежемесячный доход на душу составит 18 долларов, а годовой - 216 долларов. Большая часть населения мира до сих пор относится к странам, где складывается примерно такой же доход.

Экономическое процветание западных стран создало условия для дальнейшего повышения уровня грамотности и реформирования системы среднего и высшего образования. Самый высокий уровень грамотности в 1900 г. наблюдался в Швеции, где он составлял 99% от взрослого населения; в США этот показатель был равен 94%; в Шотландии - 97%; в Пруссии - 88%; в Англии - 96%. [31]. Более низкий уровень грамотности взрослого населения складывался в Италии (52%) и в Испании (44%). Однако во всех странах четко прослеживается тенденция к росту, хотя и с различными темпами [20, с.220]. До XIX в. государственных образовательных учреждений в западных странах практически не существовало. Начальное образование, как правило, предоставляли благотворительные и религиозные учреждения, преимущественно расположенные в городах. Состоятельные люди для своих детей нанимали учителей. Многие первые инновации в сфере образования появились во Франции, где были созданы специализированные школы. В них не только получали образование, но и занимались различными исследованиями. Позднее такие школы подучили широкое распространение в Европе, исключая Великобританию. Правительства Англии, Германии, США и скандинавских стран стали создавать субсидируемые государством системы образования в начале XIX в. Однако они не стали обязательными и всеобщими до конца столетия.

Созданная западными странами система экономического роста способствовала затем развитию экономики по инерции и в течение ряда десятилетий обеспечивала рост материального благосостояния населения. Экономический рост западных стран продолжался и тогда, когда в западные институты были внесены различный политические и социальные изменения.

Инновации как приоритет экономического преобразования западных стран весьма неоднородны и проявляются в самых разнообразных формах. Среди них обычно выделяют инновации в торговле, инновации в технологии и инновации в организации.

Инновации в торговле осуществлялись через, во-первых, расширение внутренней и внешней торговли, во-вторых, открытие и вовлечение в товарооборот новых территорий и новых ресурсов; в-третьих, развитие институтов, обслуживающих торговлю.

Инновации через развитие внутренней торговли возникали по мере становления национальной экономики. Сначала внутренний рынок имел потребительский характер. Потом в рыночные отношения вовлекались производители материальных благ: ремесленники, крестьяне, рыбаки. Торговля для них была способом превратить свои продукты труда в деньги, поэтому ею они занимались между делом. По мере роста объема торговли появлялись торговые посредники, их роль сначала выполняли торговцы вразнос, потом - лавочники. Их число постоянно росло. По мере развития экономики и роста товарооборота торговлей стали заниматься купцы, которая для них была профессиональным делом. Сначала занятия торговлей было опасным делом, хотя и приносили огромные доходы. С целью совместной защиты от нападения и произвола феодалов купцы объединялись в союзы. Наиболее известным стал Ганзейский союз. Его организовали купцы, торговавшие в бассейне Северного и Балтийского морей в середине XIV в. К началу XV в. Ганза насчитывала 170 немецких и западнославянских городов. Более высокий уровень торговли складывался в период ярмарок. Они проходили в течение нескольких дней или даже недель. Обычно их приурочивали к важному религиозному празднику в той или иной местности. Существовало ярмарочное право, обеспечивающее купцам существенные преимущества.

Увеличению товарооборота способствовали биржи. Первая биржа возникла в Антверпене (1531 г.). Потом появились биржи в Тулузе и Лионе (1549 г.), в Руане (1556 г.), в Гамбурге (1558 г.), в Лондоне (1566 г.), в Бурже (1570г.), в Амстердаме (1586 г.), в Любеке (1605 г.) и в других городах. В Нью-Йорке биржа возникла в 1792 году. Для купцов биржа стала «превосходной школой». Она давала не только коммерческое, но и моральное воспитание. Главными ценностями торговли являлись доверие и честность. Для важнейших соглашении было достаточно слова или кивка головы. Биржи были товарные, фондовые и валютные. В ходе их становления вырабатывались определенные правила биржевой торговли, которые затем были подтверждены нормативными актами. В разные периоды на биржах происходили спекулятивные горячки, в результате которых оставалось «поле, покрытое трупами». Предметом усиленной спекуляции становились железнодорожные акции (берлинская биржа, 1341 г.), сахар и кофе. Они охватили все слои населения. В связи с этим оценки деятельности биржи были весьма нелестными типа «капиталистическая мышеловка», «Монте-Карло без музыки», «игорный дом», приносящий много вреда, горя и бедствий и т.п. Несмотря на это, институт бирж прочно вошел в экономическую жизнь западных стран.

Инновации через расширение внешней торговли осуществлялись через, во-первых, появление и освоение новых продуктов, не имеющих аналогов в мире и пользующихся спросом покупателей; во-вторых, открытие и освоение новых морских

путей, что позднее привело к возникновению мирового рынка. Купеческая формула успеха предполагала «успех приходит к первому». Поэтому многие купцы занимались поиском новых товаров. В их качестве , прежде всего, выступили экзотические продукты Востока, которые приносили огромные доходы, особенно Голландии и Англии. Перец Ост-Индской компанией перепродавался в 8-10 раз дороже, чай – в 3-4 раза [17, с.88]. В 1813 г. огромную прибыль Великобритании приносила торговля китайским чаем. Не имело мировых аналогов и развитое судостроение Голландии. Строительство кораблей в нем обходилось в несколько раз дешевле, чем в других европейских странах и в 1,5-2 раза, чем в Великобритании. Поэтому ее корабли покупали все европейские страны, в том числе и Россия.

В XVI в. годовой ввоз в Европу превышал объем венецианского и генуэзского экспорта более чем в 30 раз, т.е. возрос с 200 до 7000 т. [33, с.45].

Рост товарооборота на внешнем рынке был тесно связан с развитием транспортной инфраструктуры и, прежде всего, морского транспорта. Значительные изменения в нем произошли в XV в., когда появились трехмачтовые парусники. Новая система сделала плавание более быстрым и надежным. Впоследствии на этих судах были предприняты дальние морские путешествия с целью открытия новых путей на Дальний Восток. Коммерческая эксплуатация новой технологии выявила ее выгодность. После этого началось освоение африканского и американского берегов Атлантического океана.

После открытия новых морских путей некоторые европейские государства попытались установить исключительный контроль над ними. Это привело к сопротивлением, как со стороны других народов и правительств, так и со стороны своих граждан. Оно выразилось в двух формах: контрабанде и пиратстве. Контрабанда особенно хорошо прижилась в британских колониях в Америке. Она процветала и в самой Англии. Снисходительность общества поощряло деятельность контрабандистов, которые считали свой промысел невинным занятием. История мировой торговли также тесно связана с пиратством. Оно приносило небывалые доходы особенно Англии. Только в одной Испании доходы Англии составляли ежегодно 3 млн. дукатов [17, с.85]. Грабили не только англичане и не только испанские корабли. Пиратским нападениям постоянно подвергались города и порты в Южной Америке.

Открытие и освоение новых морских путей привело к возникновению мирового рынка. Новый мир стал рынком сбыта для европейских стран и способствовал во многом их индустриализации. Центр экономической жизни переместился из Средиземноморья в Атлантику. Возникли новые центры мировой торговли (Антверпен, Лиссабон и др.). На дальнейший рост товарооборота существенное влияние оказали правила мировой торговли и политика государств, которая была неоднозначной.

Особую остроту приобретали вопросы рыночного ценообразования. Поэтому приходилось решать проблемы такого характера.

Первая. Утверждение относительной свободы торговли означала защиту от произвольного вмешательства политическоих властей. Относительная свобода торговли была достигнута, но по-разному. Более легко такая проблема решалась в Голландии и Англии. Более трудно - в Германии, Франции, Испании.

Вторая. Правила торговли (цены и другие условия торговли) определялись территориальными нормативными актами. Однако их соблюдения правители могли требовать только от своих подданных. Вплоть до XIX века правители территорий использовали экспортную и импортную торговлю для обеспечения максимальной выгоды своему государству. Поэтому они практиковали монополии для государственных и частных предприятии на определенные товары международной торговли.

Третья. В структуре мировой торговли важное место занимала торговля хлебом. Хлеб был основным продуктом питания среднеевропейского потребителя. Расходы на него были значительны. В годы неурожаев торговля хлебом становилась вопросом жизни или смерти и приобретала политический характер. От приемлемого варианта веса буханки хлеба нередко зависела судьба действующего правительства.

Перемещение центра экономической жизни из Средиземноморья в Атлантику привело к интенсивному освоению новых территорий и новых ресурсов. Были освоены полностью или частично территории Индии, Китая, Канады, Австралии и др. Попытка наряду с Индией захватить китайский рынок, предпринятая Англией, привела к двум «опиумным войнам». Однако она добилась наиболее благоприятных условий для освоения китайских территорий. Ей были предоставлены права на концессию, а в Гонконге были открыты «пять «договорных портов» и др.

Австралию англичане освоили в течение первой половины XIX в. Это позволило им не только создать новый рынок, но и решить появившиеся внутренние проблемы типа: переселение на новую территорию своего «избыточного» населения и повышение в метрополии достаточно уже высокого для того времени жизненного уровня основой массы населения страны.

Развитие торговых отношений в европейских государствах потребовало новых институциональных механизмов, которые были не только изобретены, но и успешно освоены. К ним относились: правовая защита контрактов и прав собственности, развитие векселей и банковского дела, становление системы налогообложения, формирование системы моральных и религиозных норм, отвечающих интересам коммерческих кругов и др.

Правовая защита контрактов и прав собственности нашла свое отражение в торговом праве. Европейскому торговому праву были присущи определенные черты.

Во-первых, логический подход к разрешению правовых вопросов. Он был позаимствован из римского права.

Во-вторых, обеспечение предсказуемости торговых сделок, которая стала идеалом западного права. Она позволила предугадывать поведение людей в самых различных ситуациях и в соответствии с этим снижать торговые и инвестиционные риски.

В-третьих, отсутствие предубежденности против иностранцев. Безукоризненной ценностью по отношению к тяжбам иностранцев обладало английское торговое право. Ему была присуща надежность. Английское торговое право было меньше всего подвержено влиянию той или иной партии, причудам монархов и т.п. Эти и другие его преимущества привели английскую торговлю к ее бурному росту и к превращению Лондона в мировой финансовый центр.

В-четвертых, в центре внимания государств всегда находилась хлебная торговля. Она сопровождалась многочисленными нормативными актами. К примеру, в Англии сначала экспорт пшеницы постоянно возрастал. Если в 1701-1725 годы было вывезено 5,4 млн. квартеров, то в 1746-1765 годы - 9,5 млн. квартеров. Однако во второй половине 60-х годов XVIII в. ситуация изменилась. Англия из экспортирующей страны превратилась в импортирующую. Хлебная торговля становится острым вопросом английской экономики. Хлеба в стране не хватало, а цены на него резко колебались. Это ухудшило положение различных слоев населения страны, включая состоятельных граждан. Установленный в угоду крупного землевладения протекционизм вызвал недоверие со стороны населения. Отмена ненавистных ему законов в 1846 г. положило начало фритредерству, т.е. неограниченной свободе торговли. Такая хозяйственная политика стала необычным явлением для того периода времени. Англия продолжала ее совершенствовать и в 1849 г. отменила Навигационные акты, которые в XVII-XVIII вв. защищали морскую торговлю от иностранных государств, но теперь в новых условиях потеряли свой смысл.

В-пятых, объектом купли-продажи становилась и земля. Ее юридическое обеспечение в США потребовало неоднозначных подходов. Впервые купля-продажа земельные участков была разрешена в 1787 г. Потом был принят целый ряд нормативных актов, ее регулирующих. Наконец, в 1862 году Гомстед-акт, изданный А.Линкольном, осуществил бесплатную раздачу земель любому гражданину до 160 акр (около 65 га) с уплатой 10 долл. специального сбора. После десятилетнего срока при ее обработке лично земля переходила в собственность фермера. Таким образом, в стране была осуществлена практически бесплатная передача земли фермерам в 65 млн. акр [33, с.68].

После того как люди научились писать, у них появились платежные ордера, заемные письма, чеки и различные долговые расписки. Их можно было обнаружить еще за 20 веков до н.э. в Вавилоне, Др. Греции, эллинистическом Египте, Др. Риме и в других странах. Практически весь кредитный инструментарий встречается и в мусульманской среде, начиная с X в. н.э. Любая экономика, испытывающая затруднения, неизменно использовала орудия кредита. Их Запад не изобрел, а обрел, давая им новую жизнь. Возникновению «великого средства обращения» способствовали, как коммерсанты, так и ремесленники.

Из-за отсутствия платежных средств торговля становилась непредсказуемым, полным неожиданностей занятием. Это относилось, как к местной торговле, так и к внешней. В результате в местной торговле появились «меловые» деньги, бухгалтерские деньги и другие. Более того, между купцами и производителями ремесленных и продовольственных товаров начинает складываться сеть торговых отношений. К примеру, купцы закупали на корню у крестьян всю пшеницу, а у животноводов - шерсть до стрижки овец и т.д. В региональной и внешней торговле ситуация еще более усложнялась. Средневековая торговля затруднялась вследствие многообразия денежных единиц и наличия неполноценных монет. К тому же перевозка большого количества денег в мешках становилась опасными занятием. Ради уменьшения риска коммерсанты стали использовать услуги менял. Необходимость в деньгах такого рода складывалась и в ремесленной среде. Ремесленники приезжали к

земледельцам по поводу предоставления им определенного количества товаров, взамен предлагая свои. В конце года они подводили итоги и рассчитывались небольшим количеством наличных денег. Таким образом, постепенно появилась своеобразная форма натурально-денежного обмена на срок по принципу «я тебе оказываю услугу, ты мне ее возместишь позднее». В результате сформировавшихся потребностей появился вексель. Его предъявитель в каком-то месте получает сразу все деньги. Получатель векселя вернет свои деньги в другом месте через три месяца в соответствии с обменным курсом на момент платежа. Постепенно менялы, выполняющие эти услуги, превращаются в банкиров. Первые банки на итальянской земле появились в Генуе в XI в., к примеру, банк Сан-Джорджо. В XV в. его капитал превышал 10 млн. лир.

Первая попытка создать центральный финансовыми рынок была предпринята в Безансоне. Центром денежных сделок он не стал, но зато дал ему свое имя. Финансовый рынок теперь по очереди перемещался в разные города, но его везде именовали «Безансон». Хозяином Безансона была Генуя. Объем его денежных сделок в начале XYI в. составлял 40 млн. золотых флоринов «Безансон» стал прообразом фондовых бирж в Антверпене и в Лондоне.

В Италии появились и первые учреждения, выдававшие ссуды под залог вещей. При этом взимали 5%. Их организаторами стали францисканские монахи. Сначала их называли «горой милосердия», затем - ломбардами (по названию местности в Северной Италии). В 1512 г. они существовали в 87 городах Италии.

Однако банковская система европейских стран, в основном, сформировалась в последующие столетия. Веком ее совершенства считают XIX в. Так, во Франции банковская система была создана в первой половине XIX в. В это время она складывалась из банков, кредитных обществ и сберегательных касс. Первая сберегательная касса появилась в 1818 г. Потом они получили широкое распространение в стране и заняли значительное место в мобилизации крупного капитала. Однако период массового учредительства банковских учреждений во Франции приходится на 50-ые годы XIX в. Банковская система и ее инструментарий совершенствуются и становятся более надежными.

В Германии период массового учредительства банков также приходится на вторую половину XIX в. Он сопровождается мобилизацией крупных капиталов. Ведущее место в мобилизации крупных капиталов заняли акционерные общества. За 20 лет в Пруссии их было создано 295 с общим капиталом в 2,4 млрд. марок [31, с.23]. Аналогичные банковские системы, за редким исключением, были созданы и в других европейских странах. Банковские институты способствовали решению проблем экономик, возникающих в ходе их роста.

Сначала правители территорий практиковали конфискацию собственности, что породило многие отрицательные явления и не способствовало социальному согласию. Затем они заменили ее на право собирать регулярные и установленные законом налоги. Такого права в исламских и азиатских странах не существовало. Эффект от внедрения новшества сказался не сразу. Однако впоследствии он способствовал усиленному развитию торговли. В связи с введением налогов у купцов и торговцев появлялись возможности рассчитывать все предлагаемые варианты и, сообразуясь с

прибылью, выбирать оптимальный. В Англии и Голландии, где право устанавливать налоги имели парламенты, купцы и торговцы стали внушительной силой, а обе страны в разное время являлись мировыми торговыми лидерами. Во Франции сложилась иная ситуация: вплоть до 1789 г. здесь мешали развитию рынка. Доверие у купцов и торговцев к государству и его налоговой системе окончательное сформировалось только в XIX в. Тогда они стали вкладывать деньги не только в торговлю, но и в развитие различных отраслей промышленности.

Одним из первых государств, тщательно занимающихся разработкой налогообложения, стала Римская империя. До начала III в. налоги здесь собирали при чрезвычайных ситуациях. Затем появились прямые и косвенные налоги. Косвенные налоги взимались с купцов, торговцев, содержателей товарных складов, с перевозчиков товаров и т.п. Среди них видное место занимали налог с оборота (1%) и особый налог с оборота при торговле рабами (4%).

У афинян практиковались ввозная и вывозная пошлины, которые сначала составляли 10%, потом - 20%. Позднее был введен 10% налог на все товары, следовавшие через Босфорский пролив [31, с.24].

В ранний период Византийской империи (до VII в.) практиковали более 20 прямых доходов. Причем изобретательности в области налогообложения здесь не знали предела: налог на строящиеся суда, налог на снабжение продуктами, налог за взвешивание, «локтевой» налог, т.е. контрольное измерение тканей и т.д. [31].

Много внимания вопросам налогообложения уделяла Флоренция. Среди косвенных налогов видное место занимали промысловый налог и налог с оборота. Наряду с этим владельцы магазинов выплачивали налог за маркизы и витринный налог. Цена на хлеб возрастала не только потому, что были неурожайные годы, но вследствие введения налога на оборудование, в том числе и на мельницу. Налоги на продовольственные товары составляли 1,5%, а на ремесленные - изделия - 2,5 % [31]. Во Флоренции была предпринята попытка не только привести все налоги в определенную систему, но и выработать определенные механизмы сбора налогов. С этой целью были сформированы 73 налоговые группы (по сходным профессиям). Затем их представили на открытые торги. Каждая группа продавалась тому откупщику, который предлагал самую высокую цену. При этом учитывалась и его добропорядочность. Прибылью откупщика являлась разница между оценочной суммой налогов и реальной величиной налоговых поступлений.

Особенностью налогообложения Кельна стало отсутствие прямых налогов. Основой городского бюджета являлись косвенные налоги. Их было немало. Только на кельнское пиво установили шесть налогов и столько же начислений на его цену. Дальнейшее совершенствование налогообложения происходило как в области упорядочения их числа, так и механизмов сбора. Роль государства в этом все время возрастает. Оно уже не только берет, но и даже перераспределяет, содействует благоденствию большинства населения и устанавливает социальный мир. Так, в конце XIX в. в Германии была введена система имперского социального страхования.

Во Франции XVIII в. 50% бюджета страны формировалось за счет прямого налога. Французский налог (талью) выплачивало крестьянство. Помимо этого

существовали подушный и подоходными налоги. В среднем на долю налогов крестьян и буржуазии приходилось до 10%-15% всех валовых доходов [31, с.25].

В XIX и XX вв. система налогообложения совершенствуется, исходя из интересов государства и определенных слоев населения, постепенно приобретая цивилизованный характер.

Основы деловой этики, определяющей поведение коммерсантов, по мнению М.Вебера, заложены кальвинистской ветвью протестантизма. Она взращивала чувство преданности делу и утверждала, что ради спасения избрана не церковь, а человек. Согласно концепции Кальвина, людям следуют стремиться к таким целям, которые не отклоняют их от «путей невинности". В связи с этим он предложил деловому миру идею, которая затем широко распространилась в европейских странах: стремление к почестям и богатству допустимо только при наличии прилежания, усердия и надежности. На этой основе постепенно складывается кодекс чести коммерсантов. Его приоритетами стали преданность своему делу, честность, надежность, усердие, бережливость, выполнение взятых обязательств, верность групповыми интересам.

В самом общем виде все инновации в технологии можно свести к четырем изобретениям: трем технологическим и одному организационному.

К технологическим изобретениям относятся, во-первых, возрастание использования силы воды и пара в фабричном производстве; во-вторых, замена дерева, как конструкционного материала, на железо и сталь; в-третьих, инновации в средствах связи.

К организационному изобретению относится переход от ремесленных мастерских к фабричному производству.

Технологические инновации в западных странах развивались неоднозначно. Однако можно выделить некоторые их общие черты и принципы формирования.

Во-первых, инновации в технологии были и раньше. Однако они касались только предметов потребления. Что касается инноваций в западной промышленности, то их осуществляли лишь в механике. Благодаря всеобщему интересу, в частности, появились часы. Однако интерес к часам не носил сначала хозяйственного характера. Точное время становится символом фабричной дисциплины труда значительно позже. Затем появляются морские хронометры, которые изобрел плотник Харрисон. Они обеспечили безопасность плавания. В XIX в. часы были востребованы железнодорожным транспортом и пассажирами. С этого времени высокоточные часы становятся символом статуса граждан.

Во-вторых, прагматический подход научных достижений и эксперименты пронизывают изобретательскую и инженерную мысль. Однако в ее развитии выделяют два этапа: донаучный и научный. Вплоть до XIX в. промышленные технологии являлись результатом труда ремесленников и инженеров, не имеющих научной подготовки. Они, как правило, возникали на основе опыта и традиций. Предприимчивые ремесленник, в частности, взяв за основу купеческую формулу успеха, благодаря личной одаренности, терпению и профессиональному мастерству, дополнили ее инновациями в технологии. Однако позднее технологические инновации становятся результатом научных исследований. Особенно интенсивно этот процесс происходил в Англии, где были созданы все условия для их развития. В ней создается

не только система подготовки научных и инженерных кадров и научно-исследовательские лаборатории, но и организуются университеты с целью распространения знаний и внедрения инноваций в производство. К этому времени в Англии сформировалось достаточно образованное общество, которое воспринимало все новое не только в своей стране, но и во всем мире. К тому же в наличии имелись деньги, позволяющие субсидировать все научные исследования. Немалую роль к побуждению заниматься научными исследованиями сыграла и конкуренция других государств мира и, прежде всего, Голландии.

В течение XVIII в. в Англии было создано множество научных центров, где готовили кадры для промышленности (к примеру, университеты в Глазго, Эдинбурге, Манчестере и другие). Появились академии, в которых студенты получали научно-техническое образование. В 1799 г. был создан Королевский институт. Его целью становится широкое распространение знаний и внедрение изобретений и усовершенствований в промышленность. Девиз «знание-сила» буквально пронизывает промышленность и ее различные предприятия.

В западных странах научная деятельность реализуется на основе таких принципов, как отсутствие иерархического управления: мотивация ученых осуществлялась с помощью интеллектуальных стимулов, нацеленных на раскрытие тайн и загадок природы; финансирование научной деятельности через различные источники: бюджеты университетов, правительственные гранты, субсидии, национальные благотворительные фонды; двухуровневый подход к реализации технологических изобретений: т.е. на уровне фирмы и на уровне страны.

На уровне фирмы были организованы научно-исследовательские лабораторий (НИЛ), которые решали проблемы, возникающие на производстве, а затем способствовали потребительскому использованию полученных результатов. Первая НИЛ в промышленности США появилась в 1836 г.

На уровне страны создавались различные правительственные исследовательские центры и лаборатории. Их начало было положено во Франции в первые годы XIX в. Позднее аналогичные лаборатории были созданы в США. Их усиленный рост происходит в XX в., что объясняется, в основном, нуждами национальной обороны. Однако существовали и исследовательские центры мирного назначения. К пример, Национальное бюро стандартов, государственные экспериментальные сельскохозяйственные станции, национальный институт здоровья и другие.

В-третьих, источниками инновационных идей становились научные исследования и НИОКР; скудные природные ресурсы; сформировавшиеся экономические потребности; продукция конкурентов; новые законы; потребности в формировании межгосударственных экономических отношениях и др.

Одним из основных источников инновационных идей является научные исследования и НИОКР и, прежде всего, сами изобретения. Они позволили не только создать новые отрасли промышленности, но и открыли новые возможности для их дальнейшего совершенствования. Идея, заложенная в них, затем становится стимулом для преобразований в течение длительного периода времени. К примеру, прообразом океанских кораблей стали парусники с полным вооружением и обшивкой вгладь, которые начали строить еще в XV в. В течение последующих четырех столетии в них

постоянно вносили технологические инновации. В результате этого появились их различные модификации: испанские галеоны (XVI в.); коммерческий курьер в Голландии, который по своим некоторым параметрам похож на современный танкер; английские бриги (XVIII в.). В XIX в. на корабли поставили паровые двигатели Дж. Уатта и обшили их дешевой сталью.

Аналогичным способом осуществлялся технологический прогресс и в других отраслях экономики: в частности, развитие паровых двигателей и станков в текстильной промышленности (XVIII в.), совершенствование бессемеровского конвертера (XIX в.), развитие железнодорожного транспорта (XIX в.) и т.д.

Иногда в качестве источника инновационных идей выступали и скудные природные ресурсы. К примеру, их наличие в Нидерландах породило систему польдерного осушения. К 1 в.н.э. ее территория представляла собой преимущественно болотистую низину с большой морской лагуной в северо-западной части страны. Еще в глубокой древности жители прибрежных районов поняли, что им нужно отвоевывать территорию у моря, иначе они погибнут. Первое, с чего они начали, это строительство дамб в промежутках между дюнами. В целях стимулирования их строительства был принят ряд законов. В XIII в. голландцы не только сооружали дамбы, но и проводили осушительные работы. Так, впервые появились польдеры, т.е. земельные участки, отгороженные дамбами и осушенные с помощью откачки воды и ее сброса в море, иначе рукотворная земля. Осушенные земли по истечению нескольких лет использовали для проведения сельскохозяйственных работ. Такие необычные проекты и возможности получения дополнительной территории вдохновили на их создание и жителей других провинций. В результате площадь осушительных работ возрастала во все последующие столетия (за исключением XVIII в.). Особенно значительный размах осушительные работы приняли в XVII в. – «золотом веке» Нидерландов. Площадь осушительных работ в этом веке составила 1120 кв. км. Это объясняется, во-первых, ростом торговли и промышленности; во-вторых, увеличением количества населения. В XVII в. нидерландцы в экономике добились небывалых успехов и стали «образцовой капиталистической страной». Всего за 1200-2000 голы в Нидерландах было сооружено 7125 кв. км. Ныне половина всей земли Нидерландов представляют собой искусственные осушенные земли [39].

Сформировавшиеся экономические потребности неоднократно становились источниками новых инновационных идей. В частности, в начале XIX в. в западном обществе обострилась проблема сохранения продовольственных продуктов. Особенно острой она складывалась в армии и городах. С целью ее решения Наполеоновским обществом поощрения промышленности была объявлена премия в 10 тыс. франков. Ее получил парижский кондитер Н.Апперт, который изобрел консервирование (1810 г.) в стеклянных банках. Консервирование в жестяных банках, покрытых оловом, появилось в 1830 г.

Что касается продукции конкурентов, то особенно тщательно изучается ее качество и условия, в которых она производится. При выявлении нестандартных элементов вносятся изменения в свою продукцию путем введения различных инноваций. В этом отношении показателен случай из предпринимательской деятельности Г.Форда. Осколок от французского автомобиля, подобранный им на

авторалли в Палли-Бич в 1905 г., привел его к идее изготавливать сталь, содержащий ванадий.

В результате был организован выпуск двадцати двух видов стали, содержащий ванадий. Между прочим, в автомобильной промышленности того времени использовались только четыре сорта стали.

В-четвертых, при отборе инновационных идей и проектов возникают две неопределенности относительно: во-первых, их технологической реализации и величины издержек производства; во-вторых, реакции потребителей на новый товар. Такая непредсказуемость влияла на их выбор. Однако решения об этом принимало множество предприятий и людей. Одни от них отказывались, другие - их реализовывали. К примеру, производство микрокомпьютеров, от которого отказались все ведущие американские производители компьютеров, французское плановое управление, японское министерство торговли и многие другие, оказалось весьма эффективным, и идея была реализована.

Выбор инновационных идей осуществляли не только предприятия, но и люди самых разнообразных профессий. Торговцы, организовавшие домашнюю текстильную промышленность, да и сами ремесленники не выступили в роли основателей британской фабричной системы. Им стал производитель париков Р.Аркрайт, который сначала обратил чужие идеи в станки, а затем создал фабрики, их использующие.. Другой английский изобретатель Э.Карткрайт по образованию и профессии был священнослужителем.

В-пятых, сопротивление инновациям осуществлялось как неформальными методами, так и с помощью государственного и религиозного контроля. Трудосберегающие машины ломали, а фабрики полностью сжигали. Такая участь постигла вязальную машину английского пастора В.Ли. Ее образцы, представленные в Ноттингамшере, были разрушены толпами вязальщиков. Как правило, государственный контроль в западных странах отсутствовал. Однако в некоторых из них государство постоянно регулировало развитие инноваций. К примеру, в Англии был принят закон, согласно которого перед каждым автомобилем кто-то должен был идти впереди с красным флажком. Однако подобные законы не мешали развитию автомобилестроения, поскольку в других странах ограничения по поводу автомобильного транспорта были сняты.

Законодательные ограничения по поводу инноваций в Англии были обусловлены такими причинами, как: возможностью появления безработицы, наличием конкурентной продукции со стороны других стран; колониальной политикой страны.

Основным достижением первого технологического изобретения стал паровой двигатель, поиски которого осуществляли не одно десятилетие. Впервые паровой двигатель стали использовать в Англии в 1725 г. для откачки воды из шахт и других хозяйственных нужд. Изобрел его Ньюкомен. Однако изобретателем парового двигателя считают не его, а Дж. Уатта, лаборанта университета в Глазго, а датой его появления - 1769 г. Через 45 лет он так изменил конструкцию прежнего двигателя, что потребление угля сократилось на две трети. Работая над его усовершенствованием Дж. Уатт изобрел машину «двойного действия», применяемую в различных отраслях производства. Затем с некоторыми изменениями она использовалась и на транспорте.

Впервые паровая машина была применена на хлопчатобумажные фабриках. С 1788 г. по 1803 г. хлопчатобумажное производство утроилось, и этот период времени стали именовать «золотым веком».

Впоследствии Дж. Уатт вместе с фабрикантом Дж. Болтоном создали заводы по производству паровых машин с целью снабжения всего мира всевозможными машинами. В начале XIX в. последователи Дж. Уатта создали паровой двигатель высокого давления (1815 г.). Позднее на этой основе появились топки, котлы, двигатели и передаточные механизмы, пригодные для локомотивов и судов. Так, механик-самоучка Д.Стефенсон усовершенствовал паровую машину и создал паровоз.

Первая немецкая паровая машина была изобретена в 1785 г. Однако внедрение паровых двигателей в стране началось позднее. Число паровых машин в Пруссии в 1837-1849 гг. увеличилось с 419 до 1444, число пароходов к середине XIX в. составило 90, а паровозов – 429 [17, с.135].

В США и во Франции применение пара в начале XIX в. было редким явлением. В 1800 г. во Франции в промышленности насчитывалось всего 15 паровых двигателей (в Англии, для сравнения, 300). Их широкое распространение началось только в середине XIX в. Если в 1852 г. их было 6 тысяч, то в 1869 г. - 26 тысяч [17, с.127].

Создание паровых двигателей, во-первых, произвело подлинную революцию в развитии производства: во-вторых, выявило практический характер научных исследований, в-третьих, значительно снизило издержки производства (фунт бумажной пряжи, который стоил в 1788 году 35 шиллингов, в 1800- 9, а в 1833 г. - всего 3 шиллинга, т.е. уменьшился почти в 12 раз); в-четвертых, способствовало становлению фабричного производства.

Внедрению второго технологического изобретения способствовало изменение технологии производства чугуна и стали. В начале XVIII в. кузнецы в процессе плавки чугуна стали добавлять кокс. Инженер А.Дерби в середине XVIII в. ввел во время плавки негашеную известь. В результате эксперимента появился чугун высокого качества. В 1756 г. он основал чугуноплавильный завод, который давал в год до 8 тыс. тонн чугуна. В 1700 г. во всей Англии было произведено всего 18 тыс. тонн чугуна [17, с.116].

Первая доменная печь на минеральном топливе в США была открыта в 1837 г. В последующие десять лет было возведено еще 100 аналогичных печей. Если в 1810 г. в стране производили 55 тыс. тонн, то в 1860 г. - 1 млн. тонн [31].

Вплоть до второй половины XIX в. процесс выплавки стали был медленным и дорогим, а ее количество весьма незначительным. После серии экспериментов в течение ряда лет сэр Г.Бессемер ввел в производство конвертер, который выпускал самую дешевую сталь в мире. Это стало грандиозным достижением века и положило начало эпохи стали.

Первый ручной горн (да и тот иностранный) появился в Германии в 1824 г. Средневековые методы выплавки стали использовали вплоть до 40-х XIX в. Коксование угля появилось в Силезии. Однако широкое распространение производства чугуна и стали получило только во второй половине XIX в. Производство бессемеровской стали началось лишь в 1863 г. Сначала его осуществляли мартеновским способом, затем (с 1881 г.) использовали технологию выплавки

Гилкриста-Томаса. В 1895 г. Германия по производству стали догнала Великобританию, а в 1914 г. превзошла ее в два раза [31, с.39].

В результате началась замена дерева как конструкционного материала на железо, чугун и сталь. Машины, которые сначала изготавливали из дерева, теперь делали полностью из чугуна и стали. Эти материалы использовали в самых разнообразных отраслях производства. В 1779 г. построен первый железный мост через реку Северн в Колбрукдейле, высота которого над водой достигала 12 м. Из чугуна и стали изготавливали колеса, рельсы, двигатели внутреннего сгорания, которые нашли свое применение в автомобилях, самолетах, дизельных локомотивах. Появились небоскребы, армированные сталью. Из чугуна и стали сооружали суда. Новые конструкционные материалы увеличили срок службы, повысили скорость передвижения, позволили создавать более сложные и точные механизмы. Особенно большим спросом чугун и сталь пользовались в военной промышленности. Изготовление новых видов оружия потребовало новых сортов стали и новых ее технологий. Производство постепенно приобретает политический характер, поскольку каждое государство теперь стремится создать мощный ВПК. Это стало особенно заметно в 1850 г.

Основными инновациями в средствах связи являются изобретение печатного станка, телеграфа, телефона, прокладка атлантического кабеля в 1859 г., применение паровых двигателей в типографиях и многое другое. В основном, они возникали в XIX в. Однако наборная машина появилась еще в XV в. и стала его величайшим изобретением. В конце века было установлено 200 печатных станков и произведено 35 тыс. отдельных изданий, примерно 15 млн. книг [20]. В последней четверти XYII в. каталоги самой большой в Европе франкфуртской ярмарки содержали до 40 тыс. названий. Внедрение паровых двигателей в печатном деле сделало ежедневные газеты и книги доступными и дешевыми для многих сотен тысяч европейцев. В 1314 г. немецкие изобретатели К.Кеннинг и Г.Ваммер создали установку для скоростного печатания. В 1837 г. в Англии У.Кук и Ч.Уинстон запатентовали электромагнитный телеграфный аппарат. Несколько позже в 1847-1852 гг. была проложена телефонная линия между портами Дувр и Кале. Лидером в технологических изобретениях была Англия, где они проникли во все сферы экономики, в том числе: в промышленность, транспорт, сельское хозяйство и тд.

Инновации в технологии создали условия для становления системы фабричного производства. Ей были присущи следующие черты.

Развитию системы фабричного производства предшествовали инновации в торговле и инновации в формировании институтов, ее обслуживающих. Это сделало ее более эффективной. Одним из условий формирования системы фабричного производства является наличие капитала. Его источники в различных странах неоднородны. Однако, как свидетельствует деловая практика, основными из них являются само предприятие и банковская система. Первые фабрики в Англии не требовали больших капиталов. К примеру, фабрика Аркрайта в Кромфорде была застрахована за 1500 фунтов, вторая – за 3000 фунтов. Введение паровых двигателей и многоэтажных корпусов увеличили ее стоимость до 15 000 фунтов. Однако текстильное дело первых фабрикантов было весьма прибыльным. Более того

выявились факты, что владельцы ряда предприятий сами создавали совместные банки.

Создание системы фабричного производства стало одним из способов решения появившейся в Европе острой проблемы - обеспечение занятости населения за пределами сельского хозяйства. Трудовые ресурсы западных стран XIX в. (за редким исключением) складывались из армии труда сельскохозяйственных работников, вытесненных по тем или иным причинам из аграрного сектора; армии труда, появившейся в результате ликвидации старой системы ученичества; и замены труда ручного машинным. Армия труда сельскохозяйственных работников появилась, к примеру, в Англии в результате перехода от общинной обработки земли к отрубам и огораживанию. Организация отрубов привела к тому, что одни крестьяне организовывали эффективное хозяйство, другие - разорялись и были востребованы фабричным производством. Ликвидация старой системы ученичества обеспечила формирующуюся промышленность новыми трудовыми ресурсами, к тому же уже имеющими определенные навыки различных ремесел. Из этой среды фабрики набирали много рабочих, зачастую полностью опустошая дома для бедных, где они находились.

Формирование фабричной системы производства осуществлялось параллельно с инновационными преобразованиями в аграрном секторе, в результате которых доля занятых в нем резко сократилась и составила в ряде стран 5% (в средние века - до 30-90%). Особенностью инновационных преобразований в сельском хозяйстве является то, что они касались, прежде всего, широкого использования механической энергии. Однако это началось только после 1330 г. Инновации в аграрном секторе помимо этого затронули совершенствование методов и приемов - ведения хозяйства (организация ферм, региональная специализация вследствие совершенствования транспорта и др.), агротехники и др. В результате сельское хозяйство обеспечило западные страны не только продовольствием, но и дополнительной рабочей силой.

Система фабричного производства выявила новые подходы к собственности на средства производства. В совместном пользовании оказались почти все имеющиеся средства производства, поскольку отдельные работники не располагали достаточными денежными средствами для их приобретения. Наличие частной собственности на средства производства способствовала их эффективному использованию и бережному отношению к ним. Рабочие, не имеющие собственности на средства производства, своими действиями напоминали ученика или раба. К примеру, одной из острой проблем домашней промышленности было воровство сырья и готовой продукции. Имея долю в акционерных и кооперативных предприятиях, рабочие были заинтересованы в наиболее эффективном производстве. Более того, с целью элиминирования рисков они могли иметь свои доли и в других предприятиях,

Система фабричного производства привела к высокой концентрации труда и производства, которая затронула все основные отрасли промышленности. Однако она, в основном, получила распространение после 1750 г.

Система фабричного производства не только перенесла рабочие места из жилищ рабочих на фабрики, но и изменила отношения между ними. Роли владельцев предприятий и рабочих коренным образом изменились. Теперь владельцы решали

финансовые и коммерческие вопросы, а рабочие выполняли производственные функции. Появилась иерархия. Сначала работодатели, соблюдая гильдейский принцип, предоставляли своим рабочим жилища. Однако затем вследствие улучшения материального положения некоторые из них покинули их, купив собственные дома.

Почти во всех западных странах наблюдалось уменьшение издержек производства, которое сопровождалось снижением цен на промышленные товары. К примеру, на предприятиях Э.Карнеги (США) добились их резкого снижения за счет введения бессемеровской технологии производства рельсовой стали. Если в начале 1870 г. одна тонна обходилась почти в 100 долларов, то в 1890 г. - всего в 12 долларов [11, с.223]. Сконцентрировав перегонку нефти на своих трех предприятиях, «Стандарт ойл» сократила затраты на производство галлона керосина: до 1882 г. они составляли 1,5 цента, в 1885 г. – 0,45 цента. Технология производства алюминия по Холлу позволила их снизить с 87,5 франка за 1 кг до 3,75 франка в 1895 г. [11]. Первые три германские фирмы, производящие голубой ализарин, сократили затраты на его производство с 200 марок за 1 кг в 1870 г. до 9 марок в 1888 г. [11, с.233].

Вместе с тем выяснилось, что ряд отраслей экономики непригоден для системы фабричного производства. К ним относились сельское хозяйство, транспорт, оптовая и розничная торговля, издательская деятельность, банковское и страховое дело и др. Индустриализация этих сфер экономики осуществлялась путем введения отдельных инновационных изменений, совершенствования методов ведения дела, снижения цен на товары и услуги и т.п. Исключение могло составить сельское хозяйство, имеющее примеры создания мощных аграрных фабрик в Южной Америке. Однако западные страны избрали иной путь его развития.

Лидером системы фабричного производства стала Англия и, прежде всего, ее текстильная промышленность, где технологические и организационные изобретения осуществлялись одновременно.

Организационные инновации в текстильной промышленности проявились в двух формах. Первая. Раньше работники изготавливали продукцию дома, а торговцы их снабжали всеми необходимыми товарами для изготовления изделий. Готовую продукцию закупали те же торговцы. Теперь все рабочие работали на фабриках в течение определенного рабочего времени и получали за произведенную продукцию зарплату. Вторая. Предприятия текстильной промышленности в отличие от других отраслей специализировались на определенной стадии изготовления ткани и размещались рядом друг с другом, т.е. происходило формирование региональных текстильных комплексов, развитие которых было значительно ускорено за счет внедрения парового двигателя.

Технологические инновации и система фабричного производства в конечном итоге привели к нестандартным явлениям, затрагивавшим как экономические, так политические вопросы.

Во-первых, традиционные хозяйственные связи постепенно заменяются рыночными отношениями, которые становятся основным приоритетом западной экономики. Отношения между рабочими и их работодателями теперь регулируются законами спроса и предложения. С этого времени условия займа определяются тем, что предлагает предприниматель и принимает наемный рабочий. Они могут быть

ограничены законами, но незначительно (к примеру, использование женского и детского труда) и требованиями профсоюзов. Во-вторых, сложилось такое общество, при котором ни один класс не мог стать господствующим, как это было, в частности, в эпоху феодализма. Такие попытки были (к примеру, в 1850 г.), но они встретили мощное противодействие. Плюралистическое общество устраивало большинство населения.

Личная свобода выбора хозяйственной деятельности, начиная с XV в., постоянно возрастала. Этого, однако, было уже недостаточно. С появлением фабрик в XVIII в. хозяйственная деятельность осуществлялась не только отдельными лицами, но и группами людей.

Сначала существовала публичная корпорация.Позднее публичные корпорации реализовывались в двух формах: привилегированных и акционерных компаний. Привилегированные корпорации, по существу, представляли собой гильдии купцов, наделенных правительственными монополиями на ведение торговли согласно изданным декретам. На смену им пришли лицензированные корпорации, что произошло примерно в первой половине XIX в. Они возникли, прежде всего, в строительстве и эксплуатации железных дорог, мостов, каналов, шоссе и управлении банками (в частности, в США). Предшественником современной деловой компании считают акционерные компании, основы которой были заложены английскими купцами, начиная с XVII в.

Разнообразие экономических организаций в западных странах обусловлено, прежде всего, приспособлением к инновациям. Западные страны, открыв новые территории и новые технологии, активно участвовали в их освоении и внедрении. Они были весьма различными, поэтому типы и размеры предприятий были разнообразными. Их выбор в некоторых случаях определялся по принципу «величина впечатляет, величие бессмертно». Большие компании стали основными потребителями капитала, а малые предприятия - главными нанимателями рабочей силы.

Внутри каждой отрасли выявилось сочетание крупных предприятий с мелкими. Как правило, больших компаний несколько, а малых фирм - множество. Особенно это заметно в нефтепереработке и автомобилестроении. К примеру, в США четыре автогиганта занимались разработкой, сборкой и сбытом автомобилей. Все необходимые для сборки автодетали и узлы им поставляли множество малых предприятий. Для себя они нашли новые ниши, и особые функции производили свои изделия дешевле и с прибылью. Вместе с тем функционировали и специализированные предприятия, которые производили лимузины, вездеходы и другое, а шасси они закупали у большой четверки. Аналогичная ситуация складывалась в производстве стали, электро- и химической промышленности. Большие корпорации являются высокотехнологичными, капиталоемкими и трудосберегающими. Они, как правило, развиваются в обрабатывающей промышленности, на транспорте и в сфере коммунальных услуг и составляют не более четверти всей хозяйственной деятельности. Малые предприятия поглощают значительные трудовые ресурсы. Индивидуальных собственников и партнеров-совладельцев в США почти вдвое больше, чем наемных рабочих в гигантских компаниях.

3.2 Плановая экономика: природа и тенденции

Плановая экономика представляет собой экономику, в которой приоритетной является общественная собственность на средства производства; где осуществляется коллективное принятие решений и централизованное руководство экономикой через государственное регулирование.

К основным приоритетам плановой экономики относятся общественная собственность на средства производства, балансовый метод планирования, всестороннее подчинение всех членов общества государству.

Собственность на средства производства находится в руках всех членов общества в лице государства. Оно является монополистом и владеет всей продукцией, изготовленной на предприятиях.

Механизм координации осуществляется через централизованное планирование из единого центра. Принцип соответствия спроса и предложения заменяется на указания из единого центра. Основным инструментом централизованного планирования выступают материальные балансы, в которых согласуются производственные задания с учетом потребностей членов общества. Материальные балансы предусматривают равенство спроса и предложения. В качестве спроса выступает выпуск продукции. Его источниками являются межотраслевой спрос, т.е. продукция отрасли (к примеру, уголь), которая используется в качестве фактора производства в другой отрасли (в частности, в сталелитейной/ и конечный спрос, т.е. спрос на продукцию, потребляемую домохозяйствами и экспортируемую (схема 5).

В качестве предложения выступают затраты на производство определенных изделий. Их источниками являются затраты на само производство; акции, имеющиеся в распоряжении и импорт.

Равенство необходимо по всем статьям материального баланса. При отсутствии равенства между спросом и предложением принимаются административные меры с целью сокращения спроса и увеличения предложения.

“Причастность к власти ” предусматривает и “причастность к распределению”. В обществе создаются номенклатурные уровни распределения. Торговля в нем выступает не как форма обмена, а как особая форма распределения (спецмагазины, спецстоловые и т.п.). к тому же доход в обществе зависит от “статуса, чина и должности”.

Выполнение плана предполагает принцип субординации, т.е. всестороннее подчинение членов общества государству. Свобода принятия экономических решений отсутствует. Ей на смену приходит тотальный дирижизм партии или государства.

Схема 5

Материальный баланс

	Источники			Промежуточные затраты				Конечное потребление	
	Вы-Пуск	Запа-сы	Им-порт	Угольной пром-ти	Сталели-тейной пром-ти	Машино-строения	Пром-ти, выпускающей предметы потреб-ления	Экспорт	Домашнее потребление
Уголь (т)	1000	10	0	100	500	50	50	100	210
Сталь (т)	2000	0	20	200	400	1000	300	100	20
Машинное оборудование (ед.)	100	5	50	20	40	20	20	10	10
Потребительские товары (ед.)	400	10	20	0	0	0	100	100	230

Подтверждение соблюдения балансового равенства:
Источники угля: 1010 т = Потребление угля: 1010 т
Источники стали: 2020 т = Потребление стали: 2020 т
Источники машинного оборудования: 110 ед. = Потребление машинного оборудования: 110 ед.
Источники потребительских товаров: 430 ед. = Потребление потребительских товаров: 430 ед.
Источник: Пол. Р. Грегори и Роберт С. Стюарт, Структура и функционирование советской экономики (Нью-Йорк: Харпер и Роу, 1986), с. 169. Переиздательство одобрено Харпер и Роу. Авторское право. 1974 Пол. Р. Грегори и Роберт С. Стюарт.

Концептуальные подходы к плановой экономике весьма разнообразны.

По мнению Л. фон Мизеса, социализм представляет собой общество, при котором “все средства производства находятся в исключительном распоряжении организованного общества” [9, с. 155]. Он выделяет следующие его формы: государственный, военный, христианский, плановую экономику и гильдейский.

Государственный социализм в его интерпретации – это социализм, при котором распределение общественного дохода осуществляется в соответствии с заслугами и рангом. Субординация в таком обществе предусматривает монархию, знать, крупных землевладельцев, священнослужителей, офицеров, чиновников и профессиональных солдатов. Привилегированные позиции, правда, с различными оговорками, имеют ученые и художники. Рабочие и крестьяне в таком обществе занимают весьма скромное положения. Работники ручного труда располагаются еще ниже.

Под военным социализмом Л. фон Мизес понимает “социализм государства, в котором все установления подчинены целям ведения войны. Иерархия социальных статусов и доходов при нем определяется преимущественно местом гражданина в вооруженных силах” [9, с. 161]. Чем выше военный чин гражданина, тем выше его статус и роль в создании национального дохода.

При христианском социализме, разновидности государственного социализма, единственно достойными занятиями являются сельское хозяйство, ремесло и мелочная торговля. Крупная торговля и спекуляция с нравственной стороны вредны и они должны быть осуждены. В таком обществе предпринимателей и спекуляции не существует. В нем “незаконная прибыль” отсутствует.

С точки зрения Л. фон Мизеса плановая экономика представляет собой новейшую разновидность социализма, т.е. “организацию социалистического общества, при котором была бы решена неразрешимая проблема ответственности органов управления” [9, с. 167]. Привилегия управления деловой активностью распределения доходов в таком обществе передается бывшим предпринимателям. Наряду с этим, Л. фон Мизес резко выступает против научного социализма и выдвигает тезис о его нереализуемости. “Верить в то, что социалистические преобразования приведут в итоге к моральному очищению…значит уклониться от решения проблемы” [9, с. 144]. В его концепции Л. фон Мизес видел две проблемы: во-первых, невозможность осуществления экономического расчета, поскольку его сводили к такому измерителю ценностей, как рабочему времени; во-вторых, в ответственности за риск. Выход искали в подборе кадров. Однако даже самые одаренные, с наилучшими данными люди не могли решить проблемы, обусловленные социалистическим управлением в промышленности. Помимо этого при решении данных проблем в обществе не учитывались: во-первых, неибежность постоянных изменений в нем.. Концепции социалистов были “статичны” по принципу “в блаженном царстве будущего все будет развиваться вне движения или без трения” [9, с. 141]. Во-вторых, роль предпринимателя в экономической

деятельности просто игнорировали. Только Сен-Симон понимал их значение, да и то при капитализме. Все другие социалисты рассматривали предпринимателей, как людей, присваивающих результаты чужого труда. Однако при социализме, на его взгляд, функции предпринимателя сохраняются и совершенствуются. В связи с этим он считает, что у социалистов представления о предпринимателях такие же, как у "мальчика - рассыльного", для которого вся работа предпринимателя – в умении покрывать поверхность бумаги буквами и цифрами" [9, с. 142].

Гильдейский социализм в интерпретации Л. фон Мизеса – это "проект административного устройства будущего, где во главе находятся работники отдельных производственных подразделений. Они выбирают мастера, управляющего и др. хозяйственных руководителей. Гильдии, являющиеся организаторами производителей, противостоят государству как организации потребителей" [9, с. 168].

По версии В. И. Ленина, изложившим основы социализма, новый государственный аппарат находится в руках народа. Чиновники, входящие в него, не должны превратиться в бюрократов [2, с. 116].

Однако в концепции Л. Троцкого было изложено совершенно иное представление об этой проблеме: чиновники могут превратиться в бюрократов, поскольку процесс построения социализма весьма длительный, а бюрократия по своей природе имеет тенденцию к утверждению своих собственных интересов. По мнению Л. Троцкого, она с целью установления обеспечения своего собственного благополучия отделяет одну часть населения от другой, создавая привилегированные слои в рабочем классе и крестьянстве, и ради укрепления власти подавляет критику. Противодействие ей могла оказать только партия. Однако под влиянием идей И. В. Сталина эти две противостоящие силы были объединены в единое целое. Их сочетание породило тоталитарный режим.

В результате сталинская концепция привела к разновидности "нового общества, до сих пор не встречавшегося в истории" [2, с. 117]. Она стала предвестником социальной революции, которая затем вызвала к жизни новый правящий класс по всему Западу. В середине XX века бюрократия становится проблемой не только социализма, но и капитализма.

В концепции М. Джиласа отражены новые грани при социализме, в частности появление нового класса. В него входят те, кто имеют особые привилегии и обладают экономическими преимуществами вследствие удерживаемой ими монополии административной власти. Ядром такого класса остается бюрократия. Новый класс приходит к власти не для того, чтобы создать благополучие в обществе, а затем, чтобы установить свой собственный порядок и утвердить власть над обществом [9, с. 123]. В таком обществе партийная олигархия действует как собственник и является сама собственником. "Самое реакционное буржуазное государство едва может мечтать о подобной монополии в экономике" [9, с. 128].

В концепции Зб. Бжезинского была отражена идея о том, что монолитный контроль партии в сфере политики и экономики в новых условиях

функционирования общества является ненужным, поскольку он мешает развитию прогресса. В соответствии с этим им было определено пять возможных альтернативных путей развития социализма: олигархическое оцепенение, плюралистическая эволюция, технологическая адаптация, воинствующий фундаментализм, политическая дезинтеграция [9, с. 132-133].

Для олигархического оцепенения характерны такие черты, как: господство партии, догматическая идеология, коллективное политическое руководство и отсутствие перемен.

Плюралистической эволюции присущи: трансформация партии в менее монолитную организацию, партия выступает в роли морально-идеологического стимулятора, государство осуществляет перемены и внедряет инновации.

Для технологической адаптации характерны: трансформация бюрократической партии в партию технократов, научные специалисты, внедряющие новые технические достижения, становятся во главе государства, целью государства является обеспечение безопасности общества и его промышленное развитие.

Воинствующий фундаментализм предусматривает возобновление идеологического энтузиазма, жесткую бюрократическую структуру, более централизованное руководство, но в меньших размерах, усиление враждебности к внешнему миру в соответствии со своими принятыми принципами.

Политическая дезинтеграция предполагает паралич правящей власти, растущие притязания различных группировок, раскол в вооруженных силах и важнейших секторах экономики.

Что касается концепций советских ученых, то на первом этапе они представляли собой “обветшалое царство официальной идеологии” и поэтому имели ненаучный характер. В их основе лежали принципы марксизма-ленинизма, которые пытались подогнать под реально происходящие процессы. На втором этапе концепции приобретают научный характер. Однако теория социализма отождествляется с идеологией партии (А. Румянцев и др.). В этих концепциях, в основном, уделяется внимание социальному прогнозированию, переменам, обусловленным НТР и др. На третьем этапе формируется поток эмпирических исследований, где изучается структура занятости населения, выявляется роль интеллигенции и влияние классовых различий на карьеру человека. Некоторые ученые особое внимание уделяли созданию новой интеллигенции и формированию нового рабочего класса, состоящего из высококвалифицированных рабочих и технических работников, особенно в атомной, космической и машиностроительной промышленности. На первый план выходит “рабочая интеллигенция”, заменившая прежних работников физического труда учеными. (Н. Блинов, Р. Афанасьев и др.).

Концепции восточноевропейских ученых носили прогрессивный характер. В них на первый план выдвигались отрицательные стороны централизованного планирования, достижения коллективизации, взгляды на науку как части социальной надстройки. Более того, в начале 60-х годов появились концепции, отражающие тенденции индустриального и постиндустриального общества.

Произошла смена общей парадигмы. Наиболее ярко она была отражена в концепции Р. Рихты, написавшим в соавторстве книгу “Цивилизация на перепутье: социальные и человеческие последствия НТР” (1967). Основные ее положения таковы. Во-первых, наука становится ведущим фактором в развитии экономики и главным измерителем прогресса цивилизации. Во-вторых, экономике присуще интенсивные факторы развития. В-третьих, происходит все большее возрастание объема услуг, в которых занято до 40-60% совокупной рабочей силы. В-четвертых, возникновение признаков нового постиндустриального общества, которое называют “цивилизацией услуг”. Появившуюся новую разновидность постиндустриального общества именуют постсоциалистическим обществом, которое обрекает “вековую мечту социалистов о новом, гармоничном обществе…на несбыточность” [9, с. 150].

Модель “затраты - выпуск” является теоретической основой планирования. Практически она представляет собой систему национальных счетов экономики и выявляет потоки между ее секторами (рис. 4). В экономике выделяют два ее сектора: производящий продукцию как для конечного потребления, так и для промежуточного использования в случае дальнейшего производства или конечного потребления. В секторах выделяют отрасли промышленности: чем их больше, тем точнее таблица будет отражать фактически сложившиеся экономические взаимосвязи. Общее количество товаров и услуг (ВНП) равно общей сумме доходов от факторов, использованных при производстве (валовой внутренний доход). К примеру, сумма всех затрат в сельском хозяйстве (сумма статей во втором столбце) количественно равна совокупному выпуску сельскохозяйственного сектора (сумма статей во второй строке). Каждый столбец в модели показывает и источник и сумму затрат, которые будут изъяты из каждого источника при производстве продукции. При этом затраты подразделяются на первичные, (т.е. на рабочую силу, капитал, землю) и промежуточные (т.е. на сталь, сельскохозяйственные изделия). Наряду с этим каждая строка показывает, как продукция определенного сектора (в этом случае сельского хозяйства) распределяется между пользователями сельскохозяйственных изделий. В данной модели представлены два типа пользователей: отрасли промышленности, использующие сельскохозяйственные изделия в качестве промежуточных затрат в производстве, и конечные потребители, использующие продукцию сельского хозяйства без дальнейшей обработки.

Однако эта модель имеет ограничения. К ним относятся: чем больше отраслей, тем труднее составлять таблицу; простая модель не учитывает изменения во времени, она статична; предполагается постоянная отдача от масштаба.

Из имеющихся в таблице квадрантов наибольший интерес вызывает первый, поскольку в нем используются отраслевые коэффициенты (коэффициенты прямых затрат), связывающие затраты и выпуск.

Потребляющий сектор / Производящий сектор	Промежуточное использование			Конечное потребление			Общий выпуск
	Сталь	С/х	Другие Отрасли	Сталь	С/х	Другие отрасли	
Сталь							
С/х	Межотраслевой обмен			Конечное использование			
Другие отрасли		I квадрант			II квадрант		
Земля				Непосредственное приобретение факторов производства			
Труд	Добавленная стоимость						
Капитал		III квадрант			IV квадрант		
Общие затраты							

Рис. 4. Таблица “Затраты – выпуск”

Отраслевые коэффициенты в этом случае определяются следующим образом:

$$a_{ij} = \frac{x_{ij}}{X_i}$$

Где x_{ij} - количество ресурсов i, использованных отраслью j;

X_i - общий выпуск отрасли j.

Теория рыночного социализма, где монополия сочетается с конкуренцией, а принцип социальной справедливости с принципом эффективности, выступает в двух вариантах: модели Ланга и кооперативной модели (иначе, кооперативной экономики).

В основе модели Ланга лежит теория равновесия. Решения в ней принимают на трех уровнях: нижний уровень представлен фирмами и домохозяйствами; промежуточный уровень – крупными предприятиями, определяющими приоритетность в индустрии; высокий – органами, осуществляемыми централизованное планирование.

Средства, получаемые от реализации продукции, являются собственностью государства. Распределение потребительских товаров осуществляется с помощью рыночного механизма. Цены на товары производителя

устанавливают органы централизованного планирования. Они определяют их произвольно. В случае падения цен на товары, органы централизованного планирования будут их снижать. Если ситуация складывается наоборот, то цена ими будет повышена. Органы централизованного планирования будут корректировать цены до тех пор, пока не наступит равновесие.

Наиболее уязвимым местом этой модели является, во-первых, рост бюрократии; во-вторых, монополистическое поведение предприятий, как на нижнем, так и на промежуточном уровнях.

Основой кооперативной экономики является кооператив производителей, владеющий определенными ресурсами, за которые выплачен взнос государственным структурам, и осуществляющий производство товаров различного назначения, с целью получения максимальной прибыли в условиях монопольного использования государственных средств и рыночного обмена без вмешательства органов централизованного планирования.

По мнению Я. Ванека, сторонника этой модели, ей присущи такие черты, как: управление фирм кооперативным способом (т.е. людьми, работающими в них); распределение дохода, получаемого в кооперативе в зависимости от вклада каждого члена кооператива; наличие рыночного механизма; свобода выбора занятости.

Простыми способами кооперативной модели являются: ее функционирование в коротком периоде и ее реализация в длительном периоде. Деятельность кооперативной модели в коротком периоде может быть выражена формулой, в которой :

$$V / L = \frac{PQ - T}{L}$$, где

V/L – прибыль с каждого рабочего;

P – цена изделия;

T – фиксированный налог, выплачиваемый на капитал;

L – количество рабочих;

Q - выпуск продукции.

В этом случае фирма продает продукцию по ценам P, устанавливаемым под воздействием рыночных сил. Фирма выплачивает налог на капитал T. Управляющий стремится максимизировать чистый доход, получаемый с каждого рабочего. Его максимальная величина будет достигнута в том случае, когда количество нанятого труда L таково, что стоимость предельного продукта труда последнего нанятого рабочего равна среднему доходу с каждого рабочего.

В длительном периоде ситуация складывается по-иному и выражается формулой:

$$V / L = \frac{PQ - rK}{L}$$, где

K – количество капитала;

r – налог с каждой единицы капитала.

В длительной перспективе фирма должна выбрать оптимальный фонд капитала К, за который она будет платить ренту r с каждой используемой единицы. Максимальная средняя прибыль каждого рабочего определяется способом, аналогичным короткому периоду. Если стоимость предельного продукта капитала $P \bullet MP_k$ больше, чем рента r, выплачиваемая за капитал, то должно быть использовано больше капитала до момента, когда отдача и стоимость будут равны ($P \bullet MP_k$ = r). Налог на капитал в этом случае исчисляется по формуле:

$$P \cdot MP_l = \frac{PQ - rK}{L}$$, где

MP_l - предельный продукт капитала.

Особое место среди концептуальных подходов занимает точка зрения Я. Корнаи. Ей присущи следующие признаки:

Ресурсные ограничения и приспособления к ним. Одной из основных форм моментального приспособления к дефициту является вынужденная замена. Она функционирует в различных модификациях. Их общей чертой является “сиюминутный характер” принимаемых решений. Наряду с этим существует и такая форма моментального приспособления как адаптация структуры выпускаемой продукции к структуре имеющихся ресурсов [8, с. 65].

В качестве возможного продолжения процесса приобретения относится поиск и ожидания со стороны потребителя. Ожидание, как и поиск, требует времени. Однако реакция потребителя на эти формы разная: в первом случае она активная, во втором – пассивная. Среди форм ожидания выделяют: первоначальное ожидание, повторный запрос, очередь, стояние в очереди. В процессе купли-продажи между продавцами и покупателями формируются отношения, которые затем приобретают устойчивый характер. Для позиции потребителя присущи такие его составляющие, как первоначальный спрос, склонность к вынужденной замене, склонность к поиску, стояние в очереди, усилия по завоеванию продавца.

“Накопительская” тенденция потребителя обусловлена погоней за количественными показателями. Она усиливается неопределенностью в сфере обращения и в производстве. Однако существуют и ее ограничения, обусловленные дефицитом складских помещений, указаниями вышестоящих организаций и др. “Погоня за валом, накопительская тенденция и дефицит ресурсов превращаются в единый самовоспроизводимый процесс” [8, с. 125].

Централизованное распределение материалов допускает определенную маневренность. Она возможна в двух случаях: влияние на централизованное решение до его принятия с помощью заявки и некоторая свобода действий при выполнении централизованных решений и сделок. Горизонтальный дефицит, с которым предприятия сталкиваются в роли потребителя, дополняется вертикальным дефицитом, т.е. при подаче заявки на ресурсы.

Действия изготовителя – поставщика в условиях дефицитной экономики недостаточно гибкие. Его реакция является либо слабой, либо запоздалой. “Предложение, хотя и не особенно чувствительно к сигналу потребителя, тем не менее обладает определенной степенью гибкости” [8, с. 143]. Основными составляющими позиции поставщика являются наличие нормы запаса и нормы заказов, склонность к поиску, склонность ждать, усилия поставщика завоевать потребителя. Однако “изготовитель-поставщик” не имеет экономического стимула завоевать рынок путем выпуска все новых и новых изделий еще более высокого качества” [8, с. 146].

Для рынка дефицитной экономики присуще нормальное состояние системы, т.е. механизмы регулирования, функционирующие в ней, постоянно воспроизводят дефицит в его обычных масштабах. Дефицит не является признаком кризиса. Хронический дефицит представляет собой нормальное состояние ресурсноограниченной экономики. “Он совместим с ее нормальной деятельностью” и является ее постоянной составляющей.

Наряду с этим, экономике дефицита присущи дефицит рабочей силы, интенсивность которого определяется с помощью первоначального спроса на нее; замена недостающей рабочей силы более дешевой; частичная остановка производства и изменения ориентации ассортимента выпускаемой продукции. Хронический дефицит рабочей силы приводит к нарушениям производственной дисциплины и угрожает качеству продукции. Наряду с этим, наблюдается одновременное существование дефицита рабочей силы с внутризаводской безработицей по принципу: “чем чаще проявляется дефицит рабочей силы и чем он интенсивнее, тем больше будет внутренний резерв” [8, с. 276]. Вместе с тем формируется и “резервирование” рабочей силы, т.е. наличие лишних рук: рано или поздно они будут востребованы.

Государственное перераспределение денежных доходов предприятий приводит к повышению доли перераспределяемых доходов по отношению к прибыли-брутто, т.е. сумма за вычетом расходов на приобретение материалов, выплат кредитов и процентов по ним. Она составляет большую ее часть. Значительную роль при этом играет система кредитования, которая имеет централизованный характер. Государство выполняет различные функции. Во-первых, оно выступает в роли “универсального страхователя”, возмещающего все убытки. Во-вторых, государство является не только гарантом стабильности, но и регулирует распределение доходов, стремясь к их выравниванию и соблюдению основных принципов оплаты труда при социализме. В-третьих, государство способствует усилению общественного престижа ведомств, занимающихся перераспределением доходов.

Централизованная политика цен предполагает административное определение цены. На раннем этапе развития общества стабильность цен обеспечивается путем административных мер. Однако на более зрелом этапе производство становится более сложным, а доля регулируемых государством цен снижается. В случае, когда государство продолжает фиксировать цены, возникает дрейф цен. Наряду с этим используются и косвенные меры. Помимо этого создается “общественная атмосфера” (со с стороны общественности,

выступлений в прессе и т. п.), направленная против открытых и закрытых форм повышения цен. Характерной чертой ценообразования в таком обществе является сочетание трех “чистых правил”: цена равна себестоимости единицы продукции плюс нормальная прибыль; цена, обеспечивающая равновесие спроса и предложения (по Вальрасу); цена, определяемая совершенно произвольно административными мерами [8, с. 396]. В результате межзаводские цены складываются под воздействием как со стороны государственной политики цен, так и внутренних закономерностей децентрализованных процессов.

Напряженность зарплаты (т.е. неудовлетворенность определенной профессиональной группы своей зарплатой относительно других групп) не только существует, но и постоянно поддерживается. Интенсивность напряженности зарплаты среди испытывающих ее распределяется весьма неравномерно. Наиболее важным ее результатом является миграция. Она свидетельствует о растущей непопулярности определенного вида деятельности в долгосрочном периоде и конкретного рабочего места в краткосрочном периоде. Напряженность зарплаты тесно связана и с ростом претензий и жалоб. Первое называют “выходом”, второе – “голосом”. Эти два вида обратных связей функционируют одновременно. Положение оставшихся в стране работников зачастую бывает весьма затруднительным,. поскольку им приходится выполнять работу уволившихся. У оставшихся людей рождается “ощущение” несправедливости в оплате труда. При этом дрейф зарплаты выступает инфляционным фактором. Однако политика зарплаты в данном обществе неспособна элиминировать хронический дефицит рабочей силы, поскольку в действие введены общественные условия, которые непрерывно поддерживают этот дефицит” [8, с. 432].

В качестве форм распределения обычно выступают: аукцион, выделение и очередь. При выделении в качестве главного признака отбора выступает степень нуждаемости, хотя наряду с этим учитывают заслуги, общественное положение, политические воззрения и т. п. Наиболее важным в этом случае считают удовлетворение основных элементарных потребностей всех граждан. Их обеспечивают “общественным” минимумом продуктов питания, одежды, жилья, медицинского обслуживания и образования. Исходя из принципа социальной справедливости, неработающих членов семьи обеспечивают пособиями, пенсиями и т. п. В очереди обычно выделяют три главных ее типа: физическое стояние, ожидание по записи, распределение по порядку прибытия. В качестве единственного критерия в этом случае выступает очередность прибытия на "место предложения".

Возможно, во-первых, сочетание элементов аукционной схемы и схемы административного выделения, в частности, при распределении автомобилей и кооперативных квартир, выделяемых административным путем тем потребителям, которые способны заплатить эффективную цену. Во-вторых, распределение, имеющее централизованный характер, к примеру, количество мест в клинике, в университете и т.п.

Важность схемы "очередь" зачастую определяется тем, что она заполняет "вакуум", образовавшийся после реализации других схем распределения. В этом случае очередность прибытия представляет собой "цивилизованную и достаточно справедливую" форму распределения.

Наряду с этим возможно и "параллельное распределение", т.е. продукты и услуги поступали одновременно по двум каналам. К примеру, сочетание платного и бесплатного медицинского обслуживания, которое могло существовать законно и нелегально или различные формы параллельного распределения при решении проблем жилья. Ее решают с помощью заявления с просьбой о выделении дешевой государственной квартиры; предоставления кооперативной квартиры; индустриального строительства; приобретения квартиры за наличные деньги на свободном рынке и др.

Мотивы сбережений покупателей (т.е. прироста денежной наличности за определенный период времени) весьма разнообразны (к примеру, добровольные предварительные сбережения, образование гарантийного резерва и т. п.). Они создают основу для выбора покупателем своей позиции. Она включает следующие составляющие: готовность использовать разные схемы распределения (в случае параллельного распределения); склонность к добровольной и вынужденной замене; склонность к поиску; склонность к ожиданию и стоянию в очереди; склонность к вынужденным тратам; стремление расположить продавца в свою пользу и др. На позицию покупателя влияют долговременные и кратковременные факторы, к которым, прежде всего, относятся общественное положение домохозяйств, обычная структура предложения, нормальное состояние рынка и нормальные пропорции потребительских цен. Они в той или иной мере усиливают составляющие позиции покупателя или ослабляют их.

В сфере потребления складываются различные формы проявления дефицита, которые измеряются с помощью целого ряда показателей по принципу "дефицит…наблюдаем и измеряем" [8, с. 488]. К примеру, при административном выделении формируется такая форма дефицита, как распределение квартир. Его показателями являются число стоящих в очереди; время ожидания; вынужденная замена (т.е. различия между желаемыми и выделенными квартирами). При рыночном распределении формируется абсолютный дефицит (т.е. общий неудовлетворенный спрос товаров, которые не могут быть заменены). Его показателями становятся: объем дефицита; частота возникновения; временной и территориальный разброс. Наряду с этим появляются и косвенные показатели дефицита потребления. Они измеряют "не сам дефицит, а его последствия или сопутствующие явления" [8, с. 487]. К примеру, в такой форме проявления дефицита как усилия продавца по поводу завоевания покупателей в качестве ее показателей выступают реклама, упаковка товаров, их стайлинг, доставка на дом и др.

Реальные экономические системы отражают в той или иной мере различные идеи представленных выше концепций. Вследствие этого в одних странах нашла свое практическое воплощение версия Я.Корнаи; в других - положения сторонников марксизма-ленинизма; в третьих - различное

сочетание их элементов. В результате обычно выделяют такие реальные экономические системы, как экономику дефицита, сталинскую модель и «мутантный социализм». Так, в Венгрии и в ряде других социалистических стран функционировала экономическая система, которая выявила ряд проблем социального и экономического характера. К тому же достигнутый уровень насыщения постоянно порождал новые проблемы и вынуждал общество к выбору схем распределения / аукцион, выделение , очередь /. В чистом виде они не существуют. Обычно складываются комбинированные схемы распределения / схема 6/

Схема 6

Сочетание схем распределения для домохозяйств в социалистических странах

Группа товаров	Распределение		
	I первые послереволюционные годы, гражданские войны	II Относительно мирное время при традиционной системе управления	III Послереформенная система управления
	все страны	все страны	Венгрия
Питание	в основном, нерыночное, по отдельным видам (законно или на черном рынке) – рыночное	Рыночное	Рыночное
Одежда	в основном, рыночное; для небольшого числа изделий – нерыночное	Рыночное	Рыночное
Прочие промышленные товары	Рыночное	Рыночное	Рыночное
Квартира в городе	Нерыночное	В основном, нерыночное; в незначительной мере (на черном и сером рынке) – рыночное	в незначительной мере, нерыночное; во все возрастающей мере (главным образом законно, но и частично на черном и сером рынке) – рыночное; в очень редких случаях – смешанные формы
Автомобиль	-	в основном, смешанные схемы; в	Главным образом –

		незначительной мере – рыночное	рыночное; в незначительной мере – смешанные схемы
Отдых, туризм	-	главным образом, нерыночное; в редких случаях – рыночное	Рыночное и нерыночное
Обучение	Нерыночное	главным образом, нерыночное; в редких случаях – рыночное	Главным образом, нерыночное; в редких случаях - рыночное
Медицинское обслуживание	Нерыночное	Главным образом, нерыночное; в незначительной мере (законно или на сером рынке) - рыночное	Главным образом, нерыночное; рыночное в незначительной, но все возрастающей мере (легальный или серый рынок)

В схеме 6 даны три исторические эпохи. Первая эпоха представляет собой послереволюционные годы и гражданские войны; вторая - относительно мирное время при традиционной системе управления; третья - послереформенное состояние экономики. Первые две исторические эпохи относятся ко всем странам, третья - только к Венгрии.

"Рыночное" распределение в данной схеме предполагает распределение, одним из элементов которого является аукционная система. Вместе с тем карточной системы не существует. Отсутствует и административное выделение.

"Нерыночное" распределение предусматривает, что цена не играет эффективной роли. Распределение осуществляется либо административным путем, либо в сочетании с другими элементами.

"Смешанное" распределение предполагает наличие эффективной цены в условиях административного выделения.

Анализ материалов, представленных в данной схеме, показывает что, во-первых, административное распределение ни в его чистом виде, ни в комбинации с другими схемами распределения не выполняло значительной роли ни в одной из социалистических стран, ни в один исторический период. Это было обусловлено тем, что всегда определенное значение имел рынок. Во-вторых, значение исключительно нерыночного распределения по мере перехода от одной исторической эпохи к другой уменьшается. Вместе с тем число сфер, где функционирует рыночное распределение, возрастает. В-третьих, вместе с тем обнаруживаются противоречивые тенденции. С одной стороны, рыночное распределение по таким позициям, как квартира, автомобиль, туризм

возрастает. С другой стороны, нерыночное распределение однако остается для таких позиций, как образование и медицинское обслуживание, которые пользуются все возрастающим спросом.

Особое место в экономике дефицита занимает проблема жилья. Его дефицит невозможно решить за счет строительства большего количества квартир. В отличие от других продуктов потребность в жилье "ненасыщаема". Потребности населения в жилье все время возрастают (комната, квартира, коттедж и т. д.). Страны богаче, чем Венгрия, еще далеки от решения проблем жилья. Повышение квартплаты за государственную квартиру проблему жилья также не решает. Высокая квартплата "сама по себе не служит гарантией постоянного отсутствия интенсивного жилищного дефицита" [8, с. 527].

Сталинская модель была введена в конце 20-х - начале 30-х годов XX века. К ее основным приоритетам относятся.

Первый. Вертикальная иерархическая структура, предполагающая несколько уровней принятия решений. Верхний уровень был представлен государственными и правительственными структурами; средний уровень - министерствами и региональными ведомствами; нижний уровень - основными производственными единицами. К особенностям такой командной системы относились: во-первых, основным учреждением, по указаниям которого осуществлялась производственная деятельность, стало министерство; во-вторых, планированием занимался единый центр/ к примеру, Госплан/; в-третьих, приоритетным в планировании являлась индустриализация. В результате проведенной в 30-е годы мощной массированной индустриализации резко изменилась структура ВНП. Согласно данным Мэддисона, общее производство в 1939 году (1913 г. - 100%) составило 200%; промышленное производство - 318%, а производство на одного жителя страны (в 1938г.) - 161%. Такого роста в 30-е годы XX века не наблюдалось ни в одной стране мира (в США эти показатели, соответственно, составили - 175%,122% и 154%; в Германии - 165%, 132% и 149%) [4, с. 180]. С 1960 года по 1985 год ВНП и национальный доход в СССР увеличился почти в 4 раза; объем произведенной продукции - почти в 5 раз; а совокупные производственные фонды - почти в 7 раз. В 1985 году производство промышленной продукции в СССР составило около 85% американского. Страна занимала первое место в мире по производству газа, стали, кокса, тракторов и целого ряда других изделий. СССР вошел в ряд крупнейших индустриальных держав мира [5, с. 260].

Второй. Единая система централизованного экономического планирования, основанного на государственном принуждении и указаниях партии. Разработка планов велась на основе материальных балансов. Сначала КПСС разрабатывала постановления. На их основе Госплан составлял оценочные показатели. Затем министерства передавали их автономным предприятиям. В ходе их обсуждения разрабатывались рекомендации, которые передавались позднее на верхние уровни. После этого Госплан осуществлял сбалансировку всех показателей, т.е. равенство спроса и предложения по всем статьям плана. Затем каждому предприятию передавался техпромфинплан. Изменения и корректировки

допускались. Однако иногда они были весьма значительными. Наряду с этим использовались и неформальные модели организованного поведения.

На нижнем уровне руководители предприятий на стадии разработки плана стремились закрепить за собой "приемлемые" плановые задания. Как правило, они были ниже фактической производственной мощности предприятия. Вместе с тем они все в большей степени уделяли внимание тем плановым заданиям, которые приносили большие доходы. Ради выполнения плана по валу жертвовали экономией затрат и товарным ассортиментом. За выполнением плана осуществлялся контроль. В целях выполнения плана была разработана система материального поощрения (к примеру, предоставление жилья, автомобилей, отпусков и т. п.). Эта система предусматривала перспективы деловой карьеры людей. Руководители предприятий, не обеспечивших выполнение плана, увольнялись с должности или лишались премий.

Третий. Ценообразование являлось функцией верховного административного руководства. Оно определяло цены почти на всю продукцию. Исключения составляла продукция, реализуемая на колхозных рынках и услуги, где цены устанавливались, исходя из спроса и предложения. В основе цены на промышленные товары лежали средние издержки отрасли с учетом небольшой нормы рентабельности. Реформы в области ценообразования проводились. Однако в последней четверти XX века они становятся редким явлением. Оптовые цены 1955 г., в частности, функционировали до 1966 г. Следующая реформа ценообразования была проведена лишь в 1982г.

В основе системы ценообразования лежал принцип, согласно которого на товары первой необходимости цены устанавливались относительно низкими; на предметы роскоши - относительно высокими. К предметам первой необходимости относились, к примеру, хлеб, книги и др.; к предметам роскоши - автомобиль, ювелирные изделия и др.

Вместе с тем в ценообразовании использовался принцип "ножницы цен", т.е. цены на промышленные изделия устанавливались на достаточно высоком уровне; цены на сельскохозяйственную продукцию - более низкие. Такая ситуация, в частности, наблюдалась в 20-е годы XX века. Это явление получило название "кризис ножниц. Зачастую такая ситуация складывалась и в последующие годы, но уже при определении государственных оптовых цен на потребительские товары из Массачусетса и закупочной цены на пшеницу. По данным Н. Грегори и Р. Стюарта, цены на потребительские товары, в целом, по стране возросли (1928 г. - 100%) к 1937 г. в 7 раз, средняя цена на сельскохозяйственную продукцию - только в 5 раз [18].

Что касается цены на такой фактор производства, как земля, то она отсутствовала. Земля распределялась между колхозами и совхозами в соответствии с планом. Функционирующая земельная рента была отражена в дифференцированных закупочных ценах и являлась в стране предметом постоянного спора.

Цена труда в промышленности, определяемая высшим административным руководством, была дифференцирована с учетом приоритетности отраслей и

регулирования предложения труда. Подготовка специалистов осуществлялась по плану в высших и средних специальных заведениях. Их распределение также было плановым. Наряду с системой материального поощрения практиковались и различные моральные стимулы.

Такая политика в области труда зачастую приводила к высокой доли работников в стремительном созидании нового общества. Между 1928 г. и 1937 г. промышленная продукция в стране, в целом, возрастала в год на 11% [18]. Однако в региональном распределении рабочей силы наблюдался дисбаланс. Советское руководство не могло обеспечить потребности в рабочей силе районов Сибири и Крайнего Севера, хотя неоднократно принимались различные меры. Политика полной занятости и незначительная роль профсоюзов привела позднее к искусственному разбуханию кадров на предприятиях. В случае избытка кадров работников было трудно уволить. Поэтому периодически проводились мероприятия по сокращению кадров (к примеру, программы увольнения непроизводительных работников). Однако проблема неэффективного распределения трудовых ресурсов так и не была решена и в последующие годы. В целом, по стране доля рабочей силы в промышленности составляла в 1928 г. 13%, в 1940 г. 29%; в сельском хозяйстве, соответственно, 71% и 51%, в сфере услуг – 16 % и 20% [18].

Четвертый. Сочетание планирования с рыночным механизмом и его инструментами, хотя их роль была ограничена. Они функционировали в различных сферах экономики (в частности, при распределении рабочей силы по отраслям и регионам и т. д.), при определении розничных цен на изделия и др.

Одной из важнейших форм рыночного регулирования стала теневая экономика, которая включала его различные инструменты разной важности и легальности. Она способствовала функционированию "непланового обмена" между производителями и потребителями. Ее принципами стали: заключение сделки с целью получения личной выгоды и нарушения действующего законодательства. Элементов теневой экономики было достаточно много и в разных сферах экономики, к примеру, реализация администрацией предприятий продукции по неофициальным каналам; "припрятывание" изделий более высокого качества продавцом для покупателей, дающих ему материальное вознаграждение; контрабанда товарами, осуществляемая дельцами черного рынка в портовых городах; лечение врачом своих клиентов за плату и многое другое. Иногда официальные и теневые сделки тесно переплетались. Например, администрация предприятий могла передать часть своей продукции в теневой сектор с целью получения наличных денег для неофициальной закупки ресурсов, требующихся для выполнения плана.

Начиная с 70-х годов XX века заработки, получаемые от теневой экономики, помимо основного места работы, составляли 10%; в середине 80-х годов 20-25% сделок в сфере производства и потребления алкоголя в СССР являлись незаконными [19].

По мнению западных исследователей, теневая экономика была полезной для развития плановой экономики [18]. Во-первых, она способствовала приоритетности материальных стимулов: более высокие доходы можно было

израсходовать в теневом секторе. Во-вторых, теневой сектор обеспечивал снижение инфляционного давления на легальный сектор. Впоследствии некоторые элементы теневой экономики были легализированы реформами 80-х годов XX века.

Пятый. Особое место в плановой экономике занимает сельское хозяйство. Во-первых, его удельный вес в экономике страны был значительным, особенно, по сравнению с другими странами. К началу правления М. С. Горбачева он составлял до 20-25% ВНП [19]. Число занятых в сельском хозяйстве значительно превосходило количество сельскохозяйственных работников в индустриальных странах. К примеру, по данным Ван дер Вее, оно составляло в Великобритании 2,9%, в США - 4,1%, во Франции - 12,2%, в Италии - 17,4% в 1973 году [4, с. 103]. Во-вторых, уникальная организационная структура сельского хозяйства, которая в период военного коммунизма и НЭПа представляла ее различные формы, но преобладало частное крестьянское хозяйство. Затем была проведена коллективизация. В результате ее к концу 30-х годов XX века 90% крестьянских хозяйств вошло в колхозы. Наряду с ними функционировали совхозы, представляющие собой "заводы на поле". Совхозы, являясь государственными предприятиями, выплачивали своим работникам фиксированную зарплату. Колхозы представляли собой кооперативы с избираемым руководством. Его работники получали часть от доходов своего предприятия вместо зарплаты. До 1966 года оплата труда производилась по трудодням в конце года. Позднее все работники были переведены на гарантированную оплату труда. Наряду с этим существовали ЛПХ, в сфере которого было произведено немало сельскохозяйственной продукции. В 60-х годах на его долю пришлось 60% всего производства картофеля, 70% общего объема овощей и 30% совокупного производства молока [19]. В послевоенный период ЛПХ приносило до 40% семейного дохода [19].

В сельском хозяйстве постоянно происходили структурные изменения. Они привели к резкому сокращению числа колхозов и значительному увеличению совхозов. В результате к середине 80-х годов XX века оно составило 26 тыс. колхозов (в 1940 г. было 237 тыс.) и 22,7 тыс. совхозов (их число в 1940 г. - 4,2 тыс.) [19].

Наряду с этим в стране была осуществлена широкомасштабная программа агропромышленной интеграции (начиная с 70-х годов XX века). Она объединила колхозы и совхозы с обрабатывающим производством в хозяйственную единицу с централизованным управлением. Произошли изменения в органах планирования и надзора, а также и в системе управления. Были закрыты МТС, а их оборудование продано сельскохозяйственным предприятиям. После освоения целинных земель и увеличения посевных площадей произошел рост производительности труда.

Однако инфраструктура сельского хозяйства оставалась неразвитой. Особую тревогу вызывали транспортировка и хранение сельскохозяйственных продуктов, потери которых оставались значительными, и их реализация. Хотя сельское хозяйство было объектом постоянного внимания партийных и

государственных структур, тем не менее его низкая эффективность и все возрастающие затраты значительно превосходили его результаты.

Шестой. Организационная структура внешней торговли резко отличалась от структуры в других странах. Иерархическая структура внешней торговли предполагала наличие Министерства внешней торговли, которое разрабатывало планы экспорта и импорта, интегрированные в систему государственных планов страны. Все торговые сделки вследствие его монополии осуществлялись только через Министерство внешней торговли. Однако в 1987 г. ситуация несколько изменилась: в торговых сделках стали принимать участие и отдельные предприятия.

Советская внешняя торговля традиционно осуществлялась на двусторонней основе, т.е. переговоры по поводу торговой сделки велись с каждым торговым партнером. В ее основе лежала бартерная сделка. Переориентация советского импорта в пользу товаров производственного назначения принесла стране неплохие результаты. Однако организационная структура и ее идеологическая направленность сдерживали эффективность внешней торговли.

Хотя плановая экономика прекратила свое существование в начале 90-х годов XX века, ее опыт имеет исключительное значение. Во-первых, элементы плановой экономики до сих пор используются в ряде стран, в частности, централизованное планирование в его различных модификациях, коллективное сельское хозяйство, социальная защита населения и др. К тому же некоторые страны сохраняют свою социалистическую ориентацию. Во-вторых, советская власть оставила огромное наследство, охватывающее все стороны социальной и экономической жизни. Оно оказывает существенное влияние на характер и этапы трансформации независимых государств. В-третьих, большой интерес до сих пор вызывает эффективность советской экономики, результаты которой в отдельные периоды были весьма впечатляющими.

По мнению А. Бузгалина и А. Колганова, в СССР построена особая разновидность социализма - "мутантный социализм" [3]. Такой подход является нестандартным и вызывает многочисленные споры.

"Мутантный социализм" представляет собой "тупиковый вариант" развития общества в историческом плане. В качестве одной из его причин выступает традиционно низкий уровень индустриального развития России; другой - выступает нелинейность социального развития. Она приводит к возникновению застойных "болот" в историческом развитии. Ему присуще обратное (реверсивное) движение. Сталкиваясь с "мощными объективными и субъективными воздействиями", социум "мутирует", образуя весьма "странные общественные системы" [3, с. 25]. Социум был готов к разрушению функционирующей экономической системы, но не к "сознательному созиданию качественно нового общества". Потенциал социального творчества революционных масс оказался недостаточным для создания социально-экономических отношений нового типа. Поэтому общество начинает развиваться в искаженном и уродливом виде.

"Мутантный социализм" создал форму "видимости обратной действительности" [3]. Такие общемировые тенденции, как сознательное

регулирование экономики, ориентация на социальную справедливость, свободное развитие личности и др. приобрели в этом обществе вид бюрократических мер типа всеобщего огосударствления, уравниловки, подавления личных прав и т. п. По мере затухания "энергии социального творчества" революционных масс стали возникать такие его формы, как госкапитализм, внеэкономическое принуждение, подпольный рынок и многое другое. Интегрируясь в систему тоталитарного режима, они способствовали его краху. Однако элементы "мутантного социализма" еще полностью не исчезли и создают препятствия для дальнейшего развития общества.

В предложенной родоначальниками "мутантного социализма" методике анализа выделяются такие параметры его сравнения с теорией политэкономии социализма, как [3, с. 312-313]:

1. способ аллокации ресурсов (т.е. формы связи производства и потребления, распределения ресурсов, поддержания пропорциональности);
2. отношения собственности;
3. социальная ориентация (т.е. отношения распределения доходов);
4. отношения воспроизводства.

В области аллокации ресурсов при "мутантном социализме" складывается бюрократическое централизованное планирование. Оно создает условия для эффективного распределения ресурсов и обеспечивает высокие темпы роста промышленности и ВПК. Однако бюрократическое централизованное планирование неспособно обеспечить конкурентоспособность потребительских товаров на мировом рынке. В механизм функционирования бюрократического централизованного планирования интегрированы такие явления, как "плановый торг", местничество, ведомственность, коррупция и др., которые не развивают, а ограничивают его действия. Рынок формируется, но он имеет формальный характер. Появляются натуральнохозяйственные тенденции. Возникает теневая экономика.

В области отношений собственности складываются такие формы собственности, как государственная, кооперативная и частная (к примеру, в Польше в сельском хозяйстве доминировала частная собственность на землю). Между различными сегментами бюрократической структуры наблюдается "диффузия прав" собственности. Результатом этого становятся такие экономические отношения, при которых осуществлялись кооперативно - бюрократическое отчуждение работников от средств производства и государственно - капиталистическая эксплуатация. Однако ими были обеспечены стабильность и социальные гарантии, т.е. обеспечение занятости, среднего уровня потребления, жильем, медицинским обслуживанием и образованием. Вместе с тем эти отношения характеризуются такими явлениями, как "безработица на работе", элементы внеэкономического принуждения к труду, формы наемного труда.

В области социальной ориентации господствует государственно - бюрократическое распределение доходов. Его основными чертами становятся: уравниловка, бюрократически обусловленное социальное неравенство,

закрытое распределение, бюрократические привилегии. Зачастую формируются и теневые доходы. Несмотря на эти искаженные формы принципа социальной справедливости, в обществе возник реальный энтузиазм, а в отдельные периоды (к примеру, в 20-ые, 50-60-ые годы XX века в России) были достигнуты небывалые успехи в области образования, науки и искусства.

Отношения воспроизводства представляют собой воспроизводство "экономики дефицита". Ему присущи ресурсные ограничения, экстенсивный тип производства, застойные глубинные диспропорции, слабая восприимчивость к НТП, отсутствие механизма ориентации на реальные потребности, безразличие к качеству товаров и услуг. Вместе с тем сложившиеся отношения воспроизводства позволили осуществить радикальные структурные изменения при сохранении стабильности экономической системы, в целом, обеспечив "уверенность в завтрашнем дне".

"Мутантный социализм", как видно из представленной схемы 7, коренным образом отличается от концепции, предложенной классиками политэкономии социализма. Элементы ассоциированного управления (в области аллокации ресурсов) превратились в планово - бюрократическое распределение ресурсов. Внутри данных параметров также произошли изменения: к примеру, демократическое управление было заменено на бюрократически - централизованное планирование; встречное планирование - на "плановый торг"; самоуправление и рабочий контроль - на ведомственность и местничество и т. п.

Элементы общенародного присвоения (в области отношений собственности) превратились в государственно - бюрократическое отчуждение работников; перераспределение части собственности в пользу трудящихся - в "диффузию прав" собственности между различными сегментами бюрократической структуры; рынок свободного труда - в рынок наемного труда и др.

Элементы распределения по труду (в области социальной ориентации) были заменены на государственно - бюрократическое распределение доходов; дифференциация по труду - на уравниловку; частичный контроль над доходами - на бюрократические привилегии и т. п.

Программируемый рост и структурная перестройка (в области отношений воспроизводства) превратились в воспроизводство "экономики дефицита" и т. п.

"Идеал" социализма не был искажен. Однако общемировые тенденции развивались в стране в уродливом виде.

Схема 7

Сравнительный анализ концепции политэкономии социализма и модели "мутантного социализма" [3, с. 312-335].

Концепция политэкономии социализма	"Мутантный социализм"
I. Отношения аллокации ресурсов между производителями и потребителями	

1.Элементы ассоциированного управления: 1.1.демократическое управление 1.2.встречное планирование 1.3.самоуправление и раюочий контроль 1.4"рабочая эстафета" и др. кооперации трудовых коллективов 2.Реальные отмирающие товарные отношения	Планово-бюрократическое распределение ресурсов 1.1 бюрократически-централизованное планирование 1.2. плановая сделка 1.3. ведомственность,местничество 1.4.самостоятельность администрации предприятий 2. Формальные товарные отношения теневой рынок натурально-хозяйственные тенденции
. 11.Система отношений присвоения	
1. Элементы общенародного присвоения: 1.1.Система всеобщих социальных гарантий 1.2.Гарантия занятости 2. Перераспределение части собственности в пользу трудящихся 3. Рынок свободного труда 4. Участие работников в распределении и присвоении	1. Государственно – бюрократическое отчуждение работников: 1.1.Государственно – бюрократическая собственность 1.2.Псевдо – кооперативная собственность 1.3.Псевдо – частная собственность 1.4.Государственно – бюрократическая эксплуатация трудящихся 1.5."безработица на работе" 2. "Диффузия прав" собственности между сегментами бюрократической структуры 3. Форма наемного труда 4. Элементы внеэкономического принуждения к труду
III. Отношения распределения доходов	
1. Элементы распределения по труду: 1.1.Социальная гарантия и дифференциация по труду 1.2.Коллективные формы организации труда, частичный контроль за доходами 2. Ростки потребности к труду и распределения по потребностям	1. Государственно – бюрократическое распределение доходов: 1.1. Уравниловка, бюрократически обусловленное социальное неравенство 1.2. Закрытое распределение, статусный принцип распределения, бюрократические привилегии 2. Денежный фетишизм, теневые доходы
IV. Отношения воспроизводства	
1. Программируемый рост и структурная перестройка: 1.1. Индустриализация и рост производительности труда 1.2. Опережающий рост образования и фундаментальной науки 1.3. Нормирование затрат, ростки соревнования за экономное использование ресурсов 1.4. Развитие высоких технологий в военной и аэрокосмической промышленности и т. п.	1. Воспроизводство "экономики дефицита": 1.1. Господство экстенсивного типа воспроизводства 1.2. Слабая восприимчивость к НТП 1.3. Слабые экономические ограничения затрат ресурсов 1.4. Отсутствие механизмов ориентации на реальные потребности, безразличие к качеству товаров и услуг

Источник: 3

Обязательная литература

1. Альбер М. Капитализм против капитализма. - М.: Экономическая школа. - 1996.
2. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. - М.: Akademia. - 1999.
3. Бузгалин А., Колганов А. Введение в компаративистику. - М.: Таурус - Альфа. - 1997.

4. Ван дер Вее. История экономики. - М.: Наука. - 1995.
5. Иноземцев В. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы. - М.: Логос. - 2000.
6. Иноземцев В. Расколотая цивилизация. - М.: Akademia. Наука. - 1999.
7. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. - М.:ГУ - ВШЭ. - 2000.
8. Корнаи Я. Дефицит. - М.: Наука. - 1990.
9. Мизес Л. Социализм. Экономический и социологический анализ. М.: Catalaxy. - 1994.
10. Нуреев Р. М. Экономика развития: модели становления рыночной экономики: Учеб. Пособие. - М.: ИФРА -М. - 2001.
11. Розенберг Н., Бирдцелл младший Л.Э. Как Запад стал богатым. - Новосибирск.: Экор. - 1995.
12. Тодаро М. И. Экономическое разитие. - М.: ЮНИТИ. - 1997.
13. Татеиси К. Вечный дух предпринимательства. - М.: Московский бизнес. - 1990.
14. Шлехт О. Благосостояние для всей Европы на основе наступления рыночного хозяйства. - М.: Владар. - 1996.
15. Эклунд К. Эффективная экономика. Шведская модель. - М.: Экономика. - 1991.
16. Эрхард Л. Благосостояние для всех. - М.: Начала - Пресс. - 1991.
17. Экономическая история зарубежных стран. - Минск: НКФ "Экоперспектива". - 1996.
18. Gregory P., Stuart R. Soviet and postsoviet economic structure and performance. - Boston. - 1997.
19. Gregory P., Stuart R. Comparative Economic Systems. - Boston. - 1995.
20. Cameron R. A. concise economic History of the world. - Oxford. - 1993.

Дополнительная литература

21. Алле М. Экономика как наука. - М.: НМЦ "Наука для общества". - 1995.
22. Афанасьев М. П. Логика дефицитной экономики. - М.: Прогресс. - 1991.
23. Бор М. З. История мировой экономики. - М.: Дело и сервис. - 1998.
24. Бродель Ф. Материальная цивилизация, экономика и капитализм. - М.: Прогресс. - 1992.
25. Бузгалин А. Мутантный капитализм как продукт полураспада "мутантного социализма". // Вопросы экономики. - 2000. № 6.
26. Вайнштейн А. Л. Цены и ценообразование в СССР в восстановительный период. - М.: Наука. - 1972.
27. Все началось с десятины: этот многоликий налоговый мир. - М.: Прогресс. - 1992.
28. Гребнев Л., Нуреев Р. Экономика. Курс основ. - М.: Вита - Пресс. - 2000.
29. Де Сото Э. Иной путь. - М.: Catalaxy. - 1995.
30. Зомбарт. Буржуа. - М.: Прогресс. - 1996.

31. Зубарева Т. С. История экономики. - Новосибирск. НГТУ. - 2002.
32. История экономики. Под ред. О. Д. Кузнецовой. - М.: Инфра - М. - 2000.
33. Лойберг М. Я. История экономики. - М.: Инфра - М. - 1997.
34. Мельянцев В. А. Восток и Запад во втором тысячелетии: экономика, история, современность. - М.: Прогресс. - 1996.
35. От кризиса к модернизации: экономические и политические проблемы. - М.: Экономическая демократия. - 2000.
36. Олсон К. Возвышение и упадок народов. - Новосибирск.: Экор. - 1997.
37. От аграрного общества к государству всеобщего благоденствия. - М.: Прогресс. - 1999.
38. Поланьи К. Саморегулирующийся рынок и фиктивные товары: труд, земля, деньги. // Thesis. - М. - 1993.
39. Разумов Г. А., Хасин М. Ф. Тонущие города. - М.: Наука. - 1978.
40. Российское общество на рубеже веков: штрихи к портрету. - М.: МОНФ. - 2000.
41. Туроу Л. Будущее капитализма. - Новосибирск.: Экор. - 1999.
42. Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия. - М.: Прогресс. - 1995.
43. Форд Г. Моя жизнь. Мои достижения. - М.: Прогресс. - 1989.
44. Andresano J.. Comparative Economic. - N. Y. - 1992.
45. Comparative Economic Systems: Models and Cases. - Homewood. - 1974.
46. Schnitzer M. Comparative Economic Systems. - Ohio. - 1994.

ГЛАВА IV. СОВРЕМЕННЫЕ МОДЕЛИ ИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

4.1. Смешанная экономика в ретроспективе

Рыночная экономика испытывала серьезные затруднения еще в XIX в. Внутри каждой страны формировалось недовольство со стороны профсоюзов. На международном уровне постоянную тревогу вызывало развитие военной мощи государств и их военные столкновения. После первой мировой войны страны вновь вернулись к идеалам рыночной экономики. Однако в 20-ые годы и в начале 30-х годов мировое сообщество оказалось в состоянии экономического кризиса и Великой депрессии (1925-1933 гг.) Во всех странах произошло разрушение финансовой и денежной системы. Их охватила всеобщая волна банкротства и массовой безработицы. Такая ситуация породила недоверие к рыночной экономике, как со стороны рабочих, так и со стороны предпринимателей, придерживающихся принципа «нуждающийся человек не является свободным». Стала очевидной переориентация стран на новую экономическую систему.

Позднее интересы различных слоев населения и разных стран объединила смешанная экономика. Ее идеи, появившиеся на рубеже XIX в. и XX в. и получившие затем широкое распространение, отражали реальные изменения, происходящие в социально–экономической жизни.

Смешанная экономика представляет собой целостную многомерную систему, основанную на сочетании рынка и рыночного механизма с государственным регулированием. Ее основными чертами являются.

Приоритетность рыночной организации экономики. Она означает финансирование на государственном уровне только тех социально-экономических отраслей, которые вследствие своей малой прибыльности не привлекают частное предпринимательство. Вместе с тем осуществляется элиминирование нежелательных последствий рыночного механизма.

Многосекторность экономики предполагает наличие ряда равноправных секторов и их взаимодействие. Оно осуществляется с помощью механизма регулирования на уровне государства, корпорации и рынка. Соотношения между этими секторами и структурой складываются по-разному в зависимости от национальных и региональных особенностей стран. Наряду с долей государственного регулирования учитывается и его «качество», т.е. зависимость его эффективности от характера и организации государственных институтов и способа их функционирования.

Государственное предпринимательство сочетается с частным при всесторонней его поддержке. Развитие разнообразных форм координации деятельности государства, крупного, среднего и малого предпринимательства и их совместных действий привело к разработке целевых программ и промышленной стратегии. Вместе с тем была создана система правовых, финансовых и социальных предпосылок, способствующих их эффективному функционированию.

Промежуточные, переходные формы в хозяйственном механизме отражают многообразие новых отношений, возникающих при совместном функционировании элементов государственного, конкурентно-рыночного и корпоративного регулирования. В качестве одной из них выступает сетевая организации общества.

Ориентация государственной финансовой, кредитной и налоговой политики на экономический рост и социальную стабильность. Это помогло элиминировать глубокие экономические спады и смягчить социальные конфликты .

Социальная защита населения гарантирует экономическое и социальное существование почти для всех групп населения. Она защищает его от жизненных рисков общего характера. Политика распределения, являясь важным элементом государственного регулирования, сглаживает неравномерность в первичном распределении доходов и компенсирует «жесткость» рыночных отношений. На социальное обеспечение населения и реализацию разнообразных программ «борьбы с бедностью» уходит до 30 – 40 % всех государственных бюджетных ассигнований индустриальных стран. В конечном итоге обеспечивается не только социальная защита населения, но и социальное согласие в обществе.

Указанные черты автономны. Однако в зависимости от их приоритетности они могут преобладать в разные периоды в разных странах.

Хотя первые идеи смешанной экономики появились более столетия назад, тем не менее они являются предметом обсуждения до сих пор. В результате сформировались различные концепции и их модификации. Многие из них не противоречат друг другу, поскольку отражают различные признаки многомерной экономической системы и их единство.Одним из первых вопрос о смешанной экономике поставил М.Алле («Экономика как наука», - М.: НМЦ «Наука для общества», 1995), у которого всегда было страстное желание постичь тайны экономики. Еще в первой половине XX в. он выявил принципы «здоровой экономической системы». В его интерпретации рыночная экономика (по его версии – конкурентная экономика) «не панацея, позволяющая решить все проблемы» [15, с.18]. Она не использует все возможности функционирующего общества, в частности, институциональные факторы. Определенные недостатки М.Алле выделяет и в плановой экономике, к примеру, ее политизацию. Причем его выводы по плановой экономике во многом совпадают с выводами советских экономистов 20-х годов XX в., выявивших ее недостатки.

Решение проблем функционирующего общества он видит в оптимальном сочетании элементов конкурентной экономики (в частности, принцип экономической эффективности) и плановой экономики (к примеру, принцип социальной справедливости). По мнению М.Алле, принцип экономической эффективности при наличии таких условий как конкуренция, самостоятельность экономических агентов, децентрализация решений, заинтересоввывает производителей в поиске и реализации более эффективных решений и т.п. При принципе социальной справедливости распределение доходов должно во-первых, обеспечивать достаточное стимулирование эффективности производства, во-вторых, быть социально приемлемым. Конкуренция играет определенную роль в постижении социального компромисса, но она лишь частично решает проблему. Реализация социальной справедливости должна стать одной из функций государственного регулирования. Выступая за активную роль государства, он, однако, признает ее только «в своей сфере» [15].

По мнению Л. Фон Мизеса, хотя капитализм и поднял уровень жизни масс до уровня, который не могли вообразить наши предки, тем не менее, его возможности уже исчерпаны. Необходима его замена на смешанную экономику. Это будет третий путь развития, «равнодалекий» как от капитализма, так и от социализма, который сохранит все достоинства капитализма и социализма, не имея в тоже время недостатки того и другого.

Однако кардинальные изменения в экономической теории принадлежат не М.Алле и Л. Фон Мизесу, а английскому ученому Дж.М.Кейнсу (1883-1946гг.). В своей работе «Общая теория занятости, процента и денег» он поставил в центр внимания проблемы макроэкономики. Новое направление экономической теории стали именовать кейнсианством.

Отказавшись от некоторых основных постулатов неоклассики, к примеру, от анализа рынка как саморегулирующегося механизма, Дж.Кейнс доказал, что рынок может обеспечить эффективный спрос без государственного

регулирования кредитно-денежной и бюджетной политики. Экономическая политика государства в этой области направлена на поощрение частных инвестиций и рост потребительских расходов с целью увеличения национального дохода.

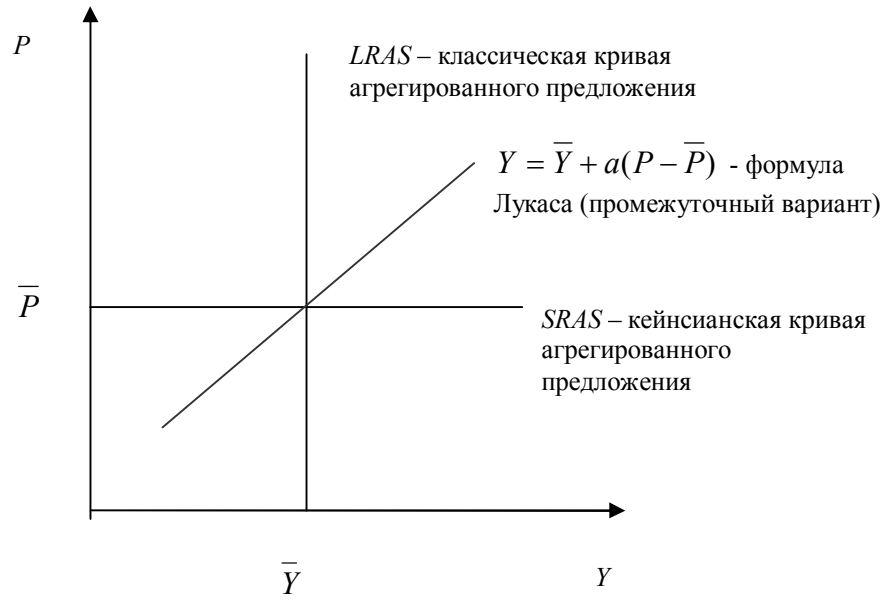


Рис. 6. Модели совокупного предложения

В соответствии с кейнсианской версией модель AD-AS выглядит иначе, чем классическая (рис. 6). Более того, при анализе модели Дж. Кейнс выявил ситуацию инфляционного разрыва и ситуацию рецессионного разрыва (рис. 7). На рисунке 7а представлена ситуация инфляционного разрыва. При ней рост совокупного спроса (сдвиг вправо и вверх кривой AD) приводит в краткосрочном периоде к росту производства сверх потенциального уровня. Долгосрочным следствием роста совокупного спроса будет рост цен при одновременном возврате к потенциальному объему производства. Инфляционный разрыв между потенциальным и реальным равновесными выпусками составляет $\Delta\overline{Y} = Y' - \overline{Y} > 0$, где Y' - устойчивый (потенциальный) объем производства реального ВВП при имеющихся ресурсах, $\overline{Y}$ - реальный равновесный выпуск. Ситуация рецессионного разрыва представлена на рисунке 7б. Снижение совокупного спроса (сдвиг влево вниз кривой AD) в краткосрочном периоде приводит к снижению уровня реального производства по сравнению с потенциальным. Долгосрочным следствием роста спроса в этом случае является не снижение цен при одновременном возврате к потенциальному объему производства, а стагнация, рецессия, поскольку цены обладают односторонней гибкостью: они относительно легко поднимаются, но

крайне медленно опускаются. Рецессионный разрыв между потенциальным и реальным равновесными выпусками в этом случае составляет $\Delta\overline{Y} = Y' - \overline{Y} < 0$.

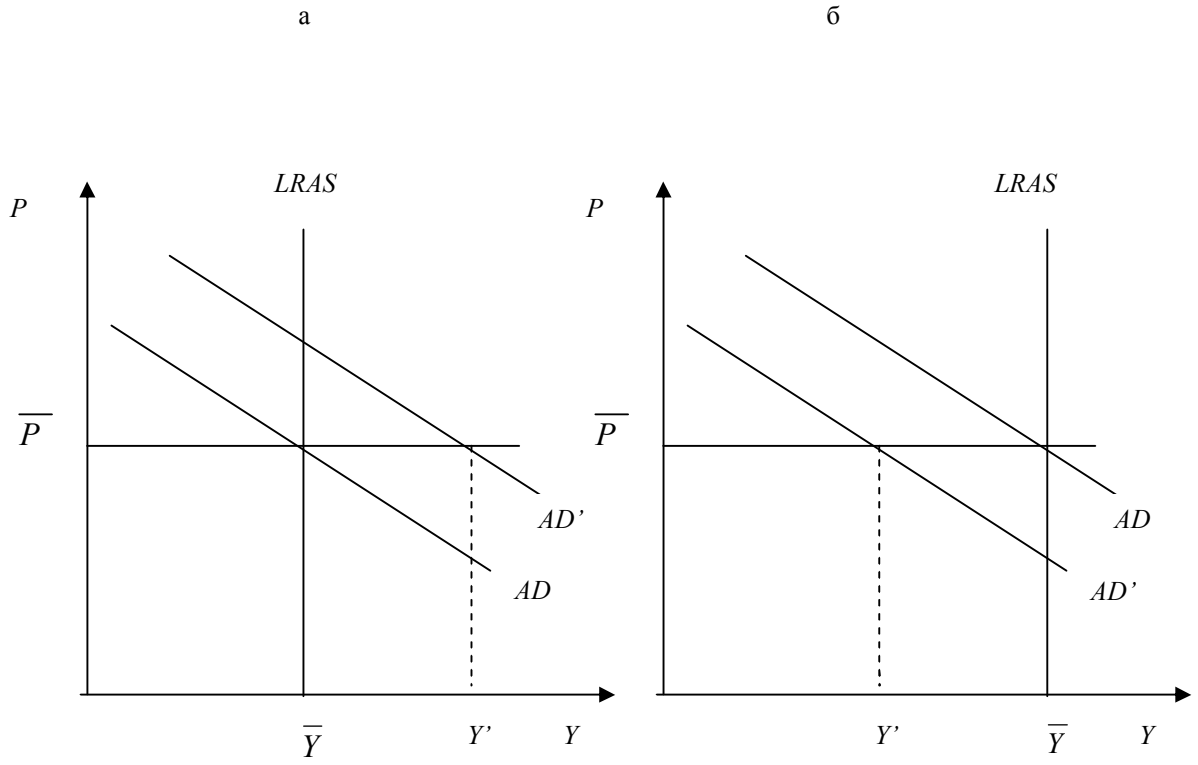


Рис. 7. Последствия сдвигов кривой совокупного спроса для кейнсианского варианта кривой совокупного предложения: а – ситуация инфляционного разрыва; б – ситуация рецессионного разрыва

Позднее появились разновидности кейнсианской концепции, среди них: неокейнсианство и посткейнсианство. Представители неокейнсианства (Р.Харрод, Е.Домар и другие), стремясь найти оптимальное сочетание между занятостью и инфляцией, разрабатывают проблемы экономической динамики и, прежде всего, темпов и факторов роста. К ним относится и концепция «неоклассического синтеза» П.Э.Самуэльсона, который пытался соединить методы рыночного и государственного регулирования.

Сторонники посткейнсианства (Дж. Робинсон, П.Сраффа и другие) сделав попытку дополнить кейнсианство идеями Д.Рикардо, предложили более уравнительное распределение доходов, ограничение рыночной конкуренции, систему мер для эффективной борьбы и инфляцией.

Новые направления неоклассиков были представлены такими концепциями как монетаризм, новая классическая экономика и теория общественного выбора.

Монетаристы, выразителем идей которых является М.Фридмен. считают, что рынок представляет собой саморегулирующуюся систему, поэтому роль государства необходимо ограничить. Представители экономики предложения, особого направления новой классической экономики, предлагают для оздоровления экономики использовать снижение налогов и предоставление льгот для корпораций, что, по их мнению, приведет к сокращению дефицита бюджета (А. Лаффер, М. Эванс и другие).

Представители другого направления новой классической экономики - теории рациональных ожиданий - по существу, возрождают идеальную рыночную модель (Дж. Мут, Р. Лукас, Т. Сарджмент и другие). Они предприняли попытку построить более цельную концепцию путем подведения единого микроэкономического основания под анализ макропроблем. Согласно их теории, экономические агенты приспосабливаются к изменившейся рыночной конъюнктуре благодаря рациональному использованию получаемой информации. Поскольку каждый индивид способен адаптироваться правильно, то необходимости в государственном вмешательстве не существует.

Истоки теории общественного выбора можно найти в исследованиях 1948 г. Д. Бэка (1908-1991 гг.). Однако как самостоятельное направление она сформировалась лишь в 50-60-ые годы XX в. Общими предпосылками теории общественного выбора становятся концепции классического либерализма. Они трактуют свои теории на основе единого представления о природе человека, общества и правительства. Политический рынок рассматривается ими по аналогии с товарным. Однако государство имеет свою специфику: его представители обладают необычными «правами собственности» (избиратели могут выбирать своих представителей, депутаты - принимать законы, а чиновники следить за их исполнением).

Сторонники теории общественного выбора предприняли попытку распространить принципы индивидуализма не только на коммерческую деятельность, но и на государство, избрав объектом своего исследования процесс принятия правительственных решений. Они считают, что у государства нет никаких целей помимо заботы об общественных интересах. Однако «рациональные политики» выбирают только те программы, которые способствуют росту их статуса и создают условия для победы на будущих выборах.

Значительный вклад в развитие теории общественного выбора внес Дж. Бьюкенен. Он рассматривает вопросы, затрагивающие различные стороны правительственной деятельности, в том числе: конституционное требование сбалансированного бюджета; ограничения на права правительства в области налогообложения; важность норм и правил во всех сферах жизни общества и другое. В связи со своими исследованиями Дж. Бьюкенен называет экономику «наукой о рынках и институтах общества». Позиции теории общественного выбора разделяли Д. Мюллер, М. Олсон, Р. Толлисон, Ф. Хайек и другие.

В институционализме выделяют институционально-социологическое направление, классический институционализм и радикальную политэкономию.

В основе институционально-социологического направления лежат идеи исторической школы (Ф. Лист, К. Книс, Г. Шмолер, В. Зомбарт, М. Вебер и другие), которая критиковала марксистов и маржиналистов за чрезмерное увлечение теорией, предлагая взамен эмпирические исследования, основанные на богатых исторических материалах. По мнению представителей этой концепции, национальная политическая экономия представляет собой науку о повседневной деловой жизни людей, производстве ими средств существования и их использовании.

Классический институционализм появился в Америке еще в конце XIX в. Однако как самостоятельная функционирующая концепция она сложилась лишь в 20-30-ые гг. XX в. Его основоположником считают Т. Веблена (1857-1923 гг.). Сторонники этого направления используют в своих исследованиях понятие «институты». Под ним они понимают корпорации, профсоюзы, государство, а также психологические, этические, технические и другие социальные явления (Дж. К. Коммонс, У. К. Митчелл, Дж. Гэлбрейт, Г. Мюрдаль и другие). Сначала эта теория была незаметной. С 70-х годов с появлением концепции постиндустриального общества и конвергенции различных экономических систем она заняла особое место. По мнению ее сторонников, неоклассическая концепция слишком идеализирует действительность. Она гораздо сложнее. Люди не всегда рациональны при принятии экономических решений, а сама экономика далека от совершенства. Реальная действительность уже давно не вмещается в рамки маржиналистского анализа. Объектом исследования должен стать не «экономический человек», а всесторонняя личность. Правильная оценка развития общества возможна только с учетом целого ряда факторов экономического, психологического, правового, политического и другого характера.

В конце 60-х годов на базе институционализма возникла «радикальная политэкономия» (Г. Шерман, Э. Хант и другие). В основе их критики лежали теоретические положения К. Маркса.

Неоинституционализм базируется на основах австрийской школы применительно к анализу социальных институтов, которые рассматриваются с точки зрения методологического индивидуализма (Р. Коуз, А. Алчинян, О. Уильямсон, Д. Норт и другие).

Между старыми и новыми институционалистами выявляются три существенных различия. Во-первых, старые институционалисты шли к экономике от права и политики, пытаясь изучить проблемы современной экономической теории методами других наук. Между тем новые институционалисты изучали политические и другие проблемы методами неоклассической экономической теории и, прежде всего, с применением математического аппарата современной микроэкономики. Во-вторых, в основе исследований старых институционалистов лежал индуктивный метод, стремление идти от частных случаев к обобщениям. В основе исследовании неоинститутционалистов лежит дедуктивный метод, т.е. от общих принципов

неоклассической экономической теории к объяснениям конкретных явлений политической жизни. В-третьих, старые институционалисты обращали внимание на действия прежде всего коллективов (профсоюзов и правительства), новые - во главу ставили независимого индивида, который по своей воле и в соответствии со своими интересами сам решает, членов какого коллектива ему выгоднее стать.

Целевая ориентация смешанной экономики была, прежде всего направлена на обеспечение занятости, наиболее полного использования производственных мощностей, стабилизацию цен и равновесие платежного баланса.

Переход к новой экономической системе в континентальной Европе осуществлялся пришедшими к власти правительствами национального согласия с помощью серии структурных реформ. К ним относились национализация основных промышленных отраслей; организация системы планирования; формирование специальных структур, стимулирующих участие работников в управлении на национальном, отраслевом уровнях и на предприятиях; организация государственного инвестирования в области реконструкции производства и инфраструктуры; принятие социально-ориентированного законодательства.

Во всех случаях государство выполняло роль регулятора эффективного спроса. В области монетарной политики в периоды рецессии государство стимулировало инвестиции, поощряя развитие отдельных сфер экономики (в частности, жилищного строительства) или увеличивало расходы на инфраструктуру. В зависимости от сложившейся конъюнктуры государство либо снижало, либо увеличивало налоги. В результате микростатическое равновесие рыночной экономики было дополнено макростатическим равновесием. Причем решение вопросов конъюнктурного и структурного порядка находило поддержку у профсоюзов и у предпринимателей. Деловой мир был доволен результатами активного государственного вмешательства.

Постепенно экономический рост превратился в одну из составляющих экономической политики европейских государств. В конце 50-х годов стратегия ускорения экономического роста оттеснила на второй план антициклическую политику. В итоге западные экономики не испытывали серьезных депрессивных состояний и обеспечили полную занятость населения.

Распределение доходов, обусловленных экономическим ростом, осуществлялось с помощью трансфертных платежей. Параллельно развивались общественные службы, дополняющие их. В соответствии с этим был принят ряд законов, обеспечивающих наиболее эффективное распределение доходов, среди них законы о фиксированном минимуме зарплаты, о прогрессивной шкале налогообложения прибыли, на наследство, существенно расширяющем права наследников и другие.

В реальной действительности функционировали многовариантные модели смешанной экономики. Их разнообразие обусловлено не только наличием разных концептуальных подходов и их модификаций (прежде всего набором и сочетанием их системообразующих параметров), но и

национальными особенностями стран и их временными рамками развития. Поэтому смешанную экономику иногда определяют как «структуру с доминантой», где преобладает той или иной параметр в определенный период времени.

В самом простейшем виде в послевоенные годы (1950-1980 гг.) выделяют такие модели смешанной экономики, как неоэтатистский вариант (Франция, Великобритания, Италия, Япония), неолиберальный вариант (США, ФРГ) и модель централизованного согласия (Швеция, Нидерланды, Австрия, Бельгия) (схема 8).

Схема 8

Модели смешанной экономики в западных странах в послевоенные годы

	Модели		
	Неоэтатистская	Неолиберальная	Централизованного согласия
Практическая реализация в странах	Франция, Великобритания, Италия, Япония	США, ФРГ	Швеция, Нидерланды, Австрия, Бельгия
Общие приоритеты	Сочетание параметров рыночной экономики в разных модификациях		
Особенности по странам	Больше государственного регулирования и централизованного планирования	Свобода действий и меньше государственного планирования	Согласие представителей различных социальных сторон

Неоэтатистский вариант основан на кейнсианской концепции, параметры которой и их сочетание в разных странах складывались неоднозначными. Но всегда общим оставался принцип «больше государственного регулирования и централизованного планирования». Так, во Франции динамика активного экономического роста сочеталась с кейнсианской антициклической политикой; в Великобритании использовались принципы кейнсианской концепции почти целиком; в Италии - проводили политику на быстрый промышленный рост с помощью эффективных государственных холдингов и планов; в Японии - были ориентированы на структурную и конъюнктурную направленность.

Неолибералъный вариант смешанной экономики представляет собой социально-регулируемую рыночную экономику, где преобладает принцип «свободы действий». Государственное регулирование используется, но в значительно меньшей степени. В США, в частности, складывалась ситуация, при которой население страны «питало глубокое недоверие» к государственному регулированию экономики. Его они признавали, но только в исключительных случаях (война и т.п.) В нормальных условиях функционирования общества слишком активная роль государства считалась излишней. Поэтому в экономической политике предпочтения отдавались рыночному механизму. Являясь наиболее эффективной системой функционирования, он ограничивал действие государства мерами общего порядка.

Неолиберальная модель смешанной экономики в ФРГ осуществлялась под влиянием идей теории Фрибурга (в частности, принципа В. Экена, предполагающим обеспечение «свободы игры рыночных сил») и принципа К. Цвинга (т.е. привлечение работников к процессу управления). В результате в стране сформировалась социальная рыночная экономика, приоритетами которой стали устранение картелей, денационализация и участие работников в управлении предприятиями.

Модель централизованного согласия также предусматривала усиление государственного вмешательства. Однако она представляла собой промежуточный тип между неоэтатистским и неолиберальным вариантами смешанной экономики. Он существенно дополнялся принципом согласия представителей различные социальных сторон. Его реализация осуществлялась в двух формах: двухсторонней структуре и трехсторонней структуре. Двухсторонняя структура предполагала взаимодействие между организацией работников в лице профсоюзов и администрацией предприятий. С целью принятия независимых решений были созданы центральные консультационные органы, которые иногда функционировали на паритетных началах, трехсторонняя структура наряду с организацией работников и администрацией предприятия предусматривала наличие государства. Система с трехсторонней структурой наиболее ярко проявилась в Швеции.

Основными приоритетами смешанной экономики во Франции, лидере неоэтатистской модели, выступали национализация основных сфер экономики и государственное планирование. В государственный сектор экономики в результате национализации было переведено 1/5 общих производственных мощностей. Были национализированы производство энергоресурсов, сферы финансов крупных депозитных банков (и страхования) (32 компании) и несколько крупных компаний (к примеру, «Рено», «Берлие» и другие). Однако большинство предприятий остались автономными, а их директорат сохранил свои должности.

Теперь государственное регулирование в сфере финансов заключалось в его указаниях национализированным банкам, кому выдавать кредиты. В энергетике, единственном национализированном секторе, интегрированном в систему централизованного планирования, его вмешательство было весьма значительным. Оно касалось не только вопросов инвестирования, но и координации управления многочисленными предприятиями на национальном уровне.

Система государственного планирования предусматривала, прежде всего, разработку планов, ориентированных на выполнение различных задач. С целью поддержки национальной реконструкции первоначально был разработан план модернизации и оборудования (с 1945 г.). Он учитывал специфику французской экономики (т.е. семейный характер предприятий) и возможности крупных прибыльных предприятий по осуществлению технологического прогресса.

В основе первого четырехлетнего плана (сначала 1946-1950 гг., потом был продлен до 1952 г.), разработанного Генеральным Комиссариатом

планирования, лежала эконометрическая модель, впервые успешно использовавшая технику таблицы «затраты-выпуск» В. Леонтьева. Приоритетность в нем была отдана шести базовым отраслям, определяющим переориентацию промышленной структуры (угольной, сталелитейной, цементной, энергетики, транспорта и производства сельскохозяйственных машин. Сектора потребительских благ в плане сознательно игнорировались. Было предусмотрено «продвижение инноваций» в промышленность и ликвидация «узких мест» со стороны предложения.

Второй план (1954-1957 гг.), который также основывался на модели нестабильного роста, отдавал приоритеты базовым отраслям, но их состав несколько изменился. Его особенностью стало создание региональных программ с целью интеграции районов в государственный план.

Успешное выполнение государственных планов в стране объяснялось рядом факторов. Основными из них являются: сочетание этатистской и централистской тенденций, в результате которого сформировалось реальное представление о развитии экономики; организация работы Комитетов по модернизации, осуществляющих координацию деятельности на отраслевом уровне; поддержка государственной казны, постоянно оказываемая Комиссариату планирования; контроль над финансированием через централизованные органы не только национализированных, но и частных секторов.

Самым главным недостатком французской системы планирования являлось преодоление «узких мест» экономики в ущерб развитию потребительских благ.

Слабость правительства 50-х годов XX в. мешала ему проводить эффективную политику в области цен и доходов. В результате этого появилась галопирующая инфляция и возникли трудности с платежным балансом. В связи с этим цели планирования были поставлены под сомнение.

Неоэтатистская модель в Великобритании, основы которой были изложены лордом Бевериджем в 1942 г., предусматривала, прежде всего, полную занятость и общественное благополучие. В связи с этим правительство лейбористов проводило политику монетаризма и строгого бюджета. Его роль в элиминировании кризисов и депрессий была значительной. Наряду с этим предпринимались попытки более справедливого распределения национального дохода (к примеру, введение прогрессивной шкалы всего налогообложения, практика трансфертных платежей и т.п.)

Вместе с этим была проведена программа выборочной национализации всех базовых отраслей (энергетики, транспорта, каменноугольной и сталелитейной промышленности и инфраструктуры). Она осуществлялась по специальному графику. Сначала под государственный контроль перешли каменноугольная промышленность, железнодорожный транспорт и судоходные компании каботажного плавания (1946 г.). Несколько позже были национализированы все-компании по производству и распределению электроэнергии (1947 г.) и сталелитейная промышленность (1948 г.). В

результате в государственном секторе оказалось до 20% британской промышленности [4].

Наряду с этим были национализированы авиационные компании, аэропорты, автодороги и национальный английский банк.

Однако национализация осуществлялась в условиях, когда правительство лейбористов опасалось всевозможных форм планирования. В остальном оно следовало принципам краткосрочной кейнсианской политики и регулирования занятости.

В эпоху правительства консерваторов контроль над ценами, зарплатой и торговлей был ослаблен. Их антициклическая политика была направлена на обеспечение полной занятости, денационализацию транспорта и частично сталелитейной промышленности. Оно всячески строилось сократить государственное регулирование.

Постепенно правительство пришло к необходимости введения системы планирования, которое по его замыслу возьмет на себя координирующие функции. В связи с этим стали создавать различные организационные структуры, среди них, Национальное бюро экономического развития, состоящее из 40 экспертов, которое занималось составлением планов. За основу планирования был принят французский опыт. Однако из двух функций Комиссариата планирования была взята только одна, менее важная, т.е. меры, направленные на ускорение экономического роста должны быть гласными. Другую, более значительную функцию, т.е. мобилизацию ресурсов для направления их под контроль правительства, в Великобритании не принимали во внимание, поскольку считали, что рынок Лондона сам в состоянии решить эту проблему.

Помимо этого Национальное бюро экономического развития произвольно определяло темпы экономического роста, полагая, что намеченные темпы (4-4,5%) сами по себе стимулируют их достижение.

Наряду с этим правительством был принят ряд законов, обеспечивающих реализацию планов. Однако, в целом, проводимая правительством Великобритании политика экономического роста полностью проблемы не решила и вызвала недовольство со стороны определенных структур.

Для неоэтатистской модели в Италии были присущи:

Во-первых, стремление к стратегии долгосрочного планирования. Роль координирующего центра при правительстве выполнял Институт промышленной реконструкции (1933 г.), установивший позднее контроль над 120 предприятиями с 280 тыс. работников. Его функциями стали: осуществление исключительно динамичной политики, основанной на быстром промышленном росте, и поддержка уровня занятости на контролируемых им предприятиях с помощью использования трудосберегающих технологий.

Во-вторых, разработка региональных программ развития экономики, интегрированных в государственный план. С этой целью были созданы крупные государственные холдинги, осуществляющие программы

инвестирования химической, нефтехимической, сталелитейной и других отраслях промышленности.

В-третьих, значительная роль Центрального банка Италии, который не только оказывал помощь государственным холдингам, но и осуществлял контроль за использованием краткосрочных кредитов. Наряду с этим он требовал, чтобы банки проводили антициклическую политику, реализуемую в стране, и следовали его директивам в периоды кризисов и перегрева экономики.

В-четвертых, финансирование планов долгосрочного развития со стороны государственных организаций. К примеру, десятилетний план экономического роста, разработанный в 1950 г., финансировался специально созданной для этого организацией «Касса пер ил «Мецоджорно».

Формирование неоэтатистской модели в Японии находилось под влиянием деятельности Верховного Совета союзных держав и послевоенной реконструкции. В результате этого ее основными приоритетами стали эффективное планирование, структурная направленность и антициклическая политика кейнсианского типа.

Эффективным инструментом планирования являлось Агентство рационального планирования. Оно разрабатывало прогнозы на перспективу, определяло необходимые темпы экономического роста, создавало программы долгосрочного инвестирования. За период с 1955 по 1977 годы было разработано семь планов.

Для структурной политики было характерно:

Во-первых, приоритетность таких отраслей промышленности, как сталелитейной, химической, нефтяной, цветной металлургии и судостроения. С конца 50-х годов XX в. усилия государства были направлены на рационализацию металлургического производства и на создание и развитие нефтехимии.

Во-вторых, активная политика в области инноваций и промышленных исследований, инициатором которой становится Министерство торговли и промышленности. Вместе с тем оно ограничивало возможности для появления монополий в промышленности. В частности, ни одно предприятие не имело права закупать лицензии и патенты, если другие не могли их приобрести. Практиковалась «система связей», т.е. закупка определенной продукции разрешалась при условии, что импортер обязуется экспортировать соответствующее количество продукции. Позднее это Министерство стало заниматься вопросами ядерной энергетики и электроники.

В-третьих, создание «масштабной экономики», предполагающей слияние компаний и образования картелей. К воскресшей «Зайбацу» добавились новые группы компаний типа «Сони», «Хонда» и другие. Все они приветствовали систему государственного планирования.

В-четвертых, переориентация экономики на экспорт товаров, который раньше в стране считали второстепенным делом. Теперь экспорт становится важным компонентом экономической политики государства. Выбор материальных благ для экспорта постепенно становится многовариантным.

В-пятых, присоединение Японии к ряду международных организаций, среди них: МВФ (1963 г.), ОЭСР (1964 г.), Банк международных расчетов (1970 г.) и другие. Были установлены экономические связи со странами Восточного блока и с Китаем.

Эффективным инструментом проведения антициклической политики становится Центральный банк Японии, который оказывал значительное влияние на деятельность других банков страны. Успешное регулирование спроса базировалось, на монетарной политике.

На неолиберальную модель в США значительное влияние оказала программа «Нового курса», осуществляемая в межвоенный период.

Сначала ей было присуще элиминирование депрессий и роста безработицы с помощью использования мер кейнсианского типа, поддерживающего спрос. С целью обеспечения высокого уровня занятости населения по закону 1946 г. был создан Комитет экономических советников. Самому президенту страны предписывалось представлять конгрессу ежегодный экономический отчет. Тем самым были заложены основы для перехода к смешанной экономики. В дальнейшем в качестве наиболее эффективной системы, координирующей решения экономических агентов, выступил рыночный механизм. Этому способствовали меры структурного характера, создающие условия для функционирования рыночной экономики. В частности, закон Тафта-Хартли предусматривал запретительные меры для функционирования профсоюзов. Одновременно, используя строгие положения антитрестовского законодательства, правительство создавало препятствия для монополий крупных компаний. Механизм функционирования рыночных отношений в этих условиях предусматривал, во-первых, ограничение деятельности правительства мерами общего характера; во-вторых, его вмешательство было возможно только для защиты свободной конкуренции; в-третьих, разделение исполнительской власти между несколькими правительственными организациями с целью ликвидации концентрации полномочий в руках одной федеральной инстанции. Таким образом, после второй мировой войны правительство США, в основном, следовало структуре свободного рынка.

Принцип регулирования спроса государством в области конъюнктурной политики был закреплен законами 1945 г. и 1948 г. Но его реализация была ограничена рамками бюджетной политики. Изменения произошли лишь в 1961 г., когда президент США Дж. Кеннеди начал проводить политику нового курса. В связи с этим кейнсианские принципы подъема экономики посредством бюджетного дефицита стали применять систематически. С 1964 г. увеличение или снижение налогов становится инструментом антициклической политики.

В области структурной политики принципы рыночной экономики использовались еще достаточно долго, хотя в экономике произошли изменения такого характера. Во-первых, технологический прогресс привел к созданию крупных компаний, которые в силу необходимости начинают сами составлять долгосрочные планы и инвестиционные программы. Во-вторых, их составлением постепенно стали заниматься и государственные структуры.

Позднее между частным и общественным секторами стали заключаться долгосрочные соглашения. Затем между ними усилилась и кооперация.

Наряду с этим предпринимаются попытки планирования государственной политики. С этой целью в единое целое были объединены все государственные и частные предприятия, занятые в военных проектах. Была также реализована Программа развития и технического обозрения, предполагающая систему координации при проведении модернизации вооружений с целью ликвидации дублирования исследований и технических разработок.

Позднее Р. Макнамара, секретарь по вопросам обороны в правительстве США, наряду с реализацией указанного проекта разработал систему, предусматривающую стандартизацию материалов и запасных частей, а также рационализацию их поставок. Она позволила увеличить масштабы производства и стала объектом подражания для других департаментов.

Во времена Дж. Кеннеди под влиянием концепций В. Леонтьева и Дж. Гэлбрейта вернулись к стратегии трудовых ресурсов, функционирующей еще сразу после второй мировой войны, придав ей новые моменты и более широкий размах.

Наряду с этим была разработана и принята на реализацию Федеральная программа развития регионов (1961 г.), в которой посредством федерального субсидирования пытались развить дух сотрудничества между различными уровнями власти.

В результате предпринятых мер в государственном секторе оказались добывающая промышленность, сельское хозяйство и добыча нефти.

В течение 60-х годов XX в. США постепенно отошли от неолиберальной модели, отдавая предпочтения неоэтатистскому варианту. В итоге процесс конвергенции между американской экономикой и европейской усилился.

В основе неолиберальной модели ФРГ лежала социальная рыночная экономика. Ее структурная политика предполагала:

1. Разукрупнение предприятий, как в производстве, так и в банковской сфере. К примеру, «Ферайн Стальверке», который сконцентрировал 40% германской стали, был разделен на 9 горнопромышленных комплексов и 13 металлургических [4, с.196].

2. Поддержку правительством средних и малых фирм держателей, имеющих мелкие пакеты в крупных акционерных компаниях.

3. Обеспечение условий для участия работников в управлении предприятием. Начиная с 1947 г. был принят ряд законов «О демократизации экономики». Сначала их принимали на уровне отдельных земель, затем - на уровне бундестага (к примеру, в угольной и сталелитейной промышленности). В результате 5 из 11 мест в наблюдательных советах были закреплены за представителями работников. Один из них входил в состав правления.

4. Создание условий для экономического планирования. В частности, план Маршалла, участие страны в котором было необходимым, требовал активной роли государства. В связи с этим был создан Банк реконструкции, оказывающий помощь и финансовую поддержку коммерческим банкам и крупным предприятиям. В 1961 г. он превратился в постоянный институт,

финансирующий долговременные инвестиции в программы развития тех отраслей, регионов и предприятий, которые получили отказ от других банков.

В результате предпринятых мер к 60-м годам XX в. федеральное правительства контролировало 72% производства алюминия, 62% - электроэнергии, 40% - всей добычи каменного угля и руды, 62% банковских учреждении [4].

Для конъюнктурной политики страны были присущи:

- Избыточные средства, поступившие в бюджет, правительство сначала не резервировало и не использовало. Затем в 50-ые года XX в. оно направило их на расширение социальной защиты населения (в частности, увеличения пенсий и т.п.) и создание общественных служб.
- Планированием доходов занимался специально созданный комитет, объединяющий в своих рядах представителей правительства, Центрального банка, коммерческих банков, служащих и работников предприятий.
- Монетарные инструменты бундестаг использовал тишь в целях антициклической политики. Начиная с 1958 г. Л. Эрхард проводит бюджетную политику в кейнсианском духе. С назначением на пост министра экономики К. Шиллера, кейнсианская конъюнктурная политика окончательно утвердилась.
- С конца 60-х годов XX в. в стране был взят курс на политику обеспечения стабильности и экономического роста. Она предусматривала использование фискальной политики и бюджетного дефицита для воздействия на конъюнктурные циклы; управление денежной массы и общего спроса посредством механизмов монетарной политики; составление федеральным правительством и правительствами земель пятилетних планов в области бюджетной политики и программ инвестирования.

Постепенно интеграция средне- и долгосрочных планов становится правительственной политикой. Созданный в 1963 г. по инициативе Л. Эрхарда Комитет экономических экспертов занимался вопросами обеспечения связей между темпами экономического роста прошлого, настоящего и будущего периодов развития экономики. Он оказал значительное воздействие на формирование монетарной и бюджетной политики.

Постепенно правительство ФРГ отходит от своего первоначального варианта неолиберальной модели, отдавая предпочтение экономическому планированию и сближаясь с моделями других европейских стран.

В Швеции, ориентированной на модель централизованного согласия, придерживались следующих приоритетов развития экономики.

Первый. Конъюнктурная политика в кейнсианском духе. Она началась еще в 30-е годы XX в. и развивалась в послевоенные годы. Важным инструментом ее функционирования становятся специальные налоги на инвестиции. В периоды высокой конъюнктуры использовали средства из резервного фонда для частных инвестиций, созданного в 1955 г. В него любое предприятие могло перевести определенную часть своей прибыли и заблокировать ее. В периоды низкой конъюнктуры эти средства могли быть разморожены и направлены на ускорение амортизации. В области бюджетной политики правительства также придерживалось антициклической ориентации. Созданный с этой целью

специальный фонд финансировался за счет излишков бюджета в периоды высокой конъюнктуры. В его функционировании особенно были заинтересованы местные власти, поскольку при реализации проектов они получали от центрального правительства 50% субвенции из специального фонда. Средства из него использовались в периоды низкой конъюнктуры. В частности, Бюро труда, которое выдавало разрешения на строительство из резерва этого фонда, в периоды высокой конъюнктуры их число значительно ограничивало, препятствуя тем самим росту спроса на работников. В периоды низкой конъюнктуры количество разрешений возрастало, стимулируя спрос на рабочую силу.

Второй. Социально-ориентированный характер структурной политики, который предполагал зависимость роста зарплаты и дополнительных доходов (включая национальный и отраслевой аспекты) от уровня производительности труда и капитала; соглашения между профсоюзами и администрацией предприятия, которые базировались на общих трудовых конвенциях и гармоничном функционировании системы социального планирования; осуществление широкого социального законодательства. Основными направлениями такой политики становятся: гарантия работникам уровня существования; политика выравнивания доходов за счет прогрессивного налогообложения и трансфертных платежей; создание лучших условий труда и гарантия безопасности; организация мощной сети социальных служб и другие.

Третий. Активное государственное регулирование в структурной политике было направлено на жесткие ограничения функционирования монополий, поощрения экспорта и поддержку духа конкуренции. Государство стремилось ликвидировать «маргинальные предприятия», отдавая предпочтения наиболее динамичным и творческим руководителям предприятий. Заботясь о высокой эффективности экономики, оно постоянно поддерживало их профессиональную мобильность и создавало систему образования и переподготовки не только для них, но и для рабочих и аграриев.

В Нидерландах реализация модели централизованного согласия осуществлялась несколько по-иному. В частности, структурная политика в первые послевоенные годы была ориентирована на низкий уровень зарплаты. Однако политика такого рода основывалась на паритетном начальном согласии различных социальных сторон общества и заключении коллективных трудовых договоров под контролем правительства. Общие соглашения по политике зарплаты были разработаны двумя организациями (в частности, Фондом труда и Социальными экономическим советом), куда на паритетных началах входили представители правительства, работодателей и работников. В 1953 г. принцип определения уровня зарплаты от повышения стоимости жизни был заменен на принцип ее зависимости от уровня производительности труда. В 1959 г. была введена дифференциация оплаты труда с учетом его производительности в отрасли. Начиная с 1963 г., в политике зарплаты придерживались полной либерализации труда.

Интеграция принципа экономического планирования в правительственную политику осуществлялась в стране поэтапно. Сначала было создано

Центральное бюро под руководством Я. Тинбергена, которое разрабатывало планы долгосрочного промышленного и регионального развития. Затем, начиная с 1963 г., составляются как долгосрочные, так и среднесрочные планы (на пять лет). Они были ориентированы на широкий спектр сфер экономики и охватывали в том числе: социальные услуги, распределение доходов и богатства, развитие инфраструктуры и другое.

В Австрии и Бельгии была реализована модель централизованного согласия, приоритетом которой стало усиление контроля государства в области планирования и в других сферах с целью определения той части доходов, которая будет предназначена для работников. Такая система, основанная на согласии различных социальных сторон, устраивала работников, поскольку осуществлялся постоянный рост их доходов, элиминирующий возможные социальные конфликты. Их отсутствие позволяло предприимчивым предпринимателям успешно реализовать свои инвестиционные проекты. Правительство, используя то и другое, создавало условия для ликвидации угрозы инфляции. Социальный мир обеспечивал, в целом, процветание общества.

4.2. Национальные модели смешанной экономики конца XX в. как рождение новой реальности

В последней четверти XX в. ситуация в мире изменилась. Начался кризис всех моделей смешанной экономики. В качестве его причин выступили: возникновение современного предприятия, формирование «общества благосостояния», появление ТНК, профсоюзы и быстрый рост бюрократии.

«Статическая концепция» оптимального размера предприятия, являющаяся основой неоклассической теории, превратилась в динамическую. Появились новые крупные предприятия, которые значительно усилили свои монополистические позиции. Это позволило им уменьшить риски и обеспечить эффективное принятие инвестиционных решений. Проводимая крупными компаниями посредством рекламы и дифференциации продукции практика создания запросов» лишила потребителя «звания короля рынка».

Наряду с этим происходила трансформация рынка капиталов в массовый рынок. Одним из его участников становится зажиточный средний класс. Его представители выступают в качестве институциональных инвесторов, роль которых на рынке капиталов становится доминирующей. У них была разработана собственная стратегия инвестирования предприятий, направленная на получение быстрой и высокой прибыли. Долгосрочное инвестирование они при этом исключали.

Вместе с тем на уровне крупных предприятий наблюдается стремление к широкому участию в их управлении. Этому во многом способствовала демократизация образования, которая значительно расширила круг технических специалистов. В их среде сформировалось мощное движение за демократизацию управленческих решений на уровне предприятий. В

результате этого монополия власти функционирующих технократов и управляющих была значительно ослаблена.

«Общество благосостояния», являющееся результатом экономического роста, создало возможности для расширения сферы услуг и роста количества мелких фирм, занятых их реализацией. Наряду с этим быстро развивались средства массовых коммуникаций. Они позволили публично выявить различные злоупотребления и побуждали правительства к действиям.

Появившиеся ТНК динамично интегрировались в мировую экономику. Контроль за их деятельностью со стороны правительств был ослаблен, поскольку они могли их контролировать только на своей территории. Общая стратегия инвестирования таких компаний и их важные решения оставались же вне контроля со стороны правительств. Причем влияние ТНК в развивающихся странах были значительными и иногда подавляли национальные правительства. Постепенно ТНК превратились в реальную угрозу для традиционной рыночной экономики.

В качестве нарушителя равновесия на рынке выступают и профсоюзы, которые заняли на рынке труда монополистические и олигополистические позиции. Будучи официальными представителями наемных работников и отстаивая их интересы, профсоюзы заняли важное место в экономической, социальной и политической жизни западных стран. Как правило, они добивались повышения зарплаты и улучшения условий труда работников, обеспечивая тем самым рост реальных доходов трудящихся. Такой результат сотрудничества между различными социальными сторонами общества приводил к нарушению нормального развития рынка труда.

В качестве нарушителя равновесия на рынке выступало и само правительство. Проведение национализации, создание общественных служб и органов планирования привело к быстрому росту бюрократов. Сформировавшаяся таким образом армия чиновников потребовала для своего содержания значительных денежных средств и создала трудности в финансировании экономики.

Однако кризис смешанной экономики не уничтожил конкурентный рынок: он приобрел новые модификации. Но при них «невидимая рука» уже не могла автоматически устанавливать равновесие.

В связи с этим в западных странах происходит переориентация их экономик и рождение новой реальности.

В странах, где функционировал неоэтатистский вариант смешанной экономики, интерес к экономическому планированию угасал, а к денационализации и управлению государственными предприятиями по принципу частных предприятий возрастал. Для них все более привлекательной становилась модель централизованного согласия смешанной экономики.

Во Франции, к примеру, сфера действия Комиссариата планирования вследствие растущей интернационализации всей экономической жизни и вступления страны в ЕЭС была ограничена. В период стабилизационной политики во времена Р. Барра Комиссариат планирования был отодвинут на второй план. В связи с экономическим кризисом правительство ввело

социальные аспекты стабилизации. Однако правительственная социальная политика потерпела крах, поскольку профсоюзы покинули государственные органы планирования. Постепенно Комиссариат планирования превратился в группу технократов, выступающих с различными предложениями в области социальной сферы и инфраструктуры.

В Великобритании во времена Дж. Брауна был разработан долгосрочный план, который предусматривал ежегодные темпы роста в 4%.Однако он не был выполнен. Затем от долговременного планирования отказались «ради поддержки равновесия в международном измерении» и защиты позиции фунта стерлингов на мировом финансовом рынке.

В период правления М. Тэтчер политика государства была ориентирована на рынок. Основу правительственной политики составили денационализация, сокращение прямого налогообложения, увеличение косвенных налогов, резкое сокращение государственных расходов и монетарная политика, базирующаяся на идеях М. Фридмена. Главной задачей правительства стало восстановление рыночного механизма.

В Италии, где «взрывной» рост зарплаты привел к проблеме платежного баланса, постоянно возникали кризисы. Повышение зарплаты могли выдержать только крупные предприятия. Они стали навязывать правительству свою стратегию долгосрочного планирования. Вследствие этого сфера действия органов государственного планирования была значительно ограничена.

В Японии, где долгосрочное планирование было сначала ориентировано на экспортный потенциал, добились успехов в обеспечении экономического роста. Однако вследствие ухудшения общемировой экономической конъюнктуры появились трудности, связанные с платежным балансом и инфляцией. Проблема была решена двумя способами. Во-первых, японские компании добились успехов за счет концентрации и интернационализации производства. Во-вторых, были созданы условия для доступа иностранного капитала в страну. Сначала было разрешено его участие в пропорции 50/50, а затем число предприятий для иностранного капитала было расширено. В результате в Японии, как и в других странах неоэтатистской ориентации, интерес к долгосрочному планированию и государственному регулированию упал.

В странах, ориентированных на неолиберальную модель, прослеживались аналогичные тенденции.

В частности, в США в период правления Р. Рейгана была разработана экономическая стратегия, основными направлениями которой стали налоговая реформа и изменение политики Федеральной резервной системы (ФРС). При проведении налоговой реформы правительство США было ориентировано на установление социальной стабильности и сохранения своих позиций на международном уровне. Налоговая реформа, проводимая в два этапа, предусматривала, во-первых, снижение налогов на личные доходы; во-вторых, повышение косвенных налогов. С первого июля 1981 г. налоги на личные доходы были значительно снижены (с 70,5% до 50% [6, с.211]). Наряду с этим были сокращены налоги на прибыли промышленных компаний. Вместе с тем ставки различных видов косвенных налогов были значительно повышены, в

том числе и на социальное страхование, ставка на который в течение 1983-1988 годов пересматривалась четыре раза. В результате совокупные налоговые поступления в федеральный бюджет выросли с 1980 по 1988 годы на 76%, в том числе и на социальное страхование - на 112% [6,с. 211].

Изменение политики ФРС было обусловлено решением проблем с инфляцией и привлечением в экономику дополнительных средств. В начале 1981 г. руководство ФРС увеличило уровень базовой процентной ставки на 600 пунктов и удерживало ее, несмотря на ухудшение общей экономической конъюнктуры в период 1981-1982 г.. Стратегия правительства, направленная на ликвидацию малоэффективных производств и обеспечение условий выживания сильнейших, породила безработицу, уровень которой в сентябре 1982 г. составил 10,2%, т.е. увеличился на треть по сравнению с моментом прихода к власти новой администрации. Однако инфляция снизилась с 9% до 4,5% в годовом исчислении [6,с. 212].

Вместе с тем радикальное снижение налогов и резкое уменьшение инфляционных ожиданий были решены за счет роста дефицита бюджета, который в 1983 г. составил 208 млрд.долл., а в 1985 г. - 212 млрд.долл. [6,с.212]. Более того, число американцев, живущих ниже черты бедности, увеличилось, а множество неэффективных предприятий разорилось.

К положительным чертам рейганомики относят, прежде всего, рост производственных инвестиций. В период первого срока пребывания Р.Рейгана на посту президента инвестиции в основные фонды, в среднем, возрастали на 3% в год (в период правления Дж. Картера -1,3%) [6, с.214]. Возросли и иностранные инвестиции.

Наряду с этим осуществляется стремительный рост производительности труда в американской промышленности. В несельскохозяйственном секторе рост производительности труда в период правления Дж. Картера составлял лишь 0,2%, в период пребывания Р. Рейгана - 1,2% в год, в обрабатывающей промышленности, соответственно, 1% и 3,6% [6, с.215].

Вместе с тем прослеживается тенденция к деиндустриализации американской экономики. С 1975 г. по 1990 годы доля занятых в промышленности сократилась с 25% до 18% рабочей силы [6,с. 216]. Если раньше деиндустриализация считалась «признаком экономического спада», то теперь она стала «естественным следствием экономического прогресса». Более того, большинство высоких технологий, использовавшихся раньше в оборонной промышленности, воплотилось в продукты, которые были предложены на рынок.

В качестве отрицательных сторон рейганомики выступили запоздалая структурная перестройка, ослабление позиций американских компаний на международном уровне, ухудшение условий торговли на мировом рынке. В частности, объем потребления импортных товаров в США по отношению к общему потреблению возрос, а объем экспортных американских товаров за границу по отношению к общему объему производства соответственно сократился» по всем без исключения товарным позициям» [6,с.222].

В ФРГ инфляция 70-х годов XX в. поставила под сомнение политику согласия. Боязнь стать «заложниками» политики ограничения зарплаты вынудила профсоюзы отказаться от участия в ней. В связи с этим главное внимание правительства было сосредоточено на борьбе с инфляцией. Постепенно экономическая политика приобретает монетаристский характер, полномочия Бундестага значительно расширяются. Его политика предусматривала сдерживание годового роста денежной массы. Иногда она не соответствовала интересам правительственной политики. Постепенно экономическое планирование и государственное планирование в деятельности правительства становятся второстепенными.

Сильные потрясения в экономике испытали и малые государства, реализующие модель централизованного согласия.

В Швеции, являющейся сначала образцом для всего мира, проблемы возникли по поводу ведения переговоров по вопросу определения величины зарплаты на национальном уровне. В качестве одной из отрицательных сторон была бюрократизация профсоюзов. Сами работники, по существу, были исключены из процесса переговоров. Их вела элита профсоюзов.

Ухудшение конъюнктуры 70-х годов XX в. породило новые проблемы. Одной из них стала инфляция, которая привела к снижению жизненного уровня населения. До этого времени Швеция занимала первое место в мире в области социального благосостояния, что было достигнуто за счет высоких налогов. Борьба с инфляцией, которая никогда не представляла проблему для правительства, превратилась в предмет его особого внимания. В качестве другой проблемы выступили жесткие меры со стороны предпринимателей, вызванные повышением цен на нефть. К тому же позиции Швеции на мировом рынке были значительно ослаблены. В результате Швеция постепенно отходит от принципа долгосрочного планирования и начинает заниматься вопросами монетарной политики.

Впоследствии оказалось, что американский кризис охватил и другие западные страны, а тенденции развития экономики США были присущи и им. Среди них определяющими тенденциями стали:

1. Отказ от «искусственного поддержания относительно высокого жизненного уровня наименее обеспеченных слоев населения. Вследствие этого произошло резкое имущественное неравенство.
2. Потеря своих ведущих позиций средним классом, считавшим себя ранее обеспеченной частью общества.
3. Низший слой общества пополнил свои ряды за счет людей, потерявших работу, и работающих неполный рабочий день.

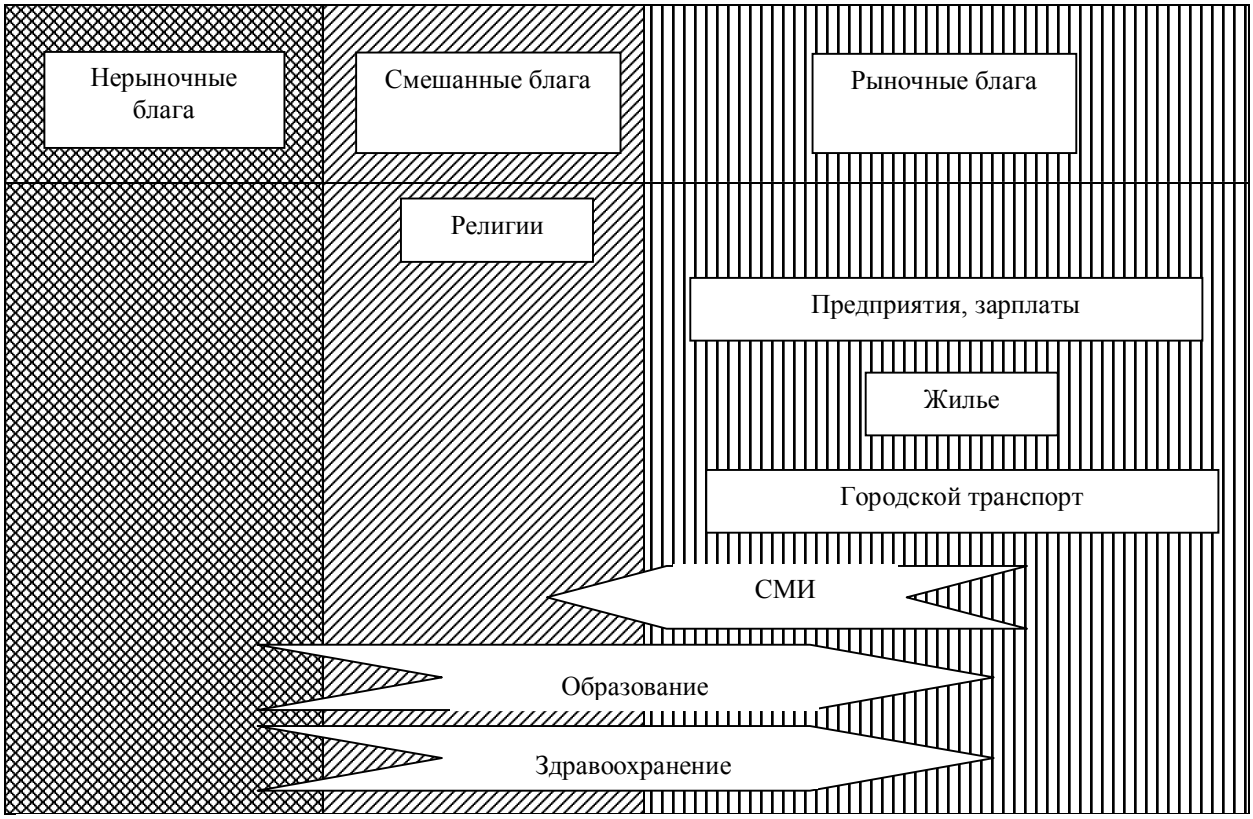
В результате сложившейся ситуации объектом пристального внимания правительств западных стран становятся проблемы бедности и имущественного неравенства, которые они не в состоянии пока решить.

В современный период национальные модели смешанной экономики принято рассматривать на уровне индустриальных стран, государств с транзитивной экономикой и развивающихся стран.

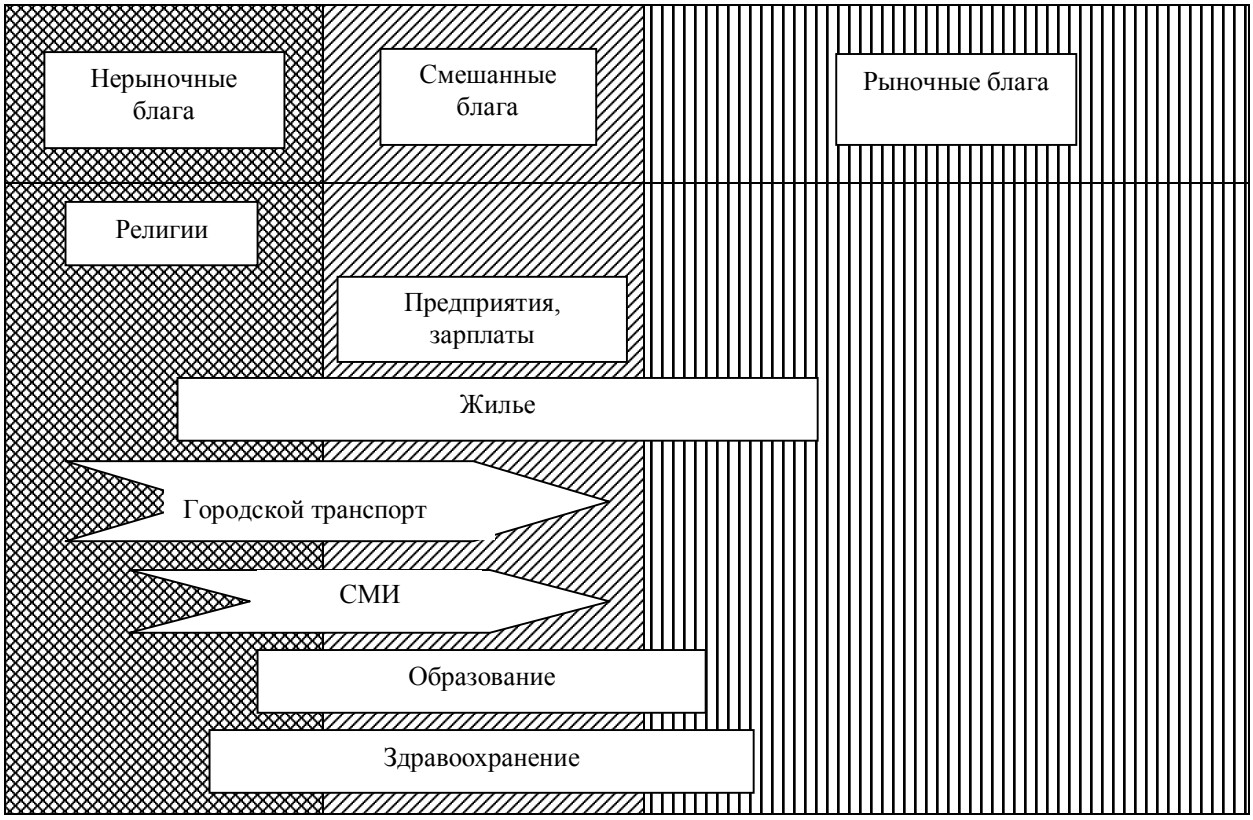
Подходы к определению практических моделей смешанной экономики на уровне индустриальных стран весьма неоднозначны. Так, по мнению М. Альбера, следует выделять такие две модели, как неоамериканская и рейнская [6, с. 114-115]. Им присущи три вида благ: нерыночные, смешанные и рыночные (схема 9). Однако их сочетание в двух моделях складывается по-разному. Так, в неоамериканской модели приоритетными являются рыночные блага (в данном случае - это предприятия, зарплаты, жилье, городской транспорт, СМИ, образование и здравоохранение), смешанные блага в этой модели являются менее значимыми. Ими могут стать религия, СМИ, образование и здравоохранение. Религия, в частности, в США все в большей степени управляется через смешанные институты, использующие различные методы рекламы через СМИ и маркетинг. Нерыночные блага в неоамериканской модели являются второстепенными и они включают только образование и здравоохранение. В рейнской модели приоритетными становятся смешанные блага, в том числе: предприятия, зарплаты, жилье, городской транспорт, СМИ, образование и здравоохранение. Нерыночные блага при такой модели являются менее значимыми и включают религии, жилье, городской транспорт, СМИ, образование и здравоохранение. Причем религии в Германии все в большей степени функционируют как нерыночные учреждения. Жалованье кюре и пасторы получают как чиновники из бюджета. Рыночные блага выступают в качестве второстепенных благ. К ним относятся жилье, образование и здравоохранение.

Схема 9

Место рынка в неоамериканской и рейнской моделях



а. Место рынка в неоамериканской модели



б. Место рынка в рейнской модели

Наряду с этим исследователи выделяют и такие современные модели, как американская, германская, японская и шведская.

В частности, современная американская модель смешанной экономики представляет собой либеральную рыночную модель, где приоритетными являются частная собственность, рыночно-конкурентные механизмы и высокий уровень социальной дифференциации населения. Для современной модели смешанной экономики в США характерны следующие изменения:

- Значительный рост информационного сектора. Так, в 1998 г. в США 37% всех рабочих мест в их экономике обеспечивалось за счет его развития [6, с.513].

- Усиление неравенства населения, которое становится все более сложным. Однако оно происходит наряду с резко возросшим жизненным уровнем населения. К примеру, в начале 90-х годов XX в. в США 96% семей имели цветной телевизор, 79% -микроволновую печь, 67 млн. семей – видеомагнитофон, 55 млн. - пользовались кабельным телевидением, 76 млн. человек ежедневно пользовались в своей основной деятельности компьютером [6,с. 514].Средняя продолжительность рабочей недели в США снизилась с 37,1 часа в 1970 г. до 34,3% в 1990 г., а продолжительность оплачиваемого отпуска возросла с 15,5 до 22,5 рабочих дня [6, с.514].

Однако с позиции распределения денежного дохода экономическая ситуация в США напоминала положение в странах «третьего мира». По данным ОЭСР, в 1995 г. уровень разрыва в доходах между низшими и высшими 20% граждан в США был самым высоким среди развитых стран. Политика

правительства США, предпринимающего значительные усилия по субсидированию малоимущих слоев населения (в частности, программы «Медикэр» и «Медикэйд»), ощутимых результатов не дала. К тому основная масса налогов до сих пор выплачивается представителями средних слоев населения. В результате изменения налогообложения на социальное страхование семья с доходом в 37,8 тыс.долл. платит налог в 7,65%; с доходом превышающим его в 10 раз - 1,46%; в 100 раз - всего 0,1% [6,с.515]. Нарастание неравенства населения в США отражает тенденцию нового классового расслоения общества, т.е. появление в его структуре двух полюсов. С одной стороны, возникает высший класс (20% от всего общества), с другой стороны, все остальное общество (80%).

Возрастание проблем, связанных с занятостью населения. Уровень участия рабочей силы в США составляет 77,5%, в Великобритании - 74%.в Германии - 69%, в Италии - 59%, т.е. выше, чем в других индустриальных странах [6,с.521]. Наряду с этим снизилась и безработица. Однако возникают и серьезные проблемы, масштаб которых будет возрастать. Одна из них связана с тем, что значительная часть американских рабочих выполняет неквалифицированную работу. Ее могли бы выполнять различные механизмы и автоматы, но вследствие дешевизны неквалифицированной рабочей силы этого не происходит. В эту армию работников входит до 13,5 млн. человек (т.е. 10% трудоспособного населения), из них - 4,5 млн. человек занято неполным рабочим днем. Они в любое время могут пополнить ряды безработных [6,с.521]. Другая проблема порождена сокращением управленческих, конторских и административных функций в связи с созданием «поступравленческой» корпорации. В результате этого армия безработных пополняется за счет бывших менеджеров и администраторов. Такие тенденции могут привести к росту безработицы до 25% [6,с.522]. Третья проблема связана с частичной занятостью, которая приобретает наиболее острый характер. Дело в том, что в последние годы среди новых рабочих мест до 28% являются временными. Если в 1979 г. число лиц, занятых наполовину или используемых на контрактных условиях, составляло 16,1%, то в 1996 г. - 22,1% рабочей силы [6,с.523]. К тому же доля занятых полный рабочий день сократилась с 76,7% до 65,2% [6,с.523]. Появились даже компании по подбору персонала и предоставлению временной работы, в частности, корпорация «Мэнпауэр», насчитывающая 600 тыс. человек. Такая тенденция обусловлена «неустойчивой» экономикой, что становится одной из черт современного индустриального общества.

Современная модель смешанной экономики в Германии представляет собой социальное рыночное хозяйство, где рыночные принципы сочетаются с функционированием многослойной институциональной структуры субъектов социальной политики, призванной смягчить их жесткость или элиминировать их недостатки. В связи с этим важнейшей задачей правительства становится обеспечение баланса между рыночной эффективностью и социальной справедливостью.

В основе рыночной эффективности лежат принципы конкурентной политики, среди них, принцип «оптимальной интенсивности» конкуренции. Он предполагает «широкую» олигополию с умеренной индивидуализацией продукции. Основные принципы конкурентной политики отражены в конкурентном праве, которое все в большей степени ориентируется на европейское. Особое внимание в нем уделяется защите качества конкуренции. В процессе конкурентной борьбы могут быть использованы только те средства, которые обеспечивают эффективность процесса и делового общения. В случае нарушения общепринятых этических норм предусматривается возмещение ущерба. Наряду с этим товарные знаки и марки защищены правовыми нормами и приняты ограничения во времени для патентов (20 лет).

Эффективность рынка в Германии определяют по его соответствию интересам потребителя (т.е. суверенитета потребителя). Во избежание стать «забытым социальным партнером» на уровне правительства постоянно принимаются меры по элиминированию «навязчивой» рекламы и недостаточной прозрачности рынка. Однако эффективная конкуренция предусматривает ответственность, инициативу и активность каждого человека в обеспечении своего существования по принципу «все, что человек в состоянии сделать сам, не должно выполнять за него общество» (так называемый принцип дополнительности).

В социальной политике германского правительства предусматривается справедливость, социальная защита и социальный мир. Социальная справедливость предполагает справедливое распределение произведенных благ среди всех членов общества. Она призвана сглаживать неравномерность в первичном распределении доходов. Государство в этом случае гарантирует определенный уровень жизни каждому гражданину своей страны. Социальная защита охватывает мероприятия ,которые предохраняют население от различных жизненных рисков (страхование на случай болезни, несчастных случаев, выплата пенсий и пособий по безработице и др.), т.е. государство берет на себя ответственность за условия существования каждого члена общества. Социальный мир предусматривает социальное согласие на уровне всех социальных групп.

В связи с обеспечением сочетания рыночной эффективности и социальной справедливости правительство осуществляет активную государственную политику. Несмотря на это, в экономике Германии появились тенденции, аналогичные американским. В частности, в стране возникли проблемы, связанные с занятостью населения. Уровень безработицы в Германии составил 10,8% от трудоспособного населения [6, с.520], т.е. значительно выше американского. Все более острой становится проблема частичной занятости. Временные работники в совокупной рабочей силе страны составляют 16,3% [6, с.523]. Это меньше, чем в США, но больше, чем во Франции. Особенно эта тенденция прослеживается среди женщин и молодежи. Вместе с тем Германии присуща и тенденция к формированию новой двухполярной социальной структуры общества, что порождает в стране новые проблемы.

Японская модель смешанной экономики представляет собой модель регулируемого корпоративного капитализма, в которой благоприятные возможности накопления капитала сочетаются с активной государственной политикой и особым социальным значением корпоративного начала экономики Японии 90-х годов XX в. были присущи проблемы, связанные с потерей индекса конкурентоспособности; с организацией новой волны экспортной экспансии в Азии; с последствиями азиатского финансового кризиса; с темпами экономического роста. Свою первую позицию в индексе конкурентоспособности. Япония потеряла еще в 1991 г. В последующие годы положение ухудшилось: в 1995 г. - пятая позиция, в 1997 г.- десятая, в 1998 г. - восемнадцатая позиция. Причем в 1998 г. Япония пропустила вперед не только индустриальные страны, но и Тайвань, Австралию и Новую Зеландию. Такая ситуация была обусловлена политикой дешевого доллара, проводимая США, желающими расширить «свою собственную экспортную экспансию». Американские корпорации значительно усилили свое присутствие на внутреннем рынке Японии, увеличив объемы своего экспорта с 27 до 65 млрд.долл./6,с.328/. В результате этого началась волна массовых банкротств японских предприятий: с 1991 г.по 1996 г.закрылось почти 110 тыс. фирм /6,с.328/. Попытки правительства повысить спрос на отечественном рынке потерпели неудачу, хотя общая сумма экстренных мер составила весьма значительную сумму - 800 млрд. долл. /1992-1997 годы/. Новая акция правительства в 1998 г., направленная на развитие потребительского рынка / было выделено 123 млрд.долл./желаемых результатов не дала. Одновременно с этим волна банкротств породила проблему безработицы. Ее уровень ежегодно/ в период 1992-1998 годы/ составлял 10% / 6,с.329/.Такой доли безработных в стране не наблюдалось за все послевоенные годы.

Начавшаяся новая волна экспортной экспансии в Азии привела к тому, что уже в 1991 г. объем экспорта японских товаров и услуг в Юго-Восточную Азию составил 96 млрд.долл., т.е. превзошел экспорт в США / 6,с.330/. Японские компании «Сони», «Мацусита» и «Саньо» увеличили долю своих продаж в Юго-Восточной Азии с 5-6% до 20% /6,с.330/. Особое значение приобрели прямые инвестиции в экономику данного региона. В результате этого японские компании в Таиланде, Малайзии и Индонезии обеспечили работой до 7% всего трудоспособного населения этих стран /6,с,331/ .Возросло и число филиалов, создаваемых японскими банками в ЮВА / с 83 до 161/ /6,с.331/. Осуществляя экспортную экспансию, японское правительство, однако, во-первых, не учло, что азиатские страны полностью повторили японскую модель вместе с ее недостатками; во-вторых, недооценило важность финансовых проблем в самой Японии; в-третьих, преувеличило свои возможности контроля над экономикой азиатских стран. Финансовые проблемы в Японии возникли еще в начале 90-хгодов XX в. Однако азиатский финансовый кризис оказался для нее наиболее разрушительным. Оценки проблемных долгов в стране весьма различны. В частности, по мнению К.Омае, они «составили триллиона долл. и в шесть раз превышали все доходные статьи государственного бюджета» /б,с.335/. В течение 1998 г. японское правительство пыталось реформировать финансовые

институты и систему государственного управления. Однако качественных изменений в стране не произошло. Япония по-прежнему проявляет приверженность однажды выбранной индустриальной модели.

Применительно к японской модели «догоняющего» развития обычно делают следующие выводы. Первый. Быстрый рост хозяйственного прогресса индустриального типа не является условием, достаточным для становления « саморегулирующейся» системы. Второй. Искуственное стимулирование « догоняющего» развития неизбежно сопровождается дополнительными инвестициями в экономику. Третий. В мировой экономике может доминировать только та страна, которая располагает мощным источником технологических инноваций и имеет положительное сальдо в торговле с остальным миром патентами и изобретениями. Четвертый. Перспективы развития Японии сегодня оценивают как «безрадостные не только на фоне развитых стран, но и в сравнении с азиатскими тиграми» (6,с.342). С одной стороны, сохраняя приверженность к индустриальной модели, Япония в состоянии конкурировать со странами ЮВА, как более развитая страна; с другой стороны, с постиндустриальными странами она не обеспечивает положительного баланса в торговле технологиями и средствами их производства (6,с.342).

Для решения самых насущных проблем Японии потребуется не менее десяти лет. За этот период времени Китай обеспечит себе доминирующее положение в регионе. Он располагает для этого всеми необходимыми условиями, во-первых, огромными людскими ресурсами; во-вторых, значительным инвестиционным потенциалом за счет «внутреннего недопотребления». К тому же страны Зап.Европы будут меньше заинтересованы в поставках из Японии, поскольку они используют свои новые возможности для производства высококачественных и дешевых товаров в восточной части континента.

Что касается современной шведской модели, то она представляет собой социал-демократическую модель , где государству предоставляются огромные полномочия по регулированию социально-экономической жизни. Эта одна из разновидностей так называемого «скандинавского социализма». Однако в современное время на практике концептуальные различия между странами с социально-рыночной экономикой и «скандинавским социализмом» стираются, т.е. прослеживается их конвергенция.

На уровне стран с транзитивной экономикой (иначе переходной) осуществляется поливариантный подход, поскольку предоставляется широкий выбор различных моделей. В любой из выбранной разновидности модели переходной экономики происходит три следующих процесса. Во-первых, постепенное отмирание основ старого общества /«мутантного социализма», экономики дефицита и т.п./, во-вторых, формирование принципов современной рыночной экономики, в-третьих, социализация и гуманизация общественно-экономической жизни. В результате наряду с трансформацией «мутантного социализма» в современную систему рыночной экономики формируются элементы качественно нового общества. На его первом этапе создается «

экономика для человека», на втором - складываются условия для перехода в постиндустриальное общество.

По поводу типологии моделей стран с транзитивной экономикой, их названий и реализации единства мнений в экономической литературе не наблюдается. Одни исследователи / их большинство/разделяют модели исключительно «по признаку скорости /радикальности/ мер по либерализации экономики. Однако такой подход имеет ограниченный характер, поскольку он ориентирует страны с транзитивной экономикой на одну модель с качественно различными модификациями трансформации. Другие исследователи считают, что необходимо «обобщенная систематизация базовых моделей» по ее признакам, отражающим важнейшие закономерности перехода к самым различным моделям. В этом случае предусматривается их многомерный характер и поливариантный подход. Такую позицию разделяют А.Бузгалин и А.Колганов, предложившие следующую типологизацию моделей стран с транзитивной экономикой 13,с.3231:

В соответствии с этим выделяют:

1.Модель корпоративно-рыночного реформирования «мутантного социализма».

2.Государственно-корпоративную модель буржуазной трансформации.

3.Либерально-корпоративную модель буржуазной трансформации.

4.Модель социально-демократических преобразований.

5.Романтическую «модель демократических социалистических преобразований.

Из этих моделей практически воплощены модель корпоративно-рыночного реформирования «мутантного социализма», государственно-корпоративная модель буржуазной трансформации и либерально-корпоративная модель буржуазной трансформации. Исторически первой возникла модель корпоративно-рыночного реформирования «мутантного социализма. Ее первые идеи были осуществлены еще в 70-х годах XX в. в Югославии и Венгрии. При ней происходит самореформирование прежней системы при относительной слабости рыночных отношений и тенденции социализации. Такой модели присущи:

Во-первых, постепенные качественные изменения, ограниченные определенным сектором экономики.

Во-вторых, централизованный бюрократический контроль государства над рыночным саморегулированием и локальным монополистическим регулированием.

В-третьих, сочетание государственной собственности с мелкой частной.

В-четвертых, патерналистская модель социальной защиты. Примером успешного функционирования такой модели является реформирование прежней системы в Китае и во Вьетнаме, где на протяжении всего периода рыночных преобразований осуществляется быстрый и устойчивый рост. В частности, в Китае темп прироста ВВП в 1990 г. составил 3,8%/ к предшествующему году/, а в 1995 г. – уже 9,3% /13,с.197/. В Китае, где реформирование экономики началось еще в 80-ые годы XX в., не наблюдалось

резких скачков и в инфляции, хотя ей в разные годы были присущи тенденции, как к повышению, так и к снижению. Уровень безработицы в Китае колеблется от 3,5% /1991 г./до 4,7%~1994 г ./3,с.206/.

Государственно-корпоративная модель буржуазной трансформации предусматривает, прежде всего, разрушение прежней системы и формирование рыночных отношений. Либерализация при этом развивается в корпоративно-монополистической форме. В соответствии с этим ее приоритетами становятся. Первый. Переход от центральных государственных структур к отдельным получастным корпорациям. Второй. Локальный монополистический контроль в распределении ресурсов. Третий. Корпоративно-капиталистическая собственность на средства производства. Четвертый. Развитие корпоративной конкуренции. Пятый. Незначительная роль государства и слабость институциональной системы.

Либерально-корпоративная модель буржуазной трансформации представляет собой, по существу, разновидность буржуазно-корпоративной эволюции, но с особенностями. Во-первых, рыночные механизмы саморегуляции находятся под государственным и корпоративным контролем, но их роль ослаблена. Во-вторых, собственность все в большей степени концентрируется в руках отдельных частных корпораций и предпринимателей. В-третьих, социальные ориентиры на патерналистскую модель.

В качестве ее разновидностей выступают «бархатная революция» и « реформы в ежовых рукавицах». Их наличие обусловлено различиями в методах реформирования. «Бархатная революция « в большей степени ориентирована на социальное рыночное хозяйство. Доминирующей собственностью в ней является корпоративно-капиталистическая. Однако предусматривается и приватизация, которая расширяет число собственников среди населения. Вместе с этим в рамках данной модели реализуется и общецивилизационная тенденция гуманизации и социализации экономической жизни. Она осуществляется при приоритетности корпораций. «Реформы в ежовых рукавицах» предусматривают быстрый переход к либерально-буржуазным отношениям, основанных на более жестких методах. В качестве их приоритетов выступают. Первый. Стремление любой ценой /экономической и социальной/ обеспечить быстрое административное разрушение прежней системы, превратив государственный контроль в один из видов локального. Второй. »Одномоментное» и одновременное внедрение рыночной модели, которая выступает как самоцель. Третий. Ускоренная передача государственной собственности в руки частных лиц, имеющих капиталы или административную власть. Четвертый. Частная собственность по своему характеру является корпоративно-номенклатурной.

В реальной действительности Россия, Болгария, Украина и большинство других стран социалистической ориентации реализуют модель «реформы в ежовых рукавицах» с ориентацией в будущем на государственно-корпоративную модель буржуазной трансформации. Для Китая на рубеже XX в. присущ переход от корпоративно-рыночного реформирования прежней системы к государственно-корпоративной модели буржуазной трансформации.

Вместе с тем некоторые страны, в частности, Чехия и Венгрия реализовали модель « бархатной революции».

Средний годовой темп роста ВВП в 1980-1990 годы в Венгрии составил 1,6% и в Чехии – 1,7%; в 1990-1995 годы, соответственно, -1,1% и - -2,6%; в Болгарии в эти периоды – 4% и – 4,3%; на Украине – падение было наибольшим и составило 14,3% /13/. Таким образом, в странах, осуществляющих модель «реформы в ежовых рукавицах» наблюдается наибольшее снижение темпов роста ВВП. В некоторых из них складывается и наименьший ВНП на душу населения. Если в Чехии в 1995 г. он составлял 3 870 долл., в Венгрии – 4 120 долл., то на Украине лишь 1 б30 долл. Однако в Болгарии он находится на уровне, присущем Венгрии. (3.с.197,201,206).

По мнению М.Кастельса, страны с транзитивной экономикой могли бы достичь своего скромного образа жизни только к 2000 г. [777, с.144]. Его прогнозы оказались неутешительными.

Что касается России, то, по его мнению, ей присущи следующие тенденции.

Первая. Ухудшение экономической ситуации, которое может протянуться далеко в XXI в. [7, с.144]. Материальное производство в стране упало между 1989 и 1993 годами на 63%.Снижение было характерным и для инвестиций. Так, в 1992 г. их общая сумма уменьшилась на 40%, в 1993 г. – на 16% [7,с.145]. Спад наблюдался в промышленности, сельском хозяйстве и в строительстве (рис.8/. ВПК был практически разрушен. Научные и технологические институты пришли в упадок. Транспортная инфраструктура нуждалась в новом оборудовании. Российский внешний долг в 1993 г. составлял 64% ВВП страны и 262% ее годового экспорта [7, с.147].



Рис. 8. Изменения объема промышленного производства в России с 1986г. по вторую половину 1994г. (приблизительный масштаб)

Вторая. Первоначальное накопление капитала в гигантских размерах классом аппаратчиков, стремящимся стать полноправным партнером в мировой экономике. Причем формирующаяся новая деловая элита в немалой степени связана с различными «криминальными экономическими сетями». Доход криминального бизнеса в 1992 г. в России составлял 14,5% ВВП страны. Впоследствии эта доля возросла. В результате в стране сложилась ситуация, когда для большинства населения основой жизни становятся определенные механизмы выживания (к примеру, выращивание овощей на даче) и «квазинеформальная экономика киосков».

Третья. Растущая поляризация населения, которая сопровождается снижением продолжительности жизни. Причем обнищание значительной части населения сопровождается кризисом системы социального страхования и здравоохранения. Реальная зарплата к концу 1995 г. составляла 35% от показателя, зафиксированного в декабре 1991 г. [7, с.266]. Наряду с этим происходит снижение продолжительности жизни населения. Так, в 1990 г. в России продолжительности жизни мужчин составляла 64 года, в США – 72 года. В 1994 г. она упала до 57 лет, ставя Россию ниже Египта и Боливии [7, с.150].

Быстрая интернационализация экономики, основными направлениями которой стали развитие экспорта и рост иностранных инвестиций.

В ноябре 1994 г. экспорт в России составил около 25% ВВП, а импорт около 17%,делая долю внешнеторгового сектора в ВВП вдвое выше, чем в США [7, с.145]. В последующие годы экспорт увеличивается, но он все более концентрируется на топливно-энергетическом секторе, который обеспечивает 50% общего экспорта [7, с.147]. Доля машин и оборудования в экспорте низкая. Причем почти две трети экспорта России поступает из Сибири и Дальнего Востока. Что касается импорта, то, в основном, несмотря даже в хороший урожай в отдельные годы, импорт продовольствия возрастает (к примеру, с 23 до 33% в 1994 г).

Портфельные инвестиции иностранного капитала увеличиваются. Так, 80% сделок на российской фондовой бирже являются иностранными. Такой интерес к ним обусловлен недооценкой акций российских компаний в ходе ускоренной приватизации, проведенной в 1992-1995 годах. Установлено, что в течение 1994 г. было зарезервировано (и еще пока не инвестировано) около 11 млрд. долл. под акции компаний в ряде секторов, в том числе: нефти и газа, электроники и телекоммуникаций и др. [7, с.149].В качестве такого примера выступает «Газпром», сосредотачивающий 40% мировых запасов природного газа. Он приватизирован, но остается под контролем российских государственных холдингов. Еще в 1994 г. его резервы роста были определены биржей в 30 центов с 1 долл. за баррель нефтяного эквивалента [7, с.149]. Большинство портфельных инвестиций, по мнению М.Кастельса, было заранее нацелено на финансовые спекуляции, а не реструктуризацию российской экономики. Наиболее ценная собственность в стране была оставлена менеджерами компаний и правительственными чиновниками под

государственный контроль. Однако цены акций приватизированных компаний были занижены с целью предложения иностранным партнерам существенной прибыли за мгновенно получаемую наличность, которая чаще всего оседала на их банковских счетах за границей [7, с.149].

Что касается прямых иностранных инвестиций, то они в 1990-1994 годах составляли от 3 млрд. долл. до 5 млрд. долл. США, т.е. весьма скромные суммы особенно по сравнению с Китаем и Мексикой. В 1993 г. в Китай было инвестировано 23 млрд. долл., в Мексику в 1990-1992 годы – 63 млрд. долл. [7, с. 147]. Даже в потенциально прибыльном нефтяном и газовом секторе прямые иностранные инвестиции осуществлялись весьма осторожно. Это обусловлено правовой неопределенностью, бюрократическим произволом и проблемами безопасности. В связи с этим иностранный капитал в России ориентируется на получение преимущественного доступа к энергетическим и природным ресурсам, а также на выгодные финансовые сделки. Он старается как можно меньше включаться в российскую экономику, «установив свою собственную операционную инфраструктуру». В свою очередь целевое назначение правительства и российского предпринимательства в области прямых иностранных инвестиций предусматривает вовлечение иностранных партнеров в заранее «спланированные пакетные сделки без передачи им контроля».Исключение составляют те случаи, где отсутствуют альтернативы, к примеру, технологии и оборудование для шельфового бурения [7, с.149]. Во второй половине 90-х годов XX в. экономическая ситуация в России несколько изменилась. Была даже разработана стратегия, где было определено, что «рынок не является заменой государства, он есть его дополнение, без государства рынок не может работать» [7, с.151]. К началу XX1 в. Россия пребывает в состоянии активного поиска путей своего развития. Однако, по мнению В.Иноземцева, она не может, во-первых, повторить путь азиатских «тигров»; во-вторых, обеспечить быстрый выход из создавшейся ситуации. В качестве причин он выдвигает следующие [5, с.270]:

1. Отсутствие колоссальных инвестиционных ресурсов. В экономике страны с 1995 г. отмечается отрицательная чистая доля накопления. Валовые инвестиции в основной капитал в сопоставимых ценах в 1998 г. составили лишь 22% от уровня 1990 г. [5, с.270]. Прямые иностранные инвестиции, хотя в последующие годы составили 12 млрд. долл., качественно ситуацию не изменили. К тому же их рост был остановлен сначала азиатским кризисом, а затем отказом России от платежей по внешнему долгу [5, с.270]. В итоге общая сумма прямых иностранных инвестиций составила 2% годового ВВП страны [5, с.271]. Иностранные инвестиции на душу населения в России равны 80 долл. Это в 15 раз меньше, чем в Венгрии. Чтобы выйти из создавшейся ситуации России потребуется 1 трлн. долл. [5, с.271].

2. Зависимость России от импорта потребительских товаров, продовольствия и большинства информационных технологий. К примеру, страна до сих пор не производит комплектующих к компьютерным устройствам, программного обеспечения, систем спутниковой связи и мн. др.

3. Отсутствие благоприятного инвестиционного климата в стране, поощряющего экспорт. К тому же финансовая политика 1999 г. и 2000 г. направлена, во-первых, на ужесточение в налоговой сфере; во-вторых, на контроль за курсом национальной валюты и недопущение ее девальвации [5, с.272]. Такое отношение к национальной валюте, по мнению В.Иноземцева, является неразумным с точки зрения развития экспортоориентированных производств.

4. Недооценка роли национальной науки и интеллектуального потенциала страны. К примеру, неквалифицированные работники в России составляли в конце XX в.25%, в США – 2,5% [5, с.273]. Численность работающих по специальности научных кадров находится сегодня на уровне первых послевоенных лет, а выезд научных работников за рубеж составил 300 тыс. человек в год [5, с.273]. Потери, обусловленные утечкой интеллектуального капитала, по различным оценкам составляют от 45-50 млрд. долл. в год до 60-70 млрд. долл. за весь период реформ [5, с.273].

Обязательная литература

1. Альбер М. Капитализм против капитализма. – М.: Экономическая школа, 1996.
2. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. – М.: 1999.
3. Бузгалин А., Колганов А. Введение в компаративистику. – М.: Таурус-Альфа, 1997.
4. Ван дер Вее. История экономики. – М.: Наука,1995.
5. Иноземцев В. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, противоречия, перспективы. – М.: Логос,2000.
6. Иноземцев В. Расколотая цивилизация. – М.: Akademia Наука, 1999.
7. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. – М.: ГУ-ВШЭ,2000.
8. Нуреев Р.М. Курс микроэкономики. – М.: НОРМА-ИНФОРМА-М, 2000.
9. Тодаро М. Экономическое развитие. –М.: ЮНИТИ, 1997.
10. Эклунд К. Эффективная экономика. Шведская модель. – М.: Экономика, 1991.
11. Эрхард Л. Благосостояние для всех. – М.: Начала-Пресс, 1991.
12. Gregory P., Stuart R. Soviet and postsoviet economic structure and performance. – Bost on, 1997 .
13. Gregory P., Stuart R. Comparative Economic Systems. – Boston. 1995.
14. Stiqlitz J.E. Whither Socialism? – London: Cambridge,1994.

Дополнительная литература

15. Алле М. Экономика как наука. – М.: НМЦ «Наука для общества», 1995.

16. А. Бузгалин «Мутантный капитализм» как продукт полураспада «мутантного социализма» [[Вопросы экономики, 2000, № 6.

17. Гребнев Л., Нуреев Р., Экономика. Курс основ. – М.: Вита-Пресс, 2000.

18. Де Сото Э. Иной путь. – М.: Catalaxy, 1995.

19. Мельянцев В.А. Восток и Запад во втором тысячилетии: экономика, история, современность. – М.: Прогресс, 1996.

20. От кризиса к модернизации: экономические и политические проблемы. – М.: Экономическая демократия,2000.

21. Олсон К. Возвышение и упадок народов. – Новосибирск: Экор, 1997.

22. От аграрного общества к государству всеобщего благоденствия. – М.: Прогресс, 1999.

23. Е. Платонова. Экономические системы и их трансформация [[МЭ и МО, 1998, № 7.

24. Российское общество на рубеже веков: штрихи к портрету. – М: МОНФ, 2000.

25. Туроу Л. Будущее капитализма. – Новосибирск: Экор, 1999.

26. Leibenstein Y. Economic Back – Wardness and Economic Growth. Studies in Theory of Economic Development. - New York, 1957.

27. Gillis M., Perkins D., Roemer M., Snodgrass D. Economics of Development. – London, 1995.

ГЛАВА V. МОДЕЛИ СМЕШАННОЙ ЭКОНОМИКИ В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ

5.1. Концептуальные подходы к смешанной экономике в развивающихся странах

Концептуальные подходы к моделям смешанной экономики в развивающихся странах весьма разнообразны. Среди них исследователи обычно выделяют: кейнсианские модели становления регулируемой смешанной экономики, неоклассические модели развития рыночной экономики, институциональные и неоинституциональные концепции становления смешанной экономики, леворадикальные теории, современные модели экономического роста.

К кейнсианским моделям становления рыночной экономики относят теорию «порочного круга». Она имеет различные разновидности. В частности, в теории квазистабильного равновесия американского ученого Х. Лейбенстайна выявляется, что рост урожайности приводит к улучшению питания, которое в свою очередь обеспечивает снижение показателя смертности и к увеличению продолжительности жизни. Однако естественный рост населения влияет на природные ресурсы и в большей степени на землю. Ее делят на различные участки, в конечном итоге это обусловливает падение урожайности (рис. 19а). По мнению Х.Лейбенстайна, экономическая динамика формируется за счет понижающих и повышающих факторов (рис. 9б). Предполагается, что начальный уровень дохода равен Е – равновесие низшего уровня дохода, Y - среднедушевой доход при условии действия только понижающих факторов, X - среднедушевой доход при условии действия только повышающих факторов. Если воздействие понижающих факторов сильнее, то в этом случае происходит сдвиг. Его результатом становится понижение уровня дохода.

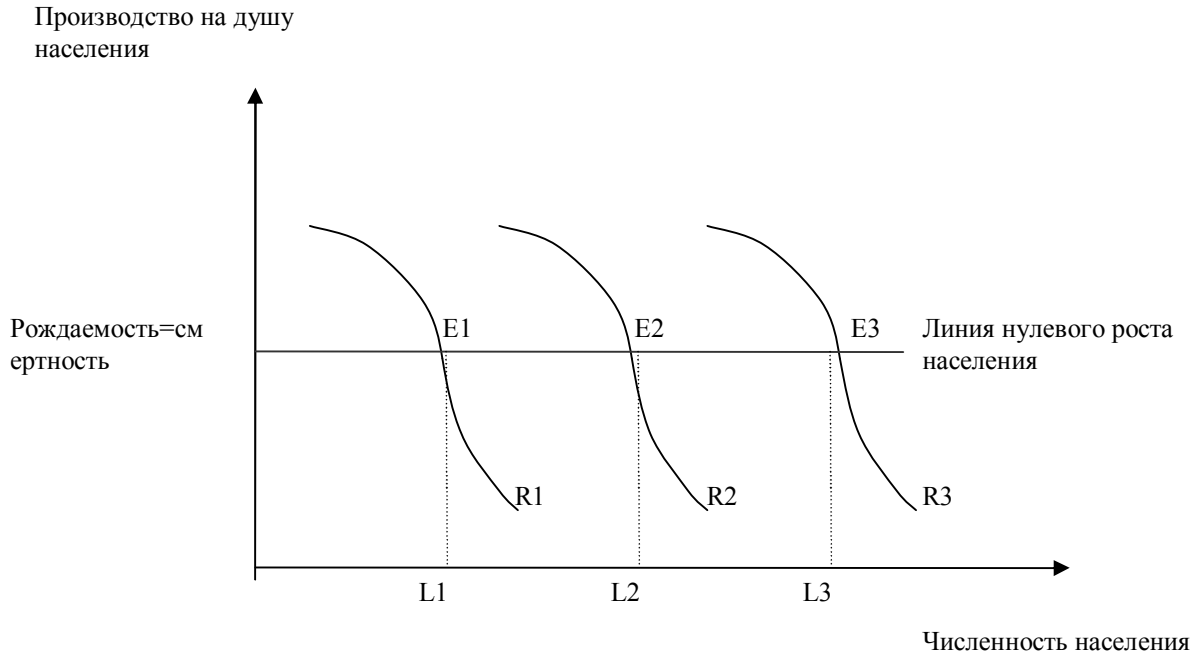


Рис. 9а. Квазистабильное равновесие

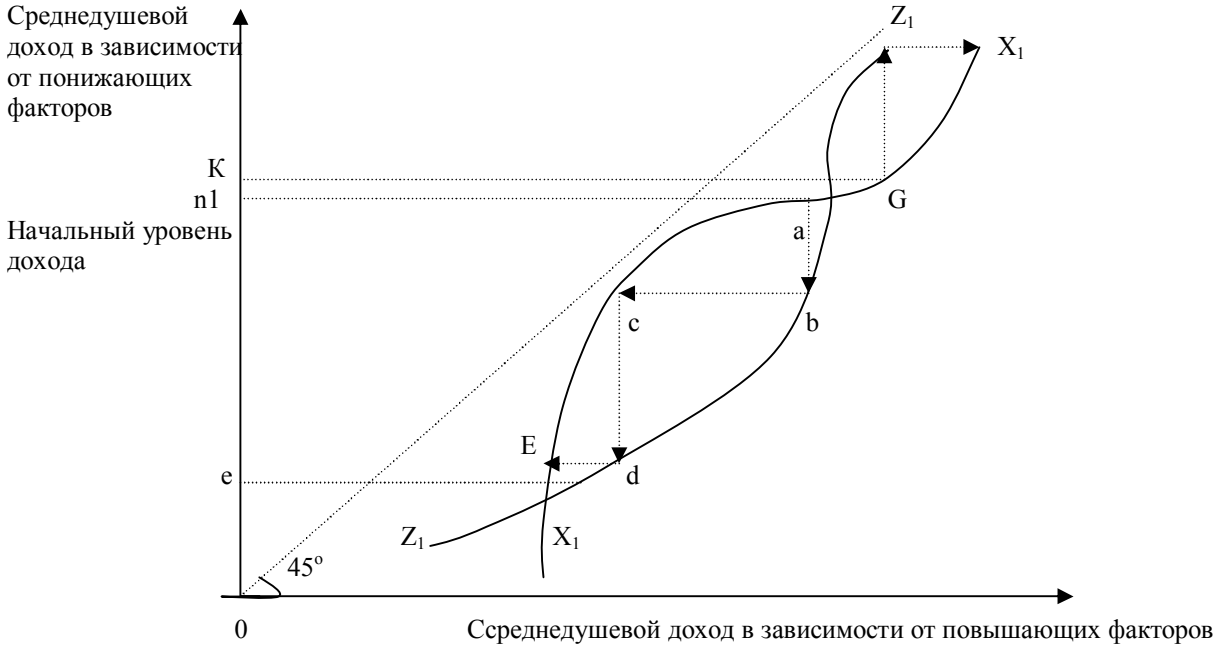


Рис. 9б. «Порочный круг нищеты» с учетом понижающих и повышающих факторов

В качестве другой разновидности теории «порочного круга» выступает концепция Р.Нурксе, согласно которой нехватка капитала обусловливает низкий уровень производительности труда, который в свою очередь определяет низкий уровень доходов. Вследствие этого складывается слабая покупательная способность, результатом которой становится недостаточные стимулы к инвестированию.

Другие теории «порочного круга» кейнсианской интерпретации связаны с низким уровнем дохода. Он приводит к низкому уровню потребления и сбережений (приложение 2). Они сопровождаются неэффективным спросом, который определяет узость внутреннего рынка и низкие темпы роста инвестиций. В результате складывается низкая эффективность и рентабельность производства и низкие стимулы к его расширению.

«Порочный круг» нищеты дополняется «порочным кругом» политической нестабильности (приложение 3). Их сочетание представляет угрозу для нарушения прав собственности и национализации частных предприятий и др. Вместе с тем возможно и обострение социальных потрясений, которое может вызвать серьезные политические потрясения.

Логическим продолжением теории «порочного круга» нищеты стала концепция перехода к самоподдерживающемуся росту, которая была разработана У.Ростоу. Ее графическая интерпретация представлена на рисунке в приложении 4/ В соответствии с его теорией традиционному обществу присущи колебания среднедушевого дохода на одном уровне, на стадии предпосылок «для взлета» среднедушевой доход имеет тенденцию к росту, на стадии «взлета» темпы роста среднедушевого дохода являются высокими. Это создает предпосылки для устойчивого роста.

Теория перехода к самоподдерживающемуся росту послужила основой для создания концепции «большого скачка». Кейнсианская модель решала проблемы только в краткосрочном периоде. Попытку ее дополнить и распространить на долгосрочный период предприняли Р. Харрод и Е. Домар. В модели Р. Харрода мультипликатор Кейнса был дополнен принципом акселератора. Наряду с этим в модель были введены ожидания предпринимателей. Согласно модели Е. Домара предполагалось, что для сохранения равновесия необходимы одинаковые темпы роста инвестиций и национального дохода. При этом они должны быть постоянными во времени. Затем эти модели были объединены в единую модель, которая стала основой для появления теории «большого толчка». В ней, во-первых, предусматриваются крупные вливания капитала, способствующие самоподдерживающемуся росту, во-вторых, в качестве источника инвестиций выступают принудительные сбережения, являющиеся результатом денежно-кредитной и налоговой политики, в-третьих, неэффективность фискальной системы компенсируется импортом капитала.

Однако инвестиции не должны быть полностью использованы на удовлетворение текущих потребностей (рис. 10а). В качестве «минимального критического усилия» выступает уровень инвестиций не менее 12-15% национального дохода. Их такая величина, во-первых, позволяет повысить темп

роста среднедушевого дохода; во-вторых, увеличивает число предпринимателей, которые обеспечивают рост дохода на душу населения [26, с.132].

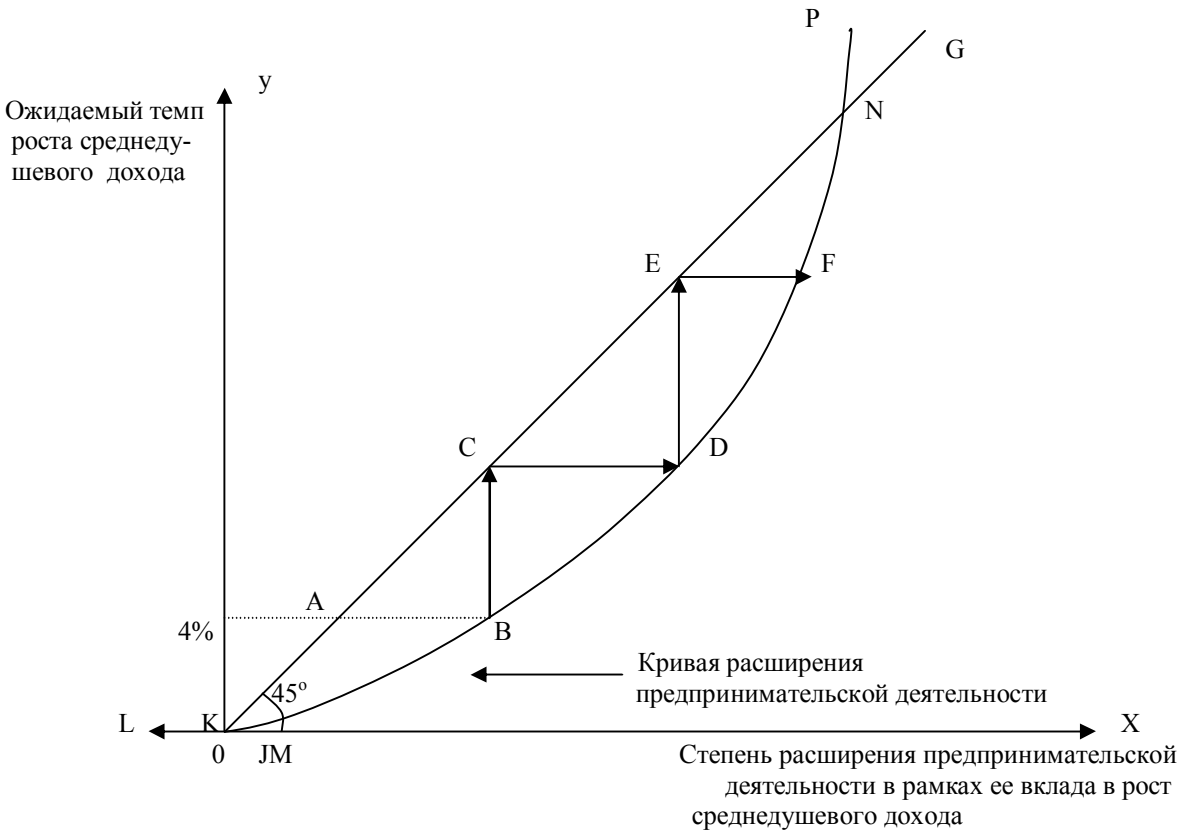


Рис. 10а. Повышение среднедушевого потребления по мере расширения предпринимательской деятельности (мультипликативный эффект)

Вследствие роста среднедушевого дохода покупательная способность населения и его спрос возрастают (рис. 10б). Рост спроса, в свою очередь, становится стимулом для расширения предпринимательской деятельности. В результате первоначальный мультипликативный эффект углубляется, т.е. сначала осуществляется переход к кривой C_1 и C_2 ,а затем от них к C_3 и т.д.

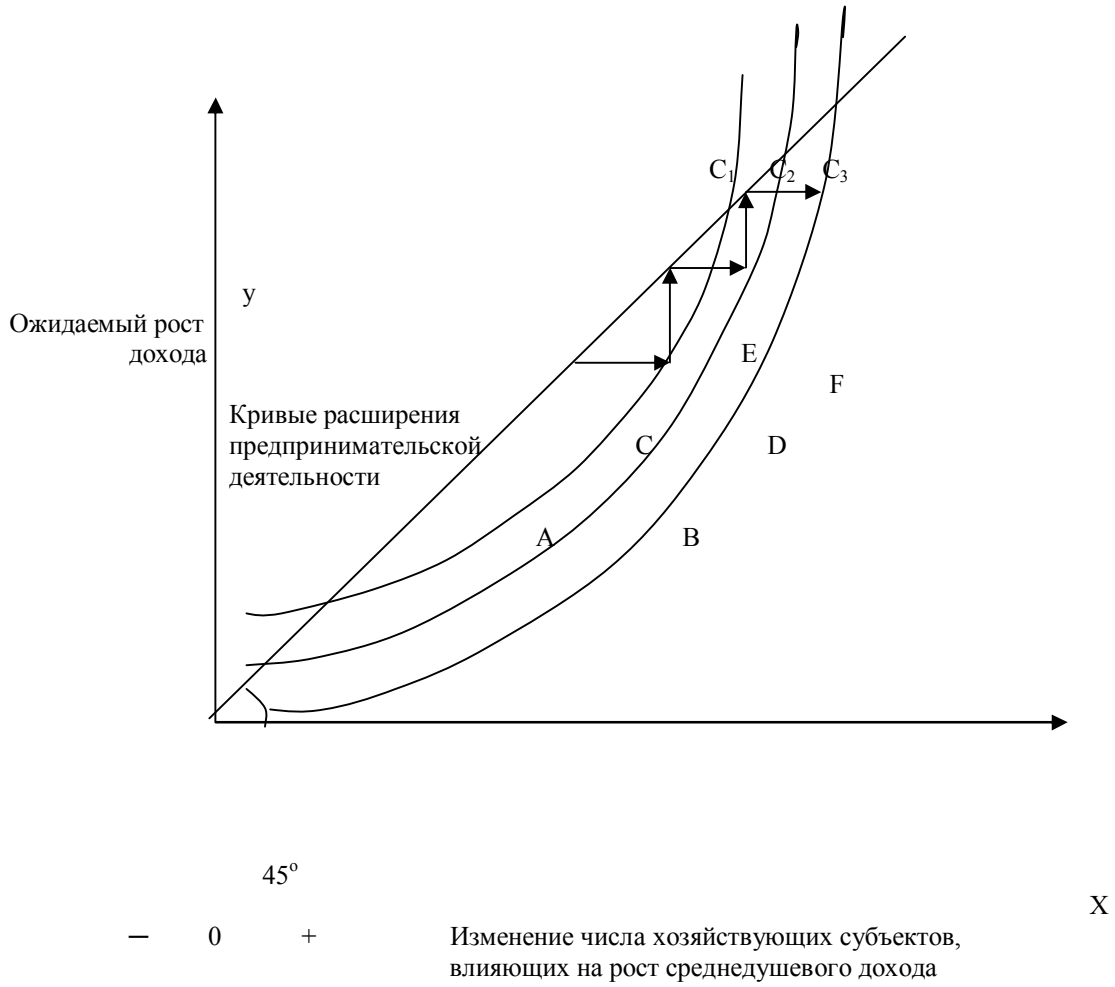


Рис. 10б. Рост числа хозяйствующих субъектов, влияющих на увеличение среднедушевого дохода (карта предпочтительных реакций)

В качестве разновидностей теории «большого толчка» выступили модель Р.Нурксе, предложившего осуществить «сбалансированный набор инвестиций» и модель А.Хиршмана,в основе которой лежала концепция несбалансированного роста. Однако обе модели вызвали много возражений. Главным недостатком первой модели считали отсутствие в развивающихся странах огромного капитала, необходимого для ее реализации; второй модели – возникновение «все новых противоречий и дефицитов», результатом которых становится однобокое развитие секторов экономики. Попытка ликвидировать

при несбалансированном росте новые диспропорции порождает новые проблемы (рис. 10в).

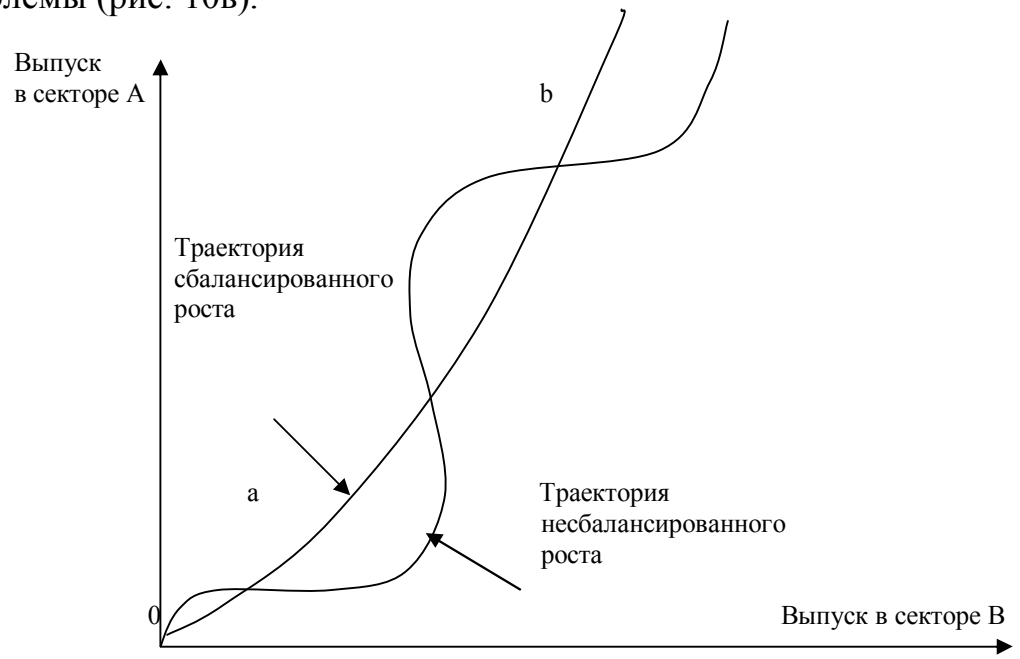


Рис. 10в. Траектория сбалансированного и несбалансированного роста

В процессе сбалансированного и несбалансированного роста общие точки возможны. Однако они в большей степени являются исключением из правил (в данном случае на рисунке 10в представлены общие точки а и б).

Модель экономического роста с двумя дефицитами была разработана американскими исследователями Х.Ченери, М.Бруно и др. По существу, она представляет собой систему средне-долгосрочных регрессивных моделей. Темп роста в ней определяется в зависимости от дефицита внутренних ресурсов (дефицит сбережений) либо внешних (торговый дефицит). Причем, решая проблему нехватки сбережений, государство одновременно ликвидирует проблему торгового дефицита и наоборот. Главное состоит в правильном выборе целевого темпа роста ВВП и мер, определенных для его достижения (рис. 11). Целевой темп роста ВНП определяет точка R_1, в которой пересекаются избранные стратегии [28, с.178].

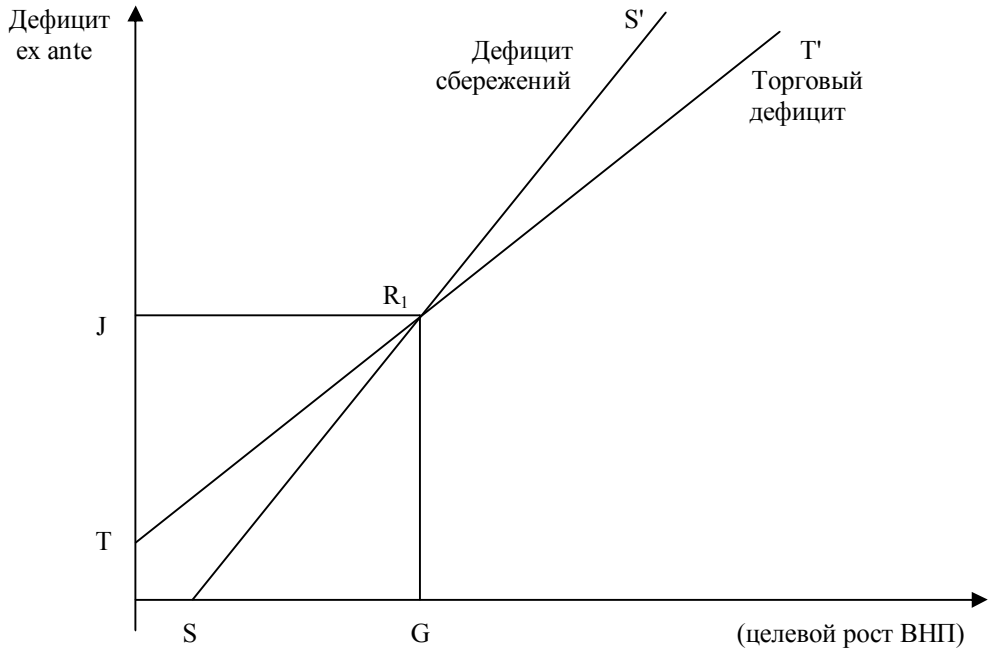


Рис. 11. Модель с двумя дефицитами: графическая интерпретация

По мнению неоклассиков, главным условием экономического развития являются внутренние ресурсы. Поэтому в своих исследованиях они уделили главное внимание равновесию между накоплением капитала и ростом населения. Согласно концепции У.А.Льюиса, одного из видных сторонников этого направления, его модель применима для тех стран, где плотность населения высока, капитал дефицитен, а естественные ресурсы ограничены [30, с.402]. Поскольку в развивающихся странах складывается избыточное предложение рабочей силы, то существующий среднедушевой уровень зарплаты принимается за постоянный (приложение 5). Под влиянием роста спроса он не изменяется. Уровень зарплаты регулирует средний продукт труда. В этих условиях предложение труда является абсолютно эластичным и кривая предложения становится параллельной оси абсцисс. При повышении спроса (сдвиг кривой из D_{L1} в D_{L2}) роста зарплаты не происходит. Ситуация на рынке труда в развитых странах складывается иначе (приложение 6).

Дуализм экономики развивающихся стран (промышленный и аграрный сектора) предусматривает в них функционирование различных законов распределения. В частности, в промышленном секторе действует закон предельной производительности (предельный продукт), в аграрном секторе – закон постоянной институциональной зарплаты (средний продукт). Их функционирование представлено на рисунок 12а и 12б. Вследствие развития промышленности осуществляется рост зарплаты и числа занятых. В данном случае D_{L1} сдвигается в положение D_{L4} до тех пор, пока начинает расти. В результате реальная зарплата повышается (рис. 12а). Сверхприбыль (заштрихованная область на рисунке 12б) сначала велика, но затем она снижается по мере роста зарплаты.

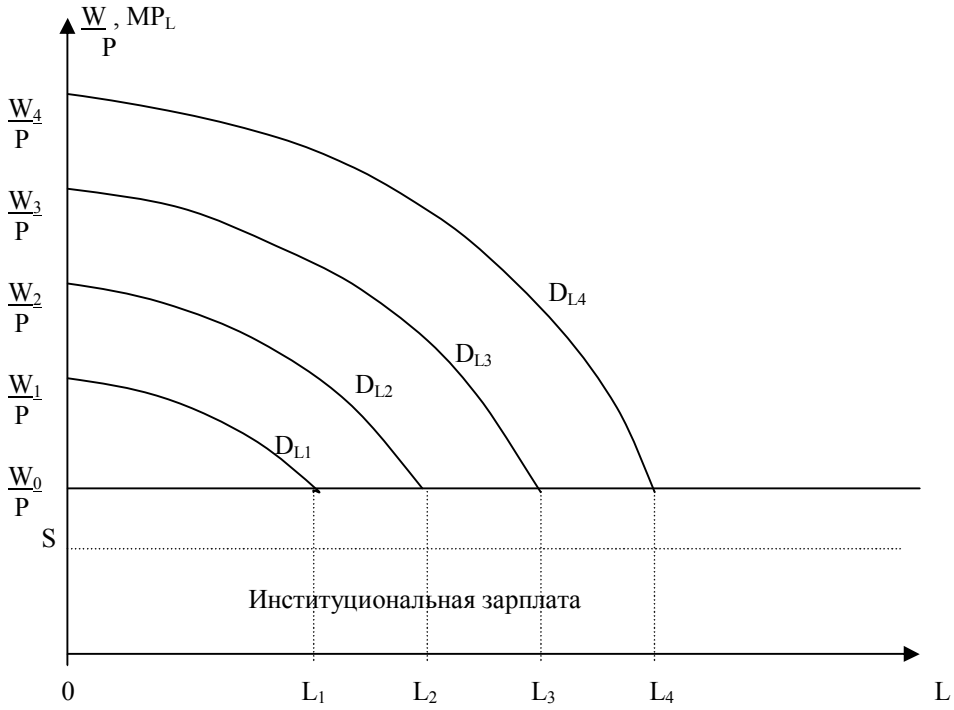


Рис. 12а. Модель У.А. Льюиса

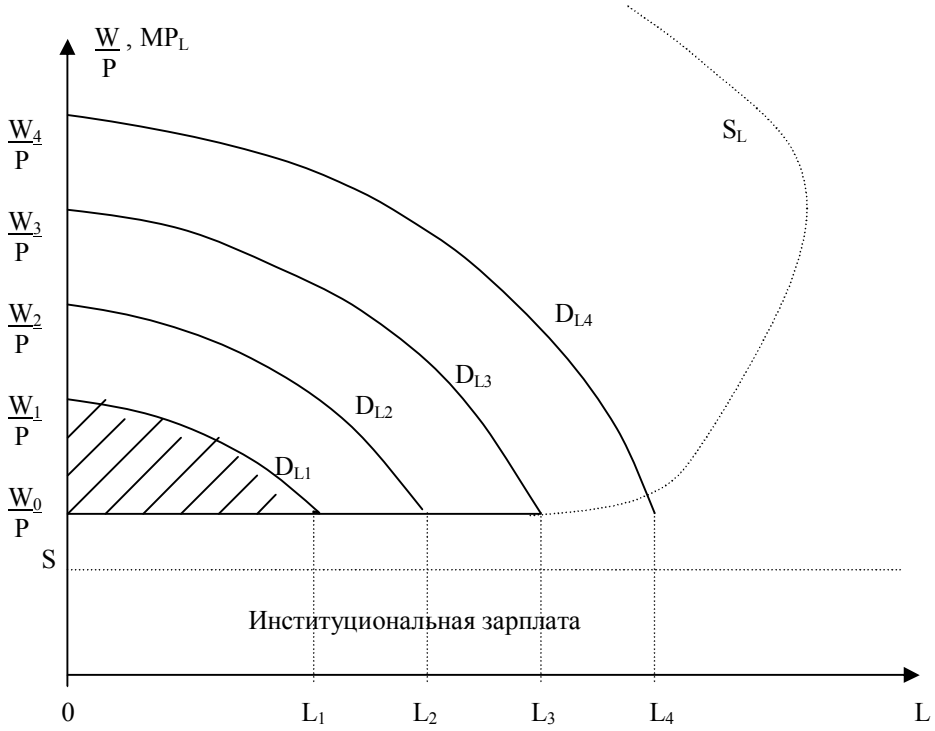


Рис. 12б. Модель У.А. Льюиса в перспективе

Модернизация в модели У.А.Льюиса предусматривает процесс перераспределения ресурсов из аграрного сектора в промышленный, Здесь возможны две основные проблемы; первая связана с накоплением, т.е. мобилизацией сбережений и превращением их в инвестиции; вторая - относится к занятости, т.е. изъятие рабочей силы из трудоизбыточной сферы и перемещение ее в трудонедостаточную.

Однако может возникнуть ситуация, известная под названием «рост без развития» (рис. 13). Она появляется там, где используются трудоемкие технологии. Они могут принести успех, но только в краткосрочном периоде. В долгосрочном периоде трудоемкие технологии приводят к резкому росту зарплаты, увеличению совокупного фонда зарплаты и потребительского спроса. В результате появляется галопирующая инфляция, а социальная напряженность в обществе возрастает

.

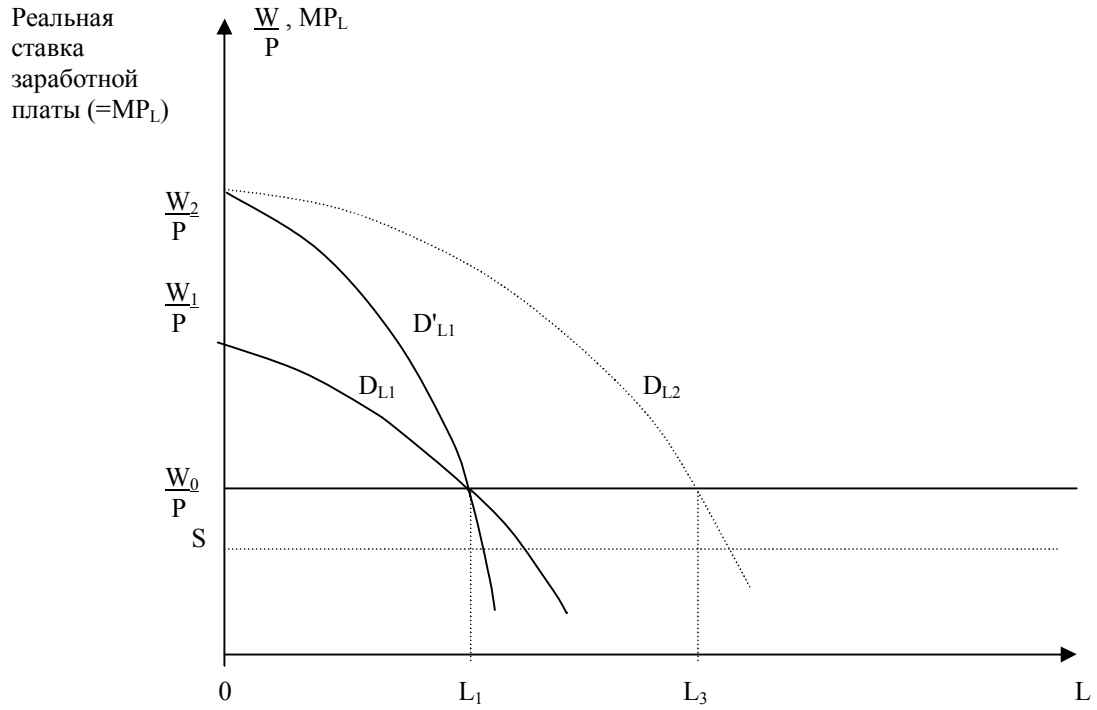


Рис. 13. Воздействие на занятость трудосберегающего накопления капитала в модели У.А. Льюиса

Позднее в моделях дуалистической экономики анализируются уже не два, а три дуализма. В модели Фея-Раниса межсекторный обмен включает рынок труда ,рынок товаров и финансовый рынок. Ее упрощенный вариант в закрытой дуалистической экономике представлен на рисунокунке 14а. В квадранте II кривая Q*, O^*_1 представляет существующий уровень среднедушевого потребления. Она может стать горизонтальной, если часть населения представляет собой избыточную рабочую силу и имеет низкий, предельный продукт (или нулевой).В результате складывается ситуация под названием «аграрное перенаселение».Точка «В» на этом рисунке отражает распределение между аграрным и неаграрным секторами.

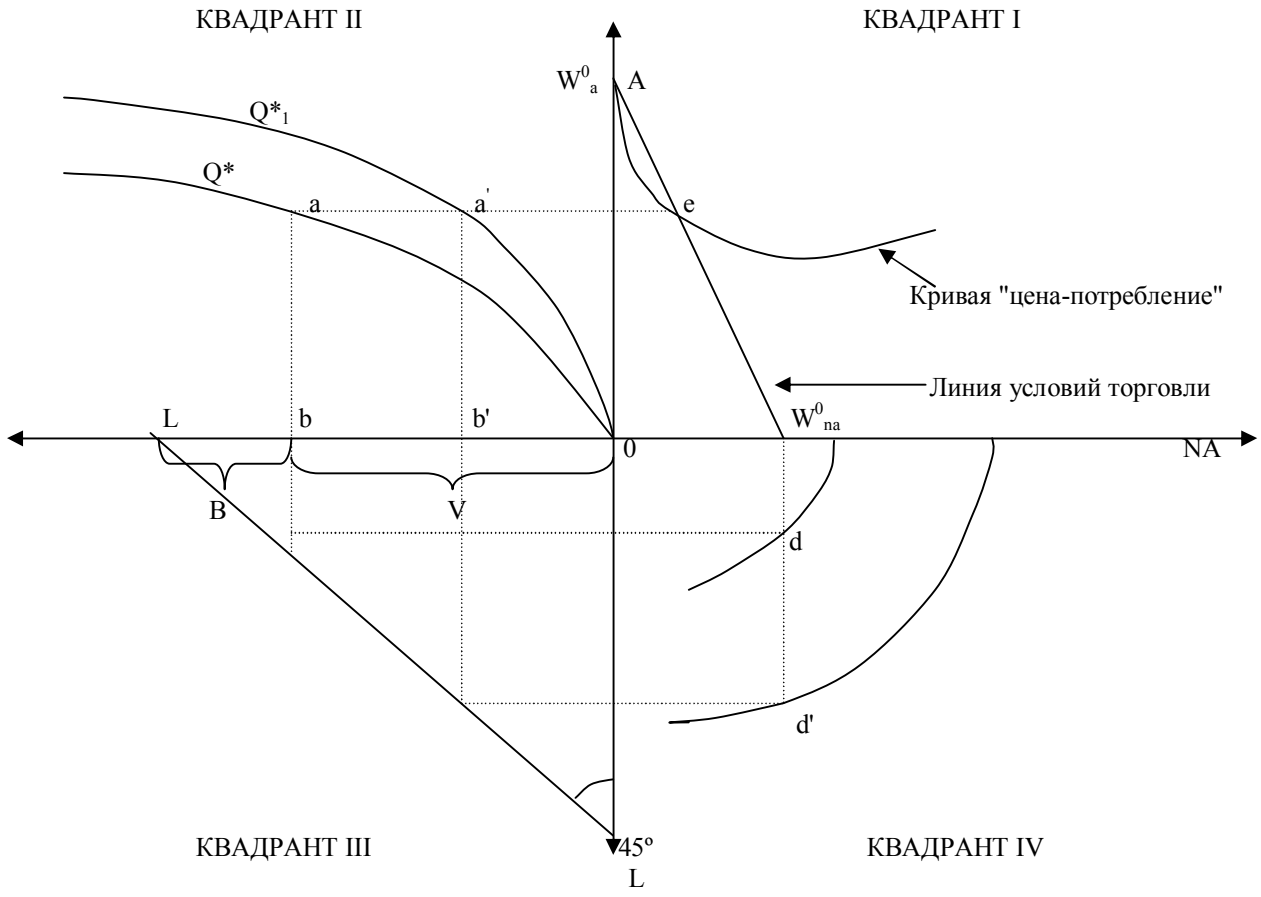


Рис. 14а. Сбалансированный рост в закрытой дуалистической экономике

В квадранте IV отражена модель У.А. Льюиса. В данном случае она определяет число занятых с учетом существующего уровня зарплаты в неаграрном секторе экономики.

В квадранте I представлен межсекторный обмен между аграрными и неаграрными секторами.

Использование трудоемких технологий приводит к сдвигу занятости в неаграрном секторе (квадрант IV). Он, в свою очередь, обусловливает изменение выпуска (квадрант II). Их направление отражено в кривой «цена-потребление». В результате условия труда и зарплаты сближаются, а жизненный уровень выравнивается. Вследствие этого дуализм на потребительском рынке сокращается.

Кейнсианские модели были основаны на жесткой взаимодополняемости ресурсов..Неоклассические модели предусматривают относительную взаимодополняемость ресурсов (рис. 14б). Они предполагают более широкий набор возможностей. Поэтому в условиях более высокой цены капитала и относительной дешевизны труда всегда возможна замена «более дефицитного ресурса менее дефицитным» (рис.14в).

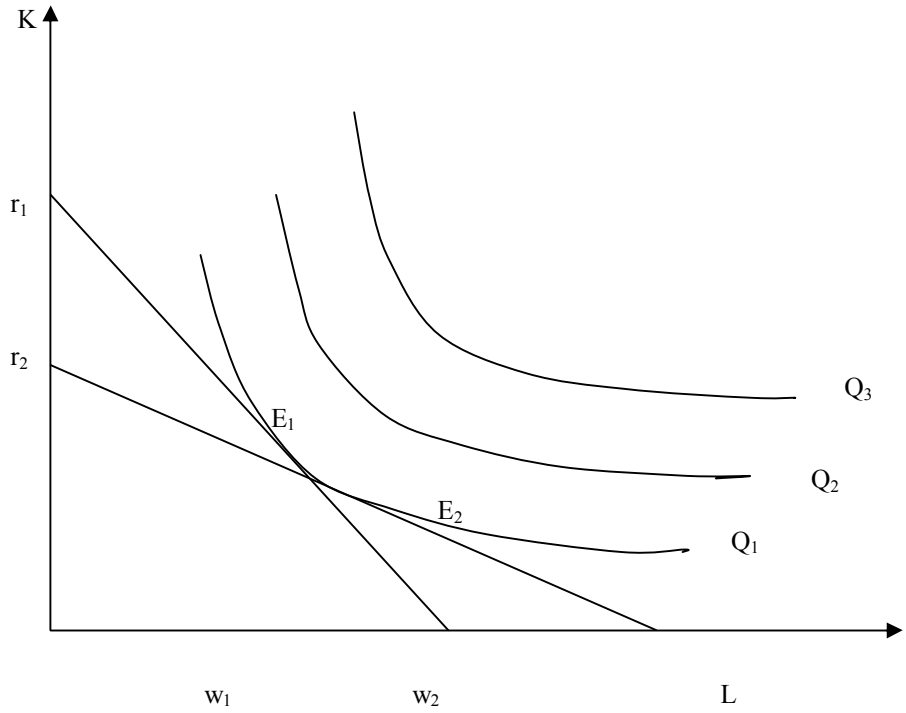


Рис. 14б. Относительная взаимодополняемость ресурсов в неоклассических моделях

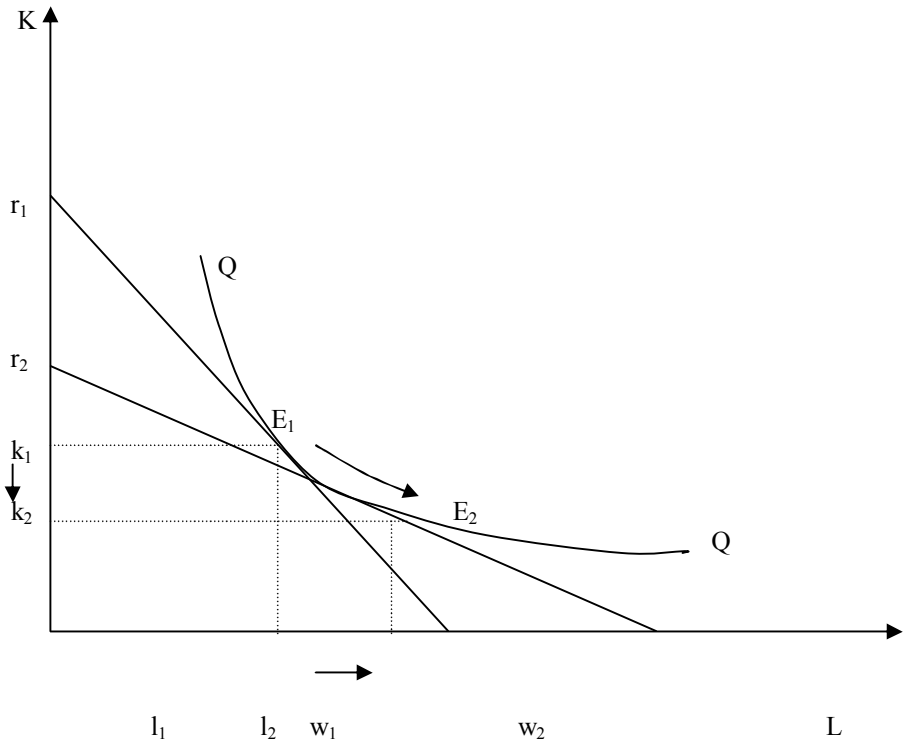


Рис. 14в. Выбор технологии

Дальнейшее совершенствование модели Фея-Раниса привело к двум разновидностям. Одна из них была основана на более последовательном учете внешнеторгового аспекта, другая представляла собой многосекторные модели.

В первой модификации (рис. 14г) предусматривались дополнительные резервы для экспорта. Они отражены в квадранте II [(см. заштрихованную область). Возникающий в этом случае дополнительный спрос на продукцию развивающихся стран вызывает спрос на рабочую силу. Последующий за этим рост зарплаты в экспортоориентированном секторе позволяет удовлетворить свои потребности, в том числе и за счет импорта. Кривая «цена-потребление» в этом случае сдвигается. Бюджетное ограничение становится менее жестким.

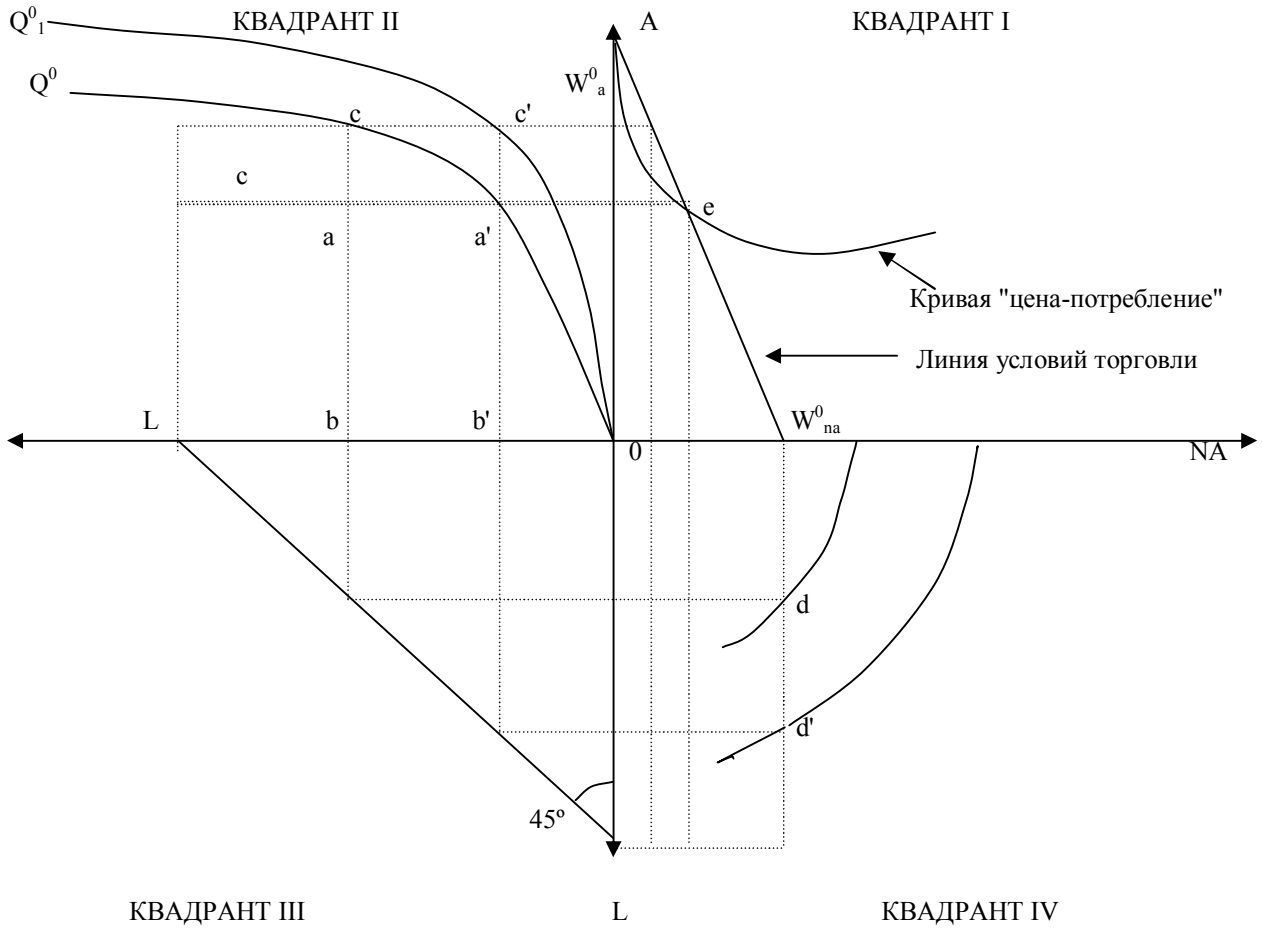


Рис. 14г. Сбалансированный рост в открытой дуалистической экономике.

Многосекторные модели, появление которых связано с приближением к реальной действительности, были различных модификаций. Одна из них представляет собой четырехсекторную модель. В ней наряду с промышленным и аграрным секторами были включены сектор услуг и экспортоориентированный сектор. Однако и они оказались мало приспособленными для решения текущих практических проблем.

Институциональные концепции модернизации в отличие от неокейнсианских и неоклассических основаны на качественно новой теоретической основе. Из всех их разновидностей наибольшее значение для развивающихся стран имеет концепция «азиатской драмы», разработанная Г. Мюрдалем. По его мнению, западные теории являются методологически

несостоятельными, поскольку они переносят реалии индустриального общества на экономику развивающихся стран. В результате формируется экономика «анклавного типа», т.е. создание узкого сектора промышленности по западному типу, который в большей степени связан с внешним рынком, нежели с внутренним. В результате политика индустриализации решает проблемы развивающихся стран лишь частично и не затрагивает «глубинные и всеобъемлющие преобразования» экономики общества в целом. В частности, он считает, что кейнсианский подход не применим к подавляющему большинству населения. Из 147 млн. человек, проживающих в Индии в 80-ые годы XX в. только 13 млн. человек работали в современном секторе.

В концепции «азиатской драмы» отражены:

Первое. Азиатские ценности (прежде всего, религиозность, моральная ценности др.) и их значение для развития общества. Они возводят нужду в добродетель. К тому же религии, господствующие в регионе (индуизм, брахманизм, ислам) существенным реформам не подвергались. Более того идеалы модернизации нуждаются в националистической окраске.

Второе. Преувеличение роли экономического планирования, что обусловлено не только крайней бедностью и демографическим взрывом, но и давней восточной традицией и привычкой «полагаться на власть». Особенностью планирования является его программный характер. Фактически оно сведено к составлению прогнозов. Формального равенства даже не обеспечивают юридические законы, принятые в ряде стран. В основном, в этом регионе осуществляются половинчатые меры, которые приносят больше выгоды высшим и средним слоям населения, чем нищим. К тому же законодательство об уровне зарплаты и видах социальной обеспеченности не затрагивают большинства населения - т.е. сельского.

Третье. Оценка состояния теории и практики социализма в освободившихся странах, Его различные разновидности («исламистский», «буддийский», «социализм сарводайн») Г. Мюрдаль считает «простой заменой» группы иностранных предпринимателей предпринимателями местными.

Четвертое. Оперативное регулирование в развивающихся странах, по существу, сводится к контролю над ценами, выпуском ценных бумаг, экспортом и импортом, выдаче лицензий на строительство предприятий др. В результате оно приводит к монополизации производства. Оперативное регулирование является дискреационным, т.е. частный сектор регулируется по решению чиновников. Вследствие этого предпринимателям приходится прокладывать себе дорогу «сквозь джунгли административных мер». «Связи» при этом играют главную роль. Поэтому предприимчивость на Востоке понимают как умение устанавливать контакты с регулирующими органами правительства.

Пятое. Оценка уровня безработицы в развивающихся странах имеет условный характер. Ввиду отсутствия пособий по безработице регистрируются только люди с высшим образованием. В конце 80-х годов XX в. каждый второй неграмотный проживал в Индии.

Недоиспользование трудовых ресурсов является главной причиной слаборазвитости стран. Анализируя их состояние, Г. Мюрдаль приходит к выводу, что для подъема экономики необходимо смягчение неравенства населения (приложение 7а,б). Тем самым он полемизирует с С.Кузнецом (приложение 8а,б), по мнению которого, на ранних стадиях развития индустриализации доля доходов беднейших слоев населения в общих доходах населения снижается, а коэффициент Джини растет, достигая 0,6-0,7 к концу ее завершения. В результате поляризация населения возрастает.

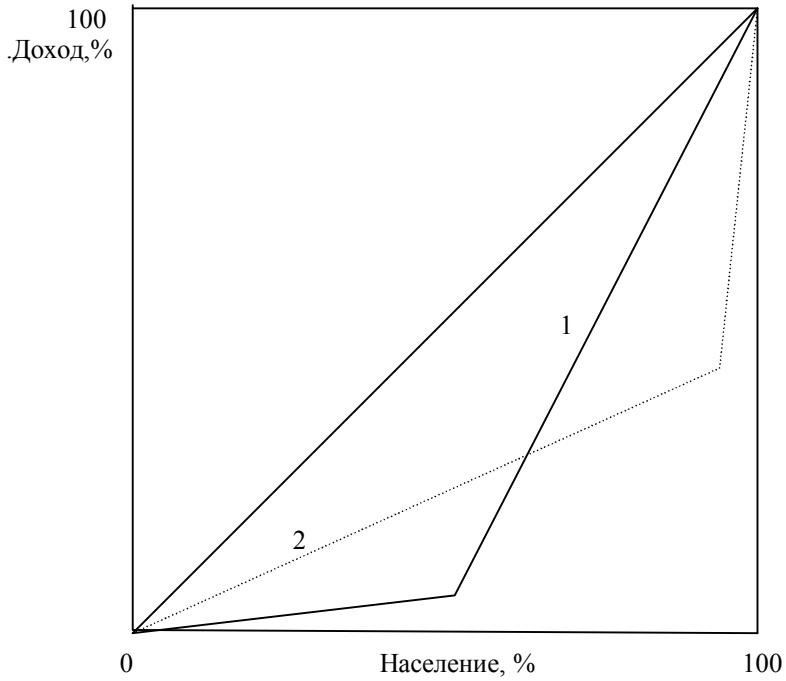


Рис. 15а. Развитие и неравенство

Главную проблему для преодоления отсталости Г. Мюрдаль видит не в росте накопления капитала, а в обеспечении населения продуктами питания на таком уровне, чтобы стимулировать более интенсивный и более производительный труд. Для обеспечения реального роста трудового вклада он предлагает целую программу развития местных промыслов.

Концепция Г. Мюрдаля позволила выявить, во-первых, рост, который не сопровождается улучшением положения большинства населения; во-вторых, развитие, обеспечивающее повышение степени удовлетворение основных потребностей всех членов общества. При возможных двух вариантах, изображенных на рисунок 15а, отражающих один и тот же коэффициент Джини, Г. Мюрдаль одобряет тот, который приводит к повышению благосостояния бедных (см. 2-ю кривую).

Из других разновидностей институциональной теории интерес вызывает концепция Э. де Сото, где главным объектом исследования становится эволюция внелегальных форм деятельности и их роль в становлении рыночной экономики. В развивающихся странах темпы роста городского населения значительно опережают темпы роста занятых.В этих условиях среди недавно урбанинизированного населения складывается явная безработица, а скрытая – в городском неформальном секторе. Официальные власти вследствие массовой урбанизации не могли обеспечить жильем всех мигрантов. Поэтому теневые предприниматели (не по своей

воле) почти наполовину решили проблему жилищного строительства путем нелегальной застройки. В начале 80-х годов XX в. в Лиме доля внелегального жилищного строительства составила 42,6% (доля легального строительства – 49,2%) [18, с.54]. При этом люди осуществляли незаконный захват земли, создавали неформальные организации и добивались легализации жилищного строительства.

Наряду с этим развивалась и внелегальная торговля. Она функционировала в двух формах: уличной и рыночной. В уличной торговле, в частности, в Лиме принимало участие 200-300 тыс. чел. Их оборот составил 322 млн. долл. Причем 59,5% уличной торговли приходилось на продовольствие [18, с.101-102]. Сначала торговцы осуществляли поиск наиболее выгодных мест, затем они стремились закрепиться на них. Позднее они осуществляли поиск союзников и организовывали минирынки, внутри которых была специализация. Однако право собственности на место у них не было закреплено законодательно. Поэтому условия его продажи были затруднены. Такие торговцы стремились платить налоги, поскольку это создавало видимость легализации захваченного места. Такие налоги в Лиме платили в 1,7 раза больше, чем налоги в лицензированных магазинах. Затем уличная торговля постепенно превратилась в рыночную. Подавляющая часть рынков возникала таким путем (82,8%).

Общественный транспорт в Лиме также функционировал на внелегальной основе. Типы внелегальных транспортных средств были весьма разнообразными. Доля внелегального транспорта в Лиме в 1984 г. составляла 95%. Эволюция внелегального транспорта была аналогичной развитию внелегальной торговли.

Причем масштабы теневой экономики были велики не только в Перу, но и в других развивающихся странах, где они составляли 43,9%.

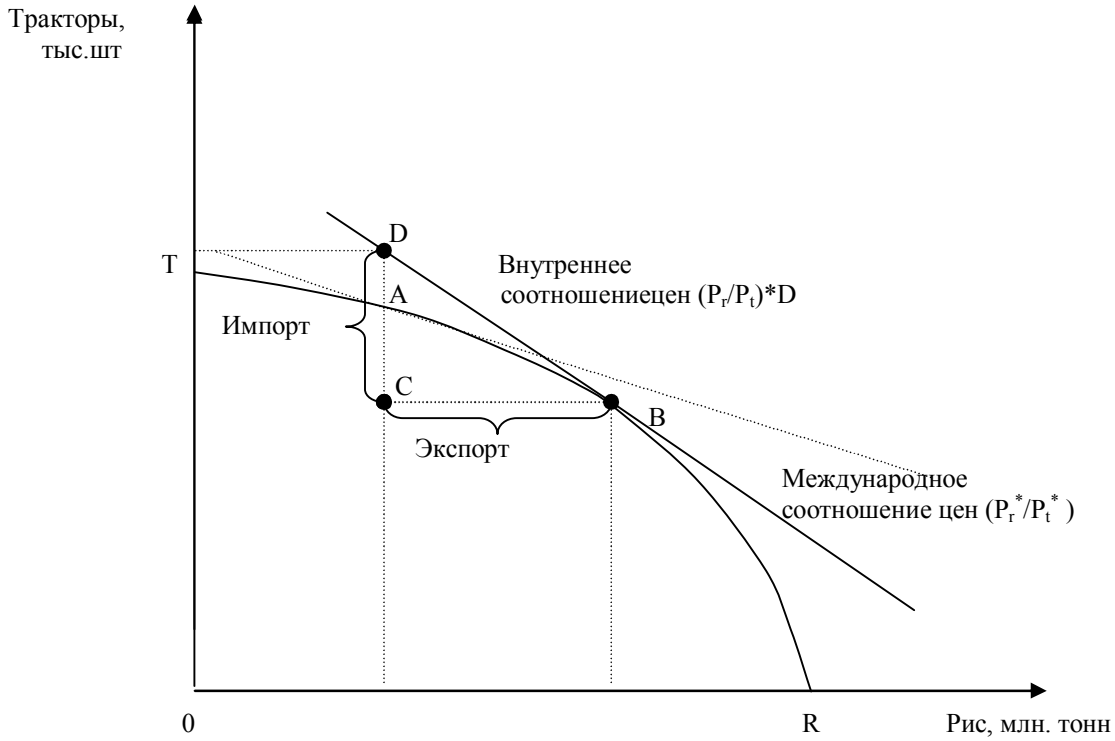
Развитие внелегального сектора приводит к порочному кругу внелегальности. Его последствиями становятся: увеличение налогов на легальную деятельность, требования экономических привилегий и налоговых льгот, ограничение конкуренции и снижение эффективности легального сектора.

По мнению де Сото, необходимо осуществить меры типа ликвидации препятствий, мешающих интеграции легального и теневого секторов, и создания единой правовой и экономической системы, исключающей дискриминацию [18].Только после их реализации люди «смогут поверить в себя и в экономическую свободу» [18, с.317].

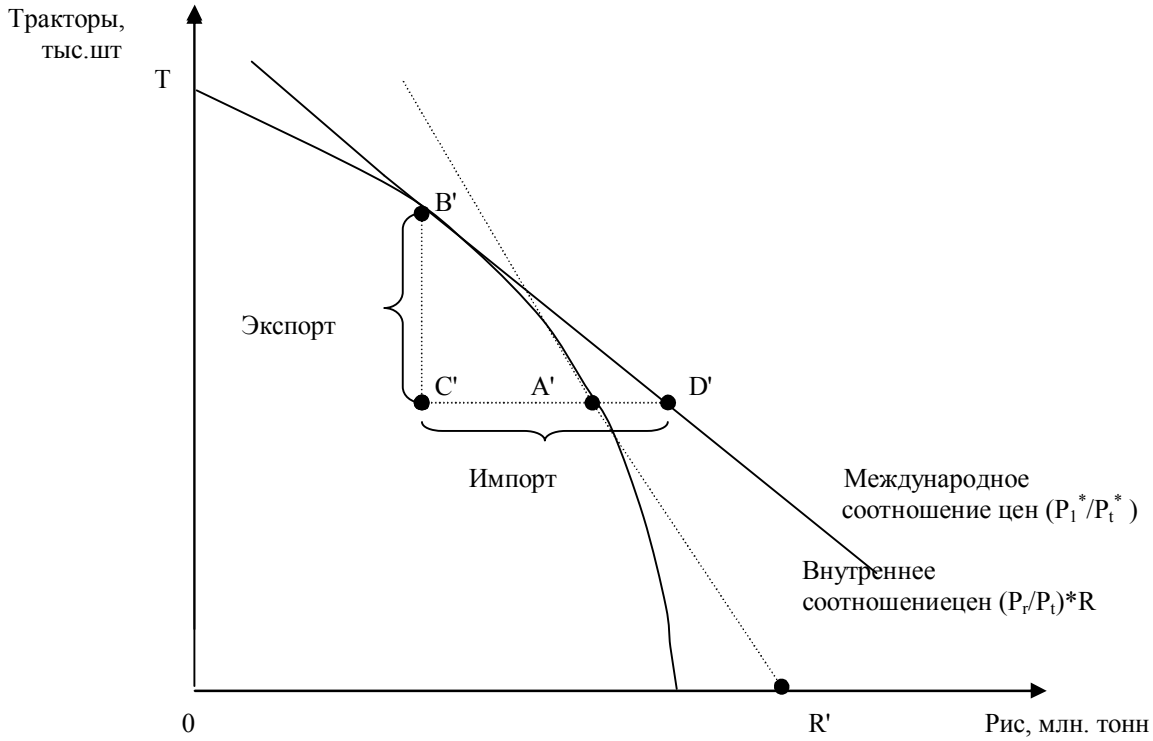
Институциональные концепции значительно расширили современную экономическую теорию. Однако внешние факторы были исследованы недостаточно глубоко.

Внешняя торговля всегда оставалась в центре внимания ученых. К примеру, классическая теория объясняла международную торговлю различной производительностью труда в разных странах при производстве одного и того товара.

Неоклассическая теория предусматривала, что все страны имеют одинаковый доступ к технологиям производства всех товаров. Вместе с тем в различных странах складываются различные цены на ресурсы.



а) Развивающаяся страна



б) Развитая страна

Рис. 16. Неоклассическая теория: сравнительные преимущества экспортной ориентации

Вследствие этого страны с дешевой рабочей силой имеют сравнительные преимущества при производстве трудоемких товаров. Одна из возможных ситуаций представлена на рис. 16аб. Для развивающейся страны присуща

большая специализация в аграрном секторе, для развитой – в промышленном. В конечном итоге от международной торговли выигрывают обе страны. Причем с ее ростом их выгоды возрастают. Однако такая выгода больше присуща в краткосрочном периоде, нежели в долгосрочном.

Более того, неоклассическая теория основана на предпосылках, не функционирующих в современном обществе. Вместе с тем она не учитывает и его новые тенденции, среди них; ТНК, на внутренний обмен которых уходит до 1/3 мировой торговли; возросшую роль государства в международной торговле; а также национальную принадлежность факторов производства.

В концепциях левых радикалов, появившихся в связи с неудовлетворенностью теорией сравнительных преимуществ, в центре внимания оказались теория периферийного развития. Одной из ее разновидностей становится концепция неэквивалентного развития А. Эммануэля, где главной целью исследования становится анализ изъятия и присвоения продукта, произведенного в развивающихся странах. Поэтому в ней он выявляет следующие направления.

Две формы неэквивалентного обмена («побочную» и «истинную»). Побочная форма формируется под воздействием нарушений, складывающихся в ходе выравнивания нормы прибыли. «Истинная» форма связана с институциональными различиями формирования зарплаты в развивающихся и развитых странах. Они обусловлены монопольным положением профсоюзов индустриальных стран, которые добиваются более высоких ставок для своих членов. В связи с этим, по мнению А. Эммануэля, все выгоды от неэквивалентного обмена получает рабочий класс индустриальных стран. В его концепции «зарплата – причина, а эксплуатация – следствие» [31, с.189].

Регулярное перераспределение прибавочной стоимости, произведенной в развивающихся странах, в пользу империалистических держав. Рассматривая в связи с этим рынки факторов, он пришел к выводу, что рынок капиталов имеет более развитый характер. Движение труда усложняется под воздействием различных институциональных факторов, к примеру, профсоюзов развитых стран. Поэтому он делает вывод о международной мобильности капитала и международной немобильности труда [31].

В концепции С. Амина, полемизирующего с А. Эммануэлем, определены;

Во-первых, меры для ликвидации неэквивалентного обмена, в частности налогообложение экспорта и диверсификация внутреннего производства.

Во-вторых, решающий фактор развития общества, в качестве которого выступает международная деятельность капитала. Господствующим классом и главным получателем выгоды от неэквивалентного обмена становится империалистическая буржуазия.

В-третьих, возможности получения прибыли при отсутствии прямого контроля за собственностью. Он был необходимым в период времени, когда техника производства была примитивной. В условиях, когда развитые страны сосредотачивают 98% мирового научно-технического потенциала, необходимость в нем отпадает.

В конце XX в. особое значение приобретают модели экономического роста, в частности, модель Солоу. Она обусловила замену кейнсианской модели на неоклассическую теорию роста. Так, в модели классического типа предельный продукт капитала MP_k убывает по мере роста капиталовооруженности. В модели Солоу ситуация складывается иначе (рис. 17б). Поскольку государственные закупки не учитываются, то совокупный спрос (y) определяется инвестициями (i) и потреблением (c). В условиях равновесия инвестиции равны сбережениям (s) и пропорциональны доходу. Поскольку y = f(k), то i = sf(k), где k - капитал на одного работника.

В условиях равновесия инвестиции равны выбытию: sf(k) = vk. Равновесный рост капиталовооруженности обозначается через k* (рис. 17в). При несоответствии инвестиций выбытию модель стремится к равновесию. Когда валовые инвестиции будут больше выбытия, то капиталовооруженность возрастает. Если они будут меньше выбытия, то капиталовооруженность снижается (рис. 17в).

На устойчивость капиталовооруженности труда влияет и норма сбережения. Ее рост приводит к повышению устойчивого уровня капиталовооруженности с k* до k_2* (рис. 17г). В краткосрочном периоде увеличение нормы сбережения способствует ускорению экономического роста. Оно будет происходит до тех пор, пока экономика не достигнет нового устойчивого равновесия.

Однако процесс накопления и увеличение нормы сбережения не объясняет сам механизм непрерывного экономического роста. Они выявляют только возможности перехода из одного состояния равновесия в другое. В связи с этим Р. Солоу вводит в модель такие два параметра, как рост населения и технический прогресс. Рост населения снижает капиталовооруженность, поскольку имеющийся капитал распределяется между возросшим числом занятых. Поэтому необходимы дополнительные средства для его повышения. В результате складывается устойчивое равновесие с учетом роста населения и технического прогресса (рисунок 17д).

Помимо этого в модель Солоу была введена гипотеза о сходимости. В двух странах, имеющих одинаковые производственную функцию, темп роста населения, норму выбытия и норму сбережения, выявляется стремление к одному и тому же устойчивому уровню капиталовооруженности (k*). Однако в развивающейся стране первоначальный уровень капиталовооруженности ниже (k), чем в развитой (k_2). Вместе с тем в обоих случаях он складывается ниже равновесного (k*): $k_1<k_2<k^*$. Поэтому в развивающейся стране темпы роста капиталовооруженности должны быть первоначально более высокими, нежели в развитой. Однако, чем ближе к устойчивому росту капиталовооруженности, тем меньше будет темп ее прироста. Это, в свою очередь, обусловливает снижение темпов экономики, в целом (приложение 9 а).

Помимо гипотезы о строгой сходимости существует гипотеза о нестрогой (условной) сходимости (приложение 9 б). В этом случае предусматривается, что каждая страна имеет свой уровень капиталовооруженности (k_1*< k_2*). При норме сбережения в развивающейся стране (S_1) меньшей, чем в развитой стране

(S_2), темп прироста капиталовооруженности может быть больше, меньше или равен темпу прироста капиталовооруженности в развитой стране. Одна из этих ситуаций представлена на рис. в приложении 9 б, то есть: $qk_1<qk_2$.

Однако в условиях изменения темпов прироста населения в трудоспособном возрасте возможны самые различные равновесные состояния при самых различных уровнях капиталовооруженности (k_0*, k_1*). Причем одни из них могут быть устойчивыми, другие – нет (приложение 9 в). В данном случае E_0 - это устойчивое равновесие; E_1 – неустойчивое равновесие.

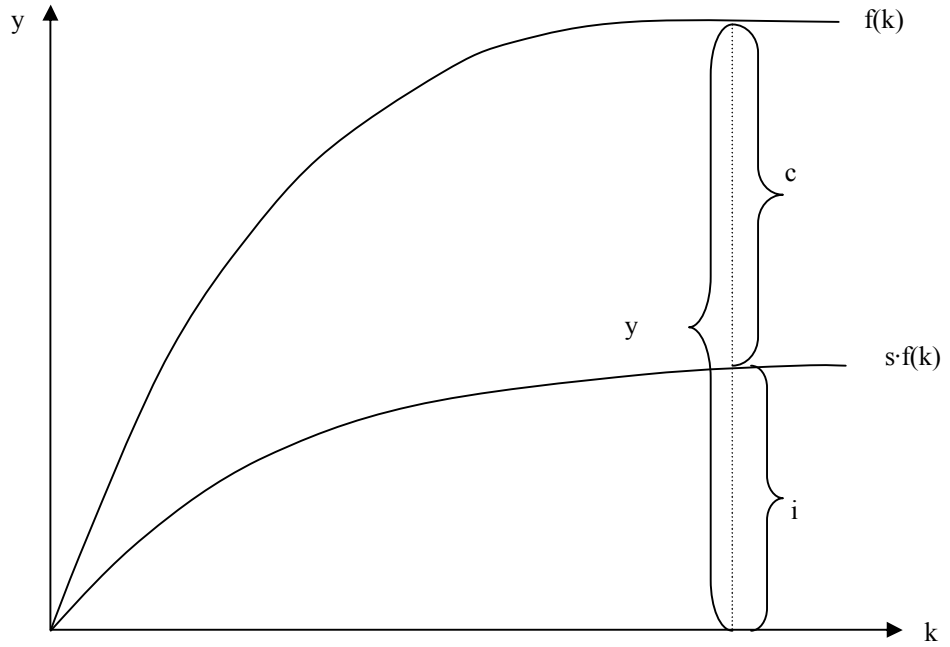


Рис. 17б. Производство, потребление и инвестиции в модели Солоу

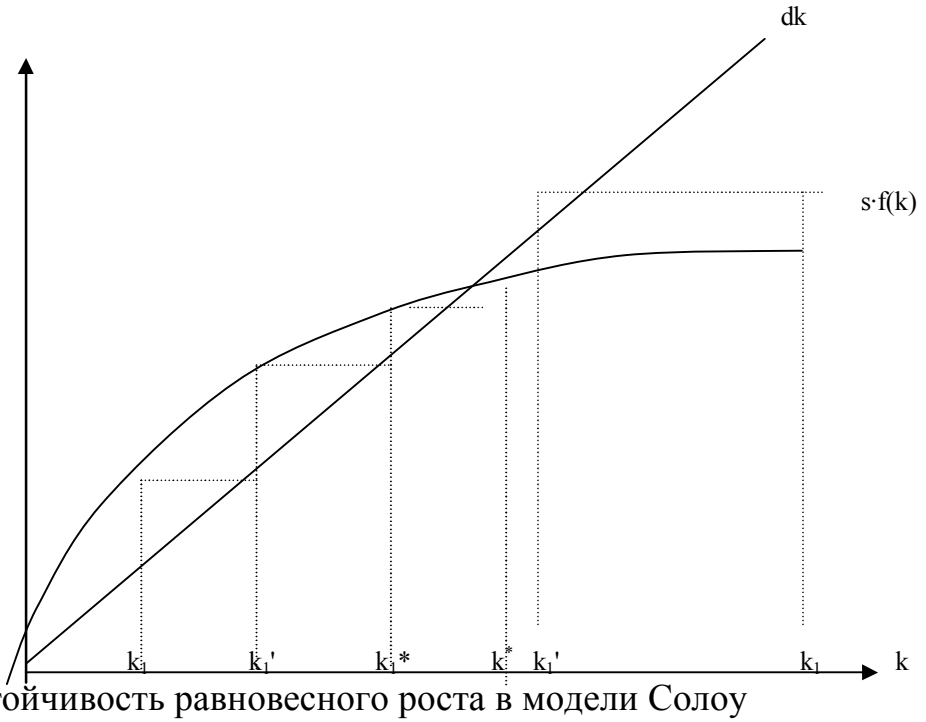


Рис. 17в. Устойчивость равновесного роста в модели Солоу

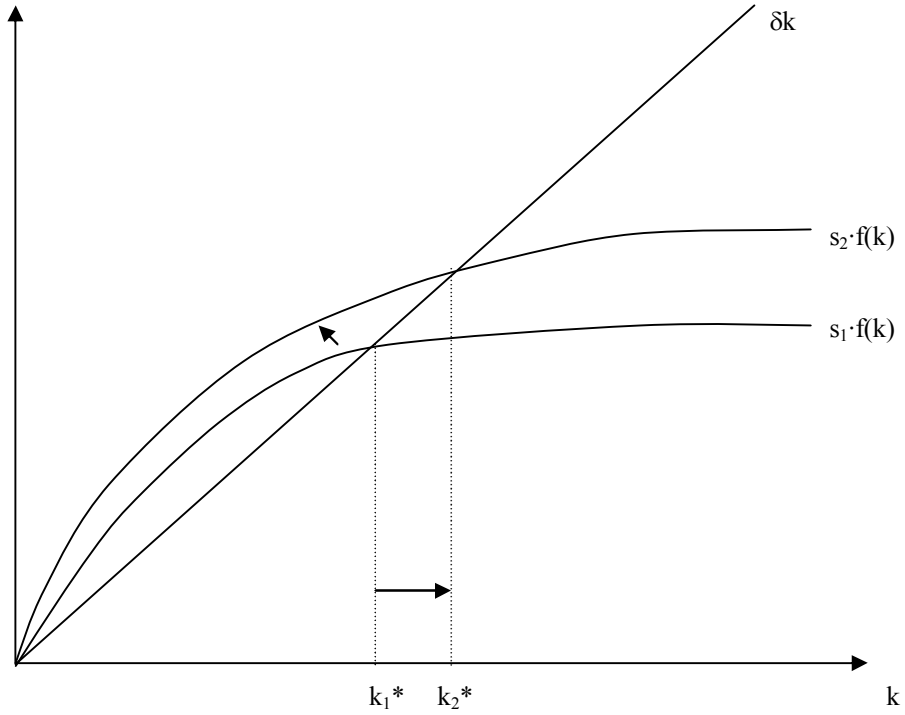


Рис. 17г. Увеличение нормы сбережения

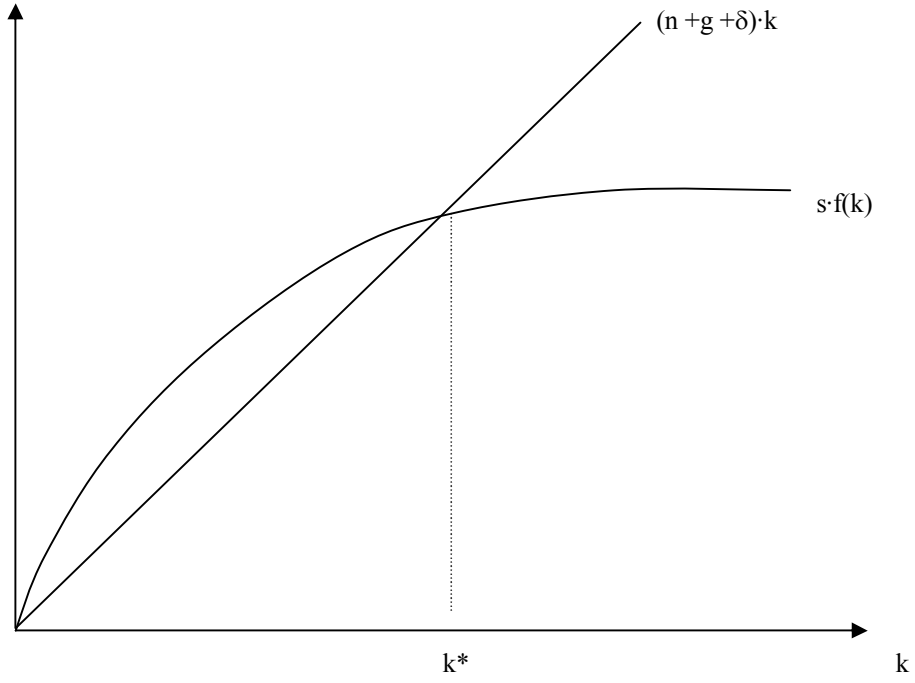


Рис. 17д. Равновесный рост с учетом роста населения и технического прогресса

Позднее модель Солоу была расширена с учетом накопления человеческого капитала. Одним из первых попытку отразить вклад человеческого капитала в экономическое развитие предпринял в 1988г.

Р.Лукас. При этом он проанализировал не только запас человеческого капитала, но и его эффективность. Его модель получила название «экономика Лукаса».

Позднее (1992 г.) Г.Менкью, Д.Ромер и Д.Уйэл, приняв за основу модель Солоу, разделили капитал на физический и человеческий. Причем они использовали одну и ту же производственную функцию как для физического, так для человеческого капитала и потребления. Авторы модели считали, что уровень выбытия человеческого капитала является таким же, как и для физического капитала. Ситуации, отражающие совместную динамику физического капитала (на единицу эффективного труда) и человеческого капитала (на единицу эффективного труда) отражены на рис. 18а, где точка Е выявляет состояние глобальной устойчивости.

Наряду с этим авторы модели рассматривают случай эндогенного роста, который является наиболее важным при анализе проблемы сходимости (рис. 18б). Недостаточное развитие физического капитала может быть компенсировано развитием человеческого капитала и наоборот. Однако сходимость в модели Солоу с участием человеческого капитала является не абсолютной, а условной.

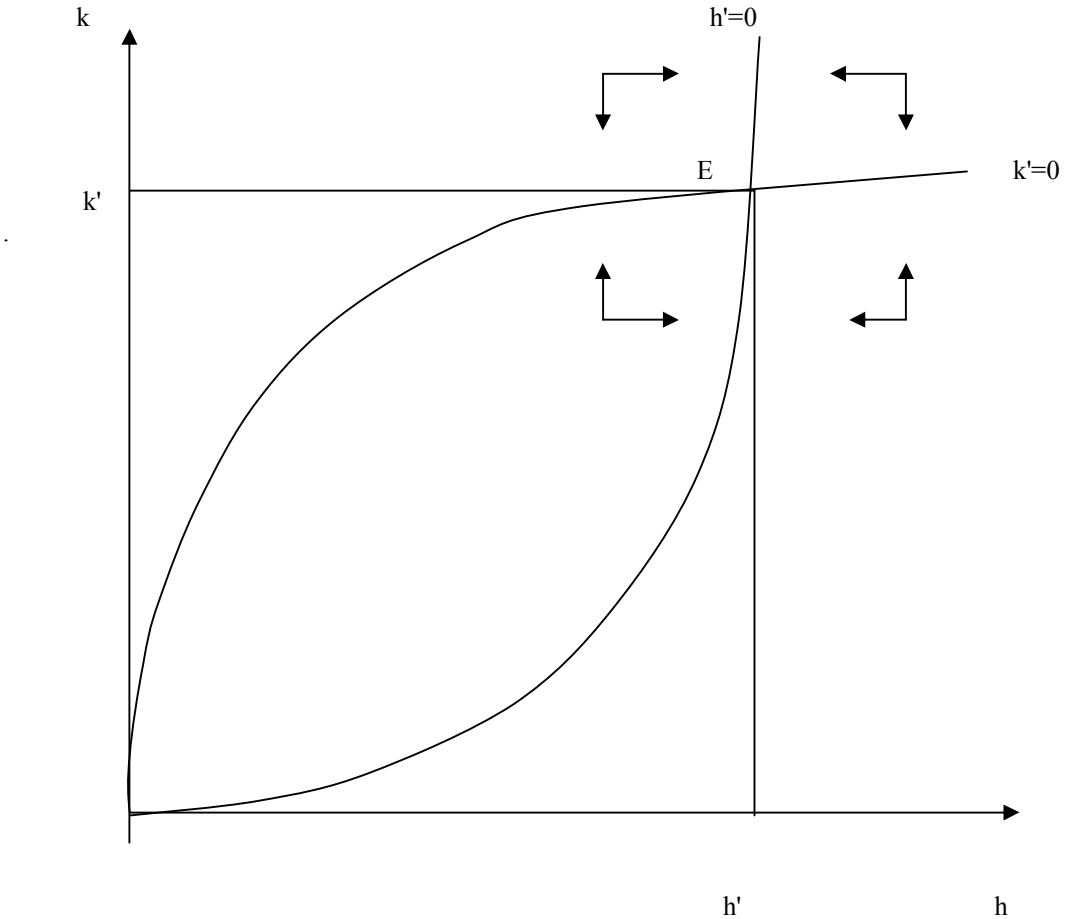


Рис.18а. Совместная динамика k и h/ физического и человеческого капитала/.

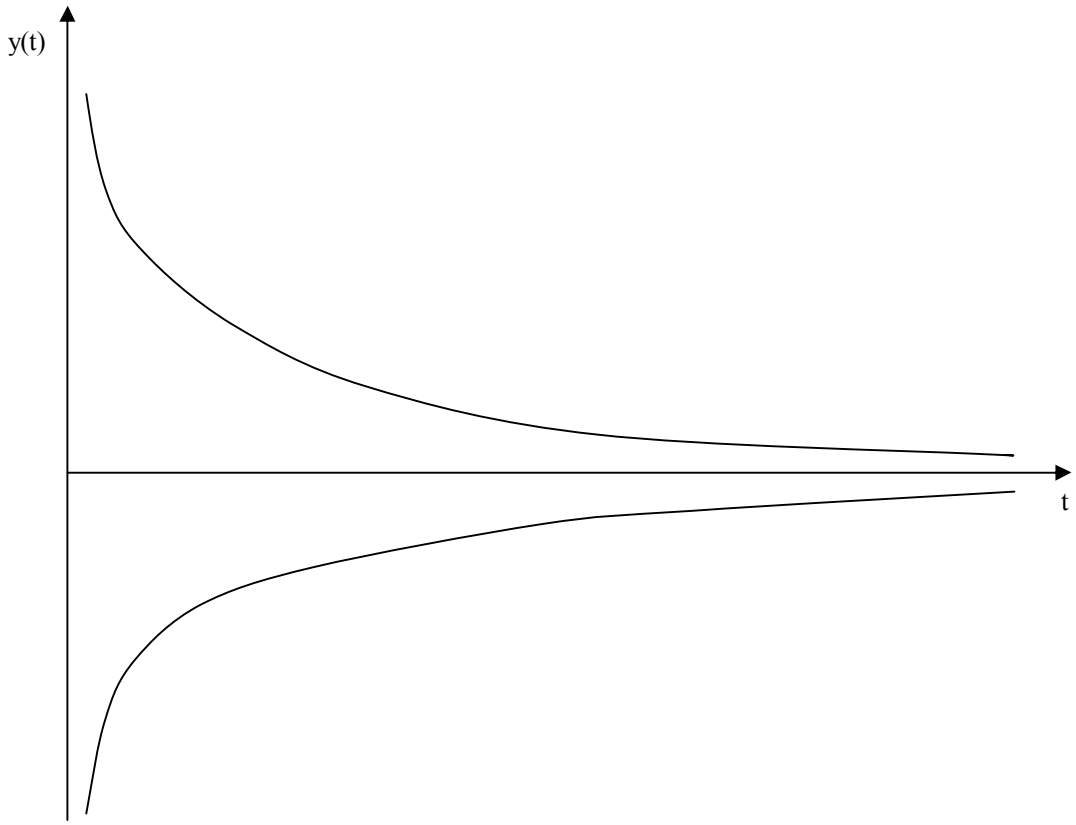


Рис. 18б.. Сходимость модели Солоу с учетом человеческого капитала

5.2. Опыт антикризисного управления в развивающихся странах: уроки и перспективы.

В реальной действительности некоторые модели становления рыночной экономики получили широкое распространение в развивающихся странах, другие - оказались невостребованными. В частности, кейнсианские модели становления рыночной экономики получили свое практическое воплощение в Израиле; неоклассические модели - в ряде стран Азии и Латинской Америки; неолиберальные модели в Чили и др. Была также предпринята попытка реализовать кейнсианскую теорию «большого толчка» в ряде стран Азии, Африки и Латинской Америки.

К примеру, азиатская индустриализация представляет собой результат реализации неоклассических моделей.

Каждая из стран Юго-Восточной Азии, избравшая этот путь, основанный на развитии индустриального общества, осуществляла модернизацию, начатую в разные годы и при различных обстоятельствах. Так, в Сингапуре, Малайзии, и на Тайване эти процессы начались еще в конце 40-х годов XXв.; в Южной Корее и Индонезии - в начале 60х годов XX в.; в Таиланде - в конце 60-х годов XX в.; в Лаосе - на рубеже 90-х годов XX в. Их общими чертами стали низкий уровень экономического развития и незначительные показатели ВНП на душу

населения. В частности, ВНП на душу населения в Корее в конце 50-х годов XX в. составил 100 долл.; на Тайване в конце 60-х XX в. – 160 долл. [6, с.346].

Азиатской модели индустриализации присущи такие приоритеты:

Одностороннее развитие экономики, т.е. новые индустриальные государства были изначально ориентированы на развитие отдельных отраслей промышленности, в которых развивалось массовое производство. В результате такого подхода доля машиностроения к середине 80-х годов XX в. достигла в Южной Корее более чем 25%, а доля электронной промышленности составляла 17,8% [6, с.348]. На Тайване в этот же период времени производство промышленных товаров в ВНП достигло 40%, а доля сельскохозяйственной продукции снизилась с 36% до 3,5% (1993г.) [6, с.348]. Электронная промышленность развивалась и в Малайзии, где доля занятых в ней составляла в 1970г. всего 0,2%, а в конце 80-х годов XX в. – 21%. Удельный вес электронной продукции в общем объеме экспорта составил 44% [6, с.349]. В начале 90-х годов XX в. суммарный экспорт электронной продукции из Южной Кореи, Сингапура, Тайваня и Гонконга был равен 45 млрд.долл. в год [6, с.349]. Причем Тайвань стал пятым производителем микропроцессоров в мире.

Экстенсивные методы создания; «образцовой индустриальной экономики». Ее высокие темпы роста были, в основном, достигнуты не за счет повышения эффективности труда, а за счет мобилизации капитала и труда.

Приток иностранного капитала начался еще в середине 70-х годов XX в. Главным инвестором являлась Япония. Она перенесла свои некоторые массовые производства в Южную Корею, на Тайвань и в Гонконг. Японские компании инвестировали производственные мощности, поставляли в азиатские страны патенты и комплектующие. Готовая продукция затем экспортировалась на рынки западных стран. Индонезия, Малайзия и Тайланд по объемам прямых иностранных инвестиций в течение 1996г. занимали третье, четвертое и шестое место в мире. Их сумма, соответственно, составляла 17,9; 16,0; 13,3 млрд. долл. [6, с.355].

Что касается американских и европейских инвесторов, то они действовали весьма осторожно. К примеру, в общем объеме прямых иностранных инвестиций, осуществляемых американскими корпорациями, Юго-Восточная Азия составляла не более 9%, а Европа - 70% [6, с.355]. Особенно высокие темпы иностранных инвестиций наблюдались с середины 80-х годов по середину 90-х годов XX в. где в развивающиеся страны было ежегодно вложено до 175 млрд.долл. [6, с.356].

Главным источником пополнения промышленных рабочих в развивающихся странах стали бывшие крестьяне. В общей численности работников возрастала и доля женщин. Средняя продолжительность рабочего времени в индустриальном секторе развивающихся стран значительно превышала ее в европейских странах (соответственно, 2,5 тыс. часов в год и 1,5 тыс. часов в год) [6, с.350].

Уровень зарплаты был низким и составлял у высококвалифицированного специалиста в Индонезии в час 25 центов; в Малайзии – 1,5 долл.; в Корее и Сингапуре - 7 долл. Между тем рабочий на заводах БМВ зарабатывал до 30

долл. в час; в США – от 10 долл. в текстильной промышленности до 24 долл. в металлургии [6, с.350].

По состоянию на 1995 г. Сингапур имел самый высокий в мире показатель ВНП на душу населения. В стране с населением несколько более двух миллионов проживало 386 миллионеров и еще 1200 человек были близки к этому статусу [6, с.351].

Ориентация на внешние рынки является одной из идеологической основ азиатской модели индустриализации. Ее главным принципом стало сочетание низких цен на экспортируемые товары с высокими ценами на большинство потребительских товаров на внутреннем рынке. В некоторых странах их разрыв достигал 112%. [6, с.359] .К тому же зависимость развивающихся стран от индустриальных приобрела диспропорциональный характер. Их доля в экспорте большинства этих стран составила от 48 до 60%.Между тем торговый оборот развитых стран достигал лишь от 4,3% (Франция и Италия) до 16,3% (США). Исключение составляла только Япония (30,4%). [6, с.360].

Наряду с этим несамодостаточный характер экономик азиатских стран, обусловленный принципом ее экспортной ориентации, привел к ограниченности внутреннего потребительского рынка. В результате такой ориентации даже высокие темпы роста экономики не улучшили материальное положение большинства населения. В основном, возрос жизненный уровень состоятельных слоев населения. К примеру, в середине 1997 г. Индонезия, Малайзия, Таиланд и Филиппины лидировали среди азиатских стран по числу миллиардеров (соответственно, 15, 15, 13 и 12). Они опережали наиболее развитую более населенную Южную Корею в два раза (там было всего 7 миллиардеров).

К тому же средний класс, являющийся основой индустриального общества, в азиатских странах почти отсутствует. В Индонезии к нему относят всего 4% населения, в Таиланде - 7,6, а в Южной Корее - 11% [6 , с.361]. Неразвитость среднего класса ограничивала возможности формирования круга лиц, где образование становится наиболее значимой ценностью. Из всех азиатских стран только в Японии и Южной Корее почти все молодые люди посещают школу. Их число в Индонезии составляет только 45 – 50% [6, с.362] . Во Франции 44% выпускников школы поступает в высшие учебные заведения, в США - до 65%, а в Малайзии - лишь 12. Поэтому в этой стране обучается только 7% молодежи в возрасте от 20 до 24 лет [6, с.362]. Причем учебный процесс в технических колледжах построен таким образом, чтобы их выпускники могли работать в сфере использования западных технологий, но не создавать новые. Подготовка специалистов за рубежом проблему не решила, поскольку большинство наиболее талантливых студентов оставались работать за рубежом. Аналогичным образом поступило более четверти южнокорейских и более трети тайванских студентов [6, с.362].

Для азиатских стран были характерны высокие (иногда рекордные) темпы экономического роста. В частности, в течение 70-х годов XX в. ежегодные темпы роста ВНП составили от 7% (Таиланд и Индонезия) до 10% (Тайвань). Высокие темпы роста наблюдались и в последующее десятилетие, несмотря на

два мировых кризиса (начала и конца 80-х годов XX в). В результате доля стран азиатского региона в мировом ВНП постоянно возрастает и в 1991 г. составляет 25% (в 1960 г. всего - 4%). Согласно прогнозам Мирового банка, к 2020 г. этот регион будет иметь 4 из 5 ведущих мировых экономик. По оценке других исследователей, к 2050 г. новые индустриальные государства Юго-Восточной Азии способны обеспечить 57% мирового производства товаров и услуг. Доля же стран, входящих в ОЭСР, включая и Японию, упадет до 12% [6, с.347].

Однако постепенно в большинстве стран азиатского региона появляются признаки ухудшения экономической конъюнктуры, которые становятся очевидными еще в 1995 г.: неэффективное использование заемных средств, неудовлетворительный платежный баланс, замедление темпов экономического роста и др. Последовавший за этим кризис охватил все стороны экономической и социальной жизни.: снижение курса национальных валют, устойчивый дефицит платежного баланса, обусловленный необходимостью масштабного импорта производственных технологий и комплектующих, массовая остановка и закрытие предприятий, рост безработицы, ухудшение материального положения отдельных слоев населения и др. К примеру, доля лиц, живущих ниже официальной черты бедности в Южной Корее составила 27,8% (в конце 60-х годов было всего 15,7%) [6,с.373].

По мнению В.Иноземцева, причинами неудач азиатских государств являются, во-первых, они не сумели осмыслить и понять природу своих экономических успехов, достигнутых ими в 80-е годы XX в.; во-вторых, азиатские страны не могли переориентировать свои экономики на развитие сферы услуг, сделав приоритетом свой внутренний рынок [6,с.378]. Пока азиатские страны внедряли «модель догоняющего развития», развитые страны достигли новой качественной ступени развития, т.е. постиндустриального общества, где главными приоритетами становятся знания и информация. В этих условиях у стран Юго-Восточной Азии, «серьезных предпосылок для быстрой хозяйственной реабилитации» не существует [6,с.380].

Среди стран азиатского региона особое место занимает Южная Корея. Для ее модели индустриализации присущи следующие приоритеты.

Высокая ориентация на внешние рынки. В 1998 г. она занимала тринадцатое место в мире по объему торговли. По данным Корейского института международной экономической политики (КИМЭП), соотношение объемов торговли в ВВП составило в 1970 г. 10%, в 1980 г. – 25%, в 1996 г. – 28,6%. Рекордное соотношение было достигнуто в 1989 г. (35%) (рис. 19). Ключевыми партнерами по экспорту в 1999 г. являлись США (20%), ЕС (14%), Япония (11%), Гонконг (6%), Тайвань (4%) и др. (рис./ 20.

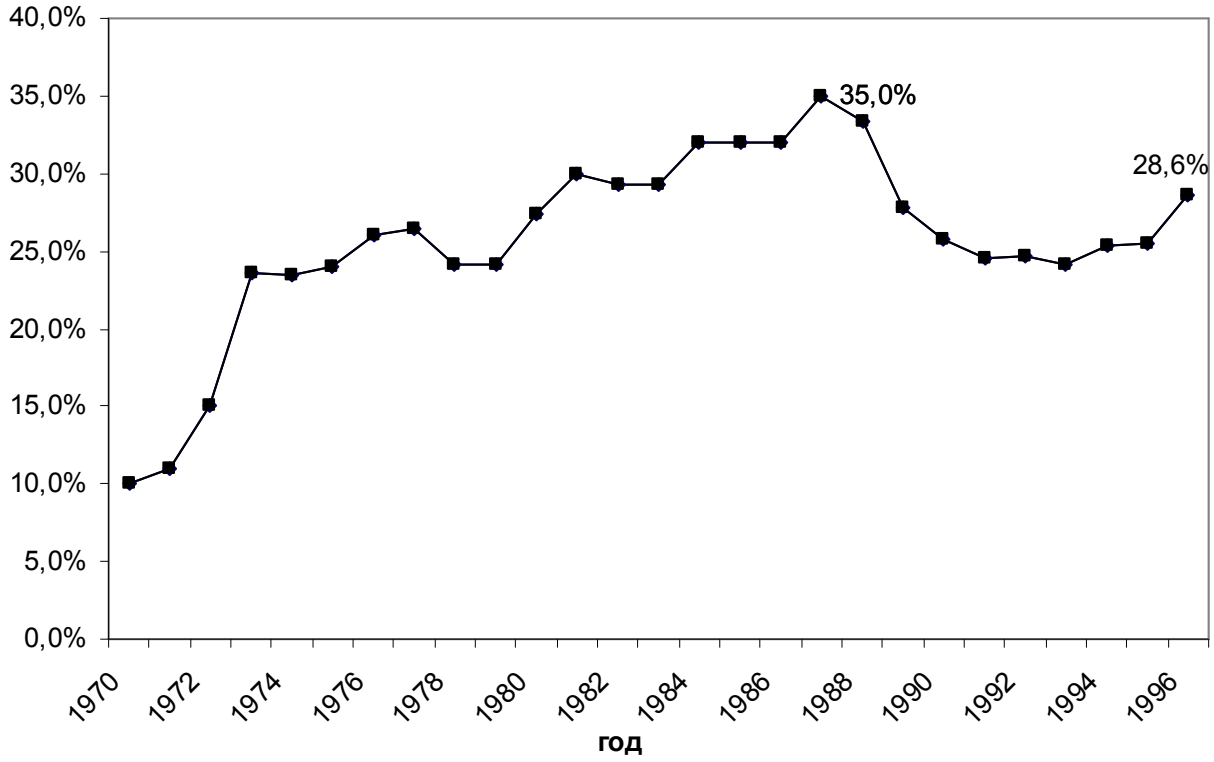


Рис. 19. Экономика с высокой ориентацией на торговлю

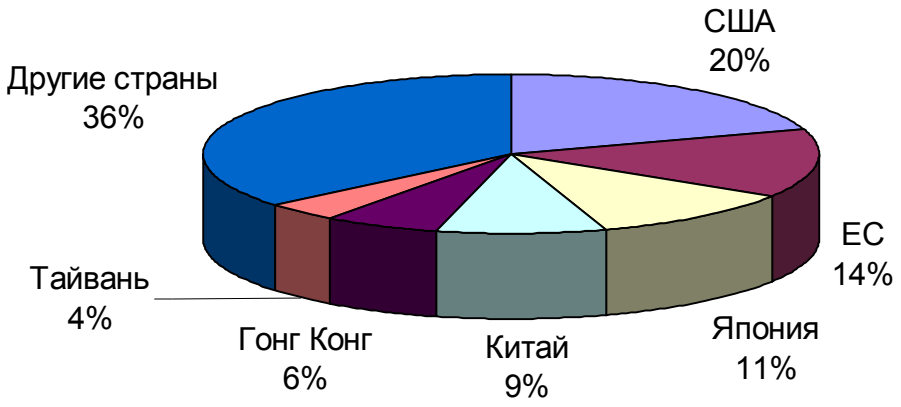


Рис. 20. Ключевые партнеры Кореи по экспорту (1999 год)

Высокие темпы ВВП, который в 1999 г. был тринадцатым по своей величине в мире. По доле ВНП на душу населения Корея занимала 23 место в мире в 1996 г. и 37 место в 1999 г. (рисунок 24, 25).

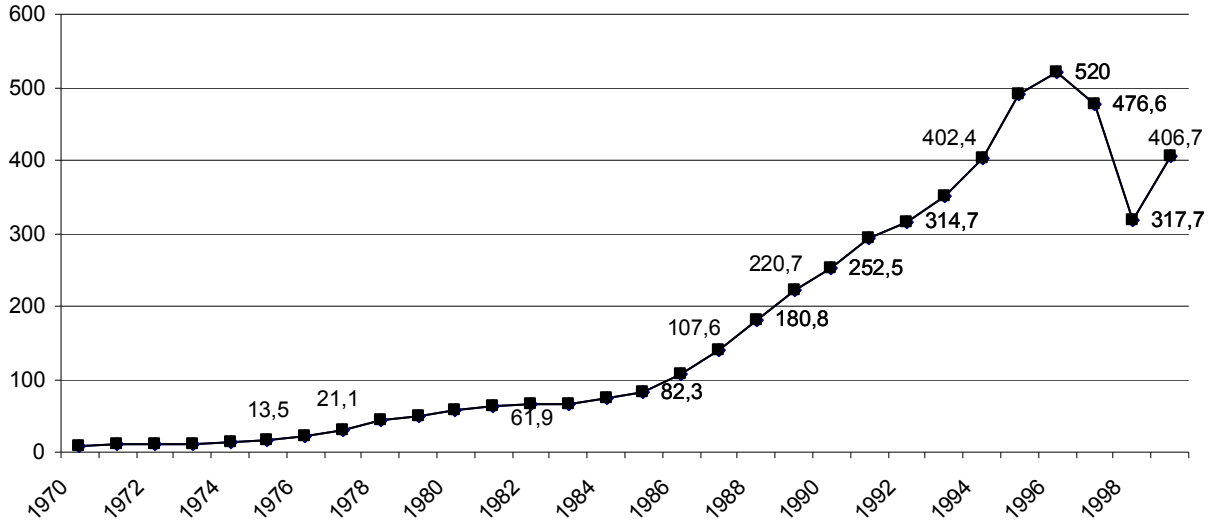


Рис. 21. Рост ВВП Кореи (в млрд. долларов) 1970-1999гг.

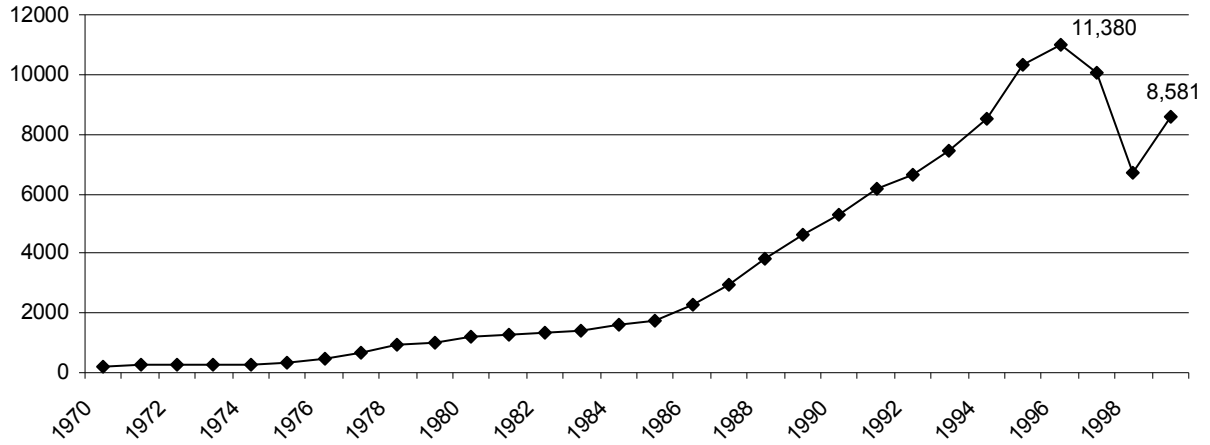


Рис. 22. ВНП на душу населения в Кореи (доллары) 1970-1999гг.

Что касается динамики уровня безработицы, то она имела, начиная с 1963 г. тенденцию к снижению (с 8% в 1963 г. до 2% в 1997 г.). Исключение составляет ее уровень, сложившийся в 1998 г., когда он составил 8,5% .

По оценке КИМЭП, к слабым сторонам модели индустриализации относятся: ослабление рыночных механизмов вследствие интенсивного государственного вмешательства; отсутствие необходимой институциональной структуры; сильная зависимость от импорта средств производства; неэффективное использование инвестиций и их преобладание над сбережениями и др.

В послекризисные годы осуществлялась стратегия реструктуризации экономики, которая реализовывалась по двум направлениям; краткосрочное

антикризисное управление и институциональные реформы с целью усиления системы управления на высшем уровне. Особое внимание при этом обращено на обеспечение социальной безопасности. Однако чтобы не создать общество европейского типа с избыточным благосостоянием, страна будет ориентироваться на модель «продуктивного благосостояния». В связи с этим было предложено ,во-первых, увеличить бюджетные расходы на защиту и поддержку нуждающихся (пожилых ,инвалидов и др.). Во-вторых, создать больше рабочих мест посредством рекламы деятельности средних и малых предприятий в разных отраслях экономики. Наряду с этим была проведена реструктуризация «чеболей» (конгломератов). Вследствие этого положение средних и малых предприятий стало улучшаться. По оценке КИМЭП, Корея, как экономика среднего уровня» пребывает в «ловушке» между странами, которые пришли на рынок позже, и передовыми конкурентоспособными странами. Первые из них имеют преимущества в издержках; вторые - в технологиях и качестве товаров. Чтобы избежать этой «ловушки», стране необходим технологический рывок.

Экономические проблемы стран Латинской Америки обусловлены, прежде всего, преобладанием в них добывающих отраслей и сельского хозяйства. К ним относятся «исключительно низкая экономическая эффективность», К тому же они нерационально используют средства, направленные на обеспечение хозяйственного развития и проведение природоохранных мероприятий. Хозяйственный прогресс любой ценой порождает новые гуманитарные проблемы (опасные инфекционные заболевания, увеличение смертности и т.д.) К тому же природные экосистемы уничтожаются. Резко ухудшается состояние почв в Бразилии и в других странах Латинской Америки. Увеличивается площадь пустынь. Разрушение экосистемы вызывает борьбу за ресурсы, которая нередко приводит к войнам, имеющим межэтнический характер.

Инвестиционная активность западных стран и компаний снижается (между 1967 и 1990 годами доля стран Латинской Америки в суммарном объеме зарубежных инвестиций упала с 17,5% до 7,3%) [6,с.412]. Более того, западные страны и предприниматели отказываются от своей прежней политики кредитования этих стран по частным и государственным каналам и направляют средства на повышение эффективности действующих компаний. В Латинской Америке этот показатель возрос в 80-ые годы XX в. с 14 до 32% всего инвестиционного потока [6,с.413]. Вместе с тем средства направляются на покупку государственных ценных бумаг и на фондовый рынок. В 90-ые годы эта тенденция усилилась. В 1995 г. уже более 75% всех иностранных капиталовложений в этих странах использовались для покупки там действующих компаний и установления жесткого контроля над ними [6, с.414].

Ориентация стран Латинской Америки на добывающие сектора экономики сопровождалась снижением цен на сырьевые товары. Это стало очевидным особенно в 90-ые годы XX в. Между 1990-м и концом 1996 годами общий товарный индекс снизился, в среднем, на 6,9%, в мае 1998 г. он был ниже уже на 16,2%,чем в 1990 г., в начале 1999 г.- на 18,5%,а по некоторым

непродовольственным сельскохозяйственным товарам на 25% [6,с.409]. Критической отметки достигла и цена на сырую нефть.

Такая тенденция была присуща и динамике цен на продовольственные товары, но с некоторыми особенностями.

Первая. Основным источником продовольствия все в большей степени становится развитый мир. Начиная с 60-х годов XX в. фактически весь прирост нетто-экспорта зерна приходится на североамериканский континент. В экспорте продукции животноводства ведущие позиции занимают США, Австралия и Южная Америка. Вместе с тем высокоэффективное сельское хозяйство индустриальных стран достигло границ своих возможностей. Так, с 1950 по 1990 годы производство зерна возросло на 182%, с 1990 по 1996 годы только на 3% [6,с.409]. Вследствие этого и сокращения мировых запасов зерна наметилась понижательная тенденция цен на пшеницу, кукурузу и рис падение цен в 1950 по 1993 годы составило, соответственно, 67,83, и 88%. Затем цены возросли на 29,58 и 30% (с 1993 по 1996 годы) [6, с.409-410]. Рост цен продолжался и в последующие годы.

Вторая. Развивающиеся страны, в основном, производили экзотические продукты, которые не определяли структуру потребления продовольствия. Снижение цен на кофе, сахар, какао и ряд тропических продуктов наблюдалось в 1997г. Однако доля, получаемая непосредственным производителем от цены, к примеру, бананов была весьма незначительной и составляла 14% [6, с.410]. К тому же доля развивающихся стран в производстве традиционных для них товаров за последние 30 лет резко сократилась.

Что касается торговли развивающихся стран с развитыми, то она имеет тенденцию к снижению .Так, доля новых индустриальных стран Латинской Америки в мировом экспорте составляла в 1984 г. 3,54%, а в 1990г. – 2,13% [7, с.132]. Ее характерной особенностью является то, что торговля происходит в условиях, когда развивающиеся страны поставляют продукцию, от которой развитый мир уже отказался, и получают те товары, которые сами пока производить не в состоянии. Для традиционных поставщиков сырья характерно стремление к замкнутости, которое обусловлено тем, что у них формируются « все более ограниченные рынки для своих все более дешевых ресурсов».Хозяйственная замкнутость ,в свою очередь, становится фактором более резкого снижения темпов экономического роста, чем в предыдущие десятилетия.

При сравнении экспортной политики развивающихся стран Латинской Америк и Юго-Восточной Азии выявляются два различия. Во-первых, в странах Латинской Америки устойчиво снижается жизненный уровень населения. В частности, среднедушевое производство продовольствия упало с 1985 по 1989 годы в 94 странах, среднедушевые доходы сократились в 40 странах. В результате от 30 до 80% населения живет менее, чем на 1 долл.. в день [6, с.412]. Во-вторых, структура производства, сложившаяся в странах Латинской Америки, не позволяет им преодолеть его неэффективность и стать конкурентоспособными.

Обостряется и проблема внешнего долга .Если в 1974 г. общий объем внешнего долга составлял 13 млрд. .долл. ,то в начале 90-х годов – 1,935 триллиона долл. [6, с.414]. К тому основной объем внешнего долга приходится на ограниченное число стран. Пять государств: Бразилия, Мексика, Аргентина, Венесуэла и Филиппины имели от 68 до 71% общей суммы задолженности [6, с.415]. В 80-ые – 90-ые годы развивающиеся страны оказались неспособными обслуживать свои долговые обязательства. К тому же Мексика в 1982 г. объявила дефолт по внешнему долгу. Программы снижения большей части долгов для беднейших стран и различные проекты реструктуризации долгов проблемы развивающихся стран не решили. А после реализации «плана Бейкера» развитые страны стали относиться к этой проблеме развивающихся стран весьма осторожно.

Однако модели, практикуемые в странах Латинской Америки, полностью их проблемы не решили. Более того оказалось, что международные займы и помощь развитых государств способствуют созданию в этом регионе малоэффективных хозяйственных и реакционных политических систем. К тому же правительства этих стран оказались неспособными проводить сбалансированную экономическую политику в интересах своих народов. Возникшие новые проблемы привели к мнению, что не все проблемы латиноамериканских стран могут быть решены экономическими методами. Однако сразу приостановить помощь развитых стран и кредитование невозможно, поскольку это вызовет огромную опасность для всего мира [6, с.425].

Что касается моделей развития экономики в последние 50 лет, то их было три.

Первая модель предусматривала экспорт сырья и сельскохозяйственной продукции. Она была основана на традиционной структуре неравного обмена, При этом сырье и товары первичной обработки обменивались на промышленные товары и ноу-хау из развитых стран. Первая модель развития экономики исчерпала себя в 1960-ые годы XX в. в результате «структурной трансформации мировой торговли и производства» [7, с.127]. В мире доля неэнергетического сырья в мировой торговле составила 16,%, а в Латинской Америке - 48% [7, с.127]. Причем такая ситуация сохранилась вплоть до 1980-х годов /за исключением Бразилии/. Вследствие этого Латинская Америка пребывала в невыгодном положении. Во-первых, постоянно ухудшались условия торговли продуктами первичного сектора относительно промышленных товаров. Во-вторых, происходило снижение цен и спроса на сельскохозяйственную продукцию вследствие ее роста в развитых странах, В-третьих, осуществлялась замена традиционных сырьевых материалов новейшими материалами и синтетическими продуктами под влиянием НТП. В-четвертых, происходит сокращение потребления металлов благодаря переработке металлолома.

Вторая модель предусматривала импортозаменяющую индустриализацию в соответствии с принципами Экономической комиссии ООН. Она

предполагала и расширение внутренних рынков. Эта модель развития себя исчерпала к концу 70-х годов XX в.

В дополнение к модели импортозамещающей индустриализации в трех ведущих стран (Бразилии, Мексике, Аргентине) в 196о-ые и 1970-ые годы значительно возрос и экспорт. Такое сочетание двух моделей развития сначала было успешным, хотя и сопровождалось инфляцией. Так, рост ВВП в регионе в 1950-ые – 1965 годы составил 5,3% в год ; а в 1965 – 1974 годы - 6,3%. Высокие темпы среднегодового роста были присущи и промышленному экспорту. Он был равен 11,9% [7, с. 127]. Однако в дальнейшем темпы роста замедлились. Исчерпанность модели импортозамещающей индустриализации была обусловлена следующими факторами.

Во-первых, истощение модели сырьевого экспорта значительно снизило правительственные резервы, от которых зависел импорт.

Во-вторых, внутренний спрос, подорванный инфляцией, стал снижаться, ограничивая тем самым базу для замещения импорта как стратегии накопления [7, с.127]. В результате этого обостряется социальная напряженность и появляются военные режимы, способствующие широкому распространению коррупции и неэффективности производства.

В-третьих, воздействие внешних факторов, связанных с динамикой новой глобальной экономики. Международные частные банки (в основном, США) выдавали кредиты латиноамериканским странам с целью оказать политическое давление на них в случае, если они придут к дефолту. Выделенные кредиты использовались в странах по-разному, зачастую непродуктивно. К примеру, в Венесуэле деньги вкладывались в убыточные государственные корпорации ради выгоды технократов, их возглавляющих. В Мексике средства были использованы на коррупцию, превышающую обычный уровень. В Аргентине деньги были израсходованы на покупку вооружения с целью попытки отнять у Британии Мальвину. В Боливии средства были использованы на государственные нужды и поддержку частных инвестиций, ориентированных на экспорт и т.д. В результате безответственные займы международных банков были дополнены их неэффективным использованием.

Третья модель развития экономики представляла собой имитацию успешного пути новых индустриальных стран Азии и была направлена на внешние рынки. Однако она использовала и преимущества в сравнительных издержках «для завоевания доли рынка в глобальной экономики» [7, с. 125]. Эта модель потерпела неудачу в 1980-х годах. Исключение составила только Чили.

Позднее ведущие латиноамериканские страны оказались перед выбором: либо ликвидировать свои связи с глобальной экономикой, либо проводить глубокую реструктуризацию своих экономик, строго придерживаясь принципов стратегии, разработанной МВФ от имени клуба кредиторов для каждой страны. Такие стратегии реструктуризации были разработаны экономистами в 1980-х годах исключительно на основе принципов неоклассической теории. Все другие концепции ими игнорировались. Их целью являлось создание условий для интеграции экономик латиноамериканских стран или их самых

продуктивных и динамичных сегментов в открытую глобальную экономику. В стратегиях реструктуризации предусматривалось два направления. Во-первых, контроль над инфляцией. В качестве его основных мер выступали резкое снижение государственных расходов, сужение кредита и предложения денег, снижение реальной зарплаты. Во-вторых, осуществление широкой приватизации государственного сектора, в том числе и его прибыльных компаний с целью их предложения на торгах иностранному капиталу. Таким образом латиноамериканские страны перешли от этапа безответственных займов и их неэффективного использования к монетаристскому диктату МВФ и клуба кредиторов, попав с вынужденного согласия в очередную ловушку.

При реализации стратегии реструктуризации в латиноамериканских странах выявились следующие проблемы. Первая. Для того, чтобы стать конкурентоспособными экономиками и интегрироваться в глобальную мировую экономику необходимо было осуществить технологическую модернизацию производственной базы. Она, в свою очередь, требовала больших государственных и частных инвестиций. Однако жесткая экономия и сокращение расходов оставила страны без финансовых ресурсов. К тому же богатые люди этих стран , стремясь к собственному выживанию, помещали свои сбережения в международные финансовые сети. В результате их денежные средства, направленные за рубеж, превысили общую задолженность стран Латинской Америки. Вторая. В течение 1980-х годов весь регион пребывал в состоянии промышленной стагнации. Доля трех стран в мировом экспорте (Бразилии, Мексики, Аргентины) упала на 39%. В результате конкурентоспособность экономик латиноамериканских стран не возрастала, а снижалась. В частности, продукция, основанная на научных исследованиях, (к примеру, электроника) и специальная продукция производственного назначения (в частности, машиностроения) занимала весьма скромное место в общем экспорте и особенно сократили свою конкурентоспособность во второй половине 1980-х годов. Результатом политики реструктуризации стран Латинской Америки стали экономическая отсталость и болезненный социальный кризис. В крупнейших странах Латинской Америки, за исключением Колумбии и Чили, ВВП на душу населения в 1990 г. был ниже или едва достигал уровня 1982 г. [7, с.131]. В Колумбии успехи были достигнуты , как по темпам роста, так и по контролю над инфляцией. По мнению М.Кастельса, они объясняются тем, что страна стала «ключевым центром накопления капитала и управления торговлей в одной из самой процветающей отраслей в мире - торговле и распространении кокаина» [7, с.134].

В Чили, где был осуществлен успешный переход к новой стратегии роста, основанной на экспорте, поочередно функционировали две модели. В основе стратегии роста лежала модель свободной торговли, рекомендованная еще в 1970-ые годы чикагской школой экономистов и поддержанная МВФ при диктатуре Пиночета. Первая модель прошла через кризис (1980-1982) годы и столкнулась с трудностями в конце 1980-х годов. Вторая модель, осуществляемая в условиях политической демократии в 1990-ые годы, выявила

потенциальные возможности для длительного экономического роста в новой глобальной экономике. «Потерянное десятилетие» для других стран Латинской Америки для Чили оказалось успешным .Так, если рост ВВП в 1974 г. составлял 12%,то в 1989 г. – уже 32% [7,с. 136].

Уникальность чилийского опыта была обусловлена следующими факторами:

1. Жесткая политика, проводимая правительством, обеспечила низкий уровень трудовых затрат. К тому же они существовали в условиях полного отсутствия природоохранных мероприятий.

2. Мощная чилийская буржуазия, функционирующая в агробизнесе, которая интегрировалась в мировую глобальную экономику, используя передовую технологию.

3. Финансирование экономики страны со стороны международных кредитных институтов, в частности, МВФ. К тому же прямые иностранные инвестиции, обусловленные кредитоспособностью Чили, поступали ежегодно в размере 1 млрд. долл.

4. Функционирование «сильного и доходного» государственного сектора, позволяющего чилийскому правительству получать необходимые средства для осуществления различных проектов инфраструктурного характера. Причем им была присуща тенденция к росту. Так, инвестиции в государственный сектор увеличились с 4,7% ВВП в 1982 г. до 8% в 1987 г. [7,с.136].

Однако в конце 1980-х годов «неолиберальная» модель исчерпала свои возможности. Во-первых, возникшие в стране массовая бедность и стагнация средней зарплаты существенно ограничили внутренний рынок, К тому же инфляция достигла 30% (в конце 1989 г.) [7, с.137]. Во-вторых, произошло падение темпов экономического роста до 3%. Наряду с этим снизилась и норма инвестиций (ниже 18%) [7, с.137]. В-третьих, политическая нестабильность, сложившаяся в стране, создала ситуацию для иностранных инвестиций.

В основе второй модели лежала стратегия экспортного роста, позволяющая интегрироваться в открытую экономику. Ее основными направлениями, осуществляемыми новым демократическим правительством, стали: перераспределение доходов, социальные программы улучшения жилищных условий, обеспечение социальной стабильности и расширение внутренних рынков.

В качестве их методов решения выступили, во-первых, налоговая реформа, результатом которой стали возросшие доходы. Они позволили осуществить финансирование, как модернизации технологической инфраструктуры, так и социальных потребностей населения; во-вторых, социальный договор между правительством, предпринимателями и профсоюзами, открывший новые возможности для реализации стратегии роста. В результате реализации второй модели рост ВВП в 1990-1993 годы, в среднем, составил 7% в год, а доля экспорта в ВВП возросла с 32% до 35%.В то же время реальная зарплата возросла на 4%, минимальная зарплата повысилась на 24%.Доля населения , живущего ниже уровня бедности, снизилась до 32,7%. Инфляция к 1993 г. была сокращена до 12% в год [7, с.137].

Одной из нерешенных проблем в стратегии роста Чили осталась структурная проблема, связанная со слабой технологической базой страны, которая нуждается в дальнейшем улучшении. Однако экспортная мощность и способность привлекать иностранные инвестиции создают возможности для успешного экономического роста экономики Чили в будущем.

Полную интеграцию в североамериканскую экономику осуществила Мексика. Она реализовала новую, экспортоориентированную модель. В ее экономику только в 1990-1993 годы было вложено 63 млрд. долл. иностранных инвестиций., что составляет более половины всех иностранных инвестиций в Латинской Америке. [7,с.138]. Она производила промышленные товары с более низкими затратами, чем в США, Мексика реализовывала их на североамериканском рынке. В 1992 г. ее экспорт составил почти четверть ее ВВП [7, с.138]. Однако торговый дефицит Мексики и ее зависимость от глобальных потоков капитала привели страну к финансовому кризису в 1994 г.

В целом, страны Латинской Америки в течение 1990-х годов, несмотря на различные трудности, находились в процессе интеграции в новую глобальную экономику. Экспорт региона (за исключением Чили и Мексики) составлял в 1992 г. 20,6% ВВП. Даже Перу, находясь под воздействием прямых иностранных инвестиций, остановила свое падение и в 1994 г. достигла 12% роста ВВП. Хотя 60% перуанского населения по-прежнему пребывало ниже уровня бедности [7, с. 138].

Однако полностью проблемы региона не решены. К тому же экономика стран Латинской Америки интегрируется в глобальную экономику только на уровне продажи товаров и привлечения капитала. При этом значительная часть населения была исключена из динамичных секторов, как в качестве производителей, так и в качестве потребителей.

По мнению М.Кастельса для стран Латинской Америки будут характерны две мегатенденции. Во-первых, успешная интеграция Мексики, Чили, а затем и других стран. По отношению к Мексике это означает, прежде всего, наличие демократического правительства и распределение богатства среди населения страны. Наряду с этим необходимо ликвидировать расточительство, связанное с правительственной коррупцией, открыть новые рынки и создать условия для широкого распространения новых технологий. [7,с. 140].

Во-вторых, реализация проекта экономической реструктуризации и социальных реформ. Такая попытка была предпринята еще в 1995 г. президентом Кардозу в Бразилии. Она является десятой по величине экономикой в мире. Ее считают «экономической и технологической энергосистемой» Латинской Америки. Однако этот гигант представляет собой страну «с наибольшим социальном неравенством» и «ослабленную недостатком образования и неграмотностью» значительной части населения. Если она решит свои проблемы, то сможет не только интегрироваться в глобальную экономику, но и увлечь за собой другие страны Латинской Америки.

Что касается стран Африки, то исчерпанность модели производства сырьевых товаров привела их еще в 1970-ые годы к экономическому

банкротству. Вмешательство международных финансовых институтов проблему не решило, а усложнило. Доля африканских стран к югу от Сахары в мировой торговле снизилась и составила в 1980-ые годы 0,5%, а в 1989 г. – 0,4%. Наряду с этим упала и доля торговли продукции первичного сектора с 7,2% в 1970 г. до 3,7% в 1989 г. [7, с. 142]. Политика либерализации, проведенная в этих странах, разрушила большие сектора сельскохозяйственного производства и оказалась неспособной привлечь инвестиции и создать конкурентоспособную продукцию.

Экономика стран Северной Африки пострадала в меньшей степени, поскольку они нашли новую форму включения в европейскую экономику через экспорт рабочей силы. Вместе с тем в этом регионе попытались реализовать и стратегию экспорта дешевых промышленных товаров. Наиболее успешно эта модель осуществлялась в Марокко.

Однако страны Африки относятся к тем государствам, которым в новейшем общественном разделении труда отводится весьма незначительная роль. Такое положение связано с тем, что в этом регионе инвестиции слишком рискованны, рынки узки, рабочая сила недостаточно квалифицированная, «политика слишком непредсказуема, а правительства бюрократически коррумпированы и неэффективны» [7, с.143].

Обязательная литература

1.Альбер М. Капитализм против капитализма. – М.: Экономическая школа, 1996.

2.Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. – М.: Akademia 1999.

3.Бузгалин А., Колганов А. Введение в компаративистику. – М.: Таурус-Альфа, 1997.

4.Ван дер Вее. История экономики. – М.: Наука,1995.

5.Иноземцев В. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, противоречия, перспективы. – М.: Логос,2000.

6.Иноземцев В. Расколотая цивилизация.- М.:Akademia- Наука, 1999.

7.Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. – М.: ГУ-ВШЭ,2000.

8.Нуреев Р.М. Курс микроэкономики. – М.: НОРМА-ИНФОРМА-М, 2000.

9.Тодаро М. Экономическое развитие. –М.: ЮНИТИ, 1997.

10.Эклунд К. Эффективная экономика. Шведская модель. – М.: Экономика, 1991.

11.Эрхард Л. Благосостояние для всех. – М.: Начала-Пресс, 1991.

12.Gregory P., Stuart R. Soviet and postsoviet economic structure and performance. – Boston, 1997 .

13.Gregory P., Stuart R. Comparative Economic Systems. – Boston. 1995.

14.Stiqlitz J.E. Whither Socialism? – London: Cambridge,1994.

Дополнительная литература

15.Алле М. Экономика как наука. – М.: НМЦ «Наука для общества», 1995.

16. Бузгалин А. «Мутантный капитализм» как продукт полураспада «мутантного социализма» [[Вопросы экономики, 2000, № 6..
17.Гребнев Л., Нуреев Р., Экономика. Курс основ. – М.: Вита-Пресс, 2000.
18.Де Сото Э. Иной путь. – М.: Catalaxy, 1995.
19.Мельянцев В.А. Восток и Запад во втором тысячилетии: экономика, история, современность. – М.: Прогресс, 1996.
20.От кризиса к модернизации: экономические и политические проблемы. – М.: Экономическая демократия,2000.
21.Олсон К. Возвышение и упадок народов. – Новосибирск: Экор, 1997.
22.От аграрного общества к государству всеобщего благоденствия. – М.: Прогресс, 1999.
23.. Платонова.Е. Экономические системы и их трансформация [[МЭ и МО, 1998, № 7.
24.Российское общество на рубеже веков: штрихи к портрету. – М: МОНФ, 2000.
25.Туроу Л. Будущее капитализма. – Новосибирск: Экор, 1999.
26.Leibenstein H. Economic Back – Wardness and Economic Growth. Studies in Theory of Economic Development. - New York, 1957.
27.Gillis M., Perkins D., Roemer M., Snodgrass D. Economics of Development. – London, 1995.
28.Ingham B. Economics and Development. - London, - 1995.

ГЛАВА VI. ПОСТИНДУСТРИАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА

6.1 .Современные модели построения постиндустриальной экономической системы

Среди современных теорий особое место занимают концептуальная схема построения постиндустриального общества М. Кастельса и теория постэкономического общества В. Иноземцева. Современная модель построения постиндустриального общества М. Кастельса предусматривает следующие признаки.

Первый. Способы развития, представляющие собой «технологические схемы, через которые труд воздействует на материал, чтобы создать продукт, детерминируя, в конечном счете, величину и качество экономического излишка» /4,с. 39/. Это новое понятие, впервые введенное в научный оборот.

По мнению М. Кастельса, существуют два вида способов развития: индустриализм и информационализм. Целевое назначение индустриализма состоит в максимизации выпуска; информационализма - в технологическом развитии, которое предполагает накопление знаний и более высокие уровни сложности в обработке информации. В соответствии с этим при каждом способе развития формируется свой источник «растущего экономического излишка». Если при индустриальном способе развития в его качестве выступают

новые энергетические ресурсы, их эффективное применение в производстве и распределении, то при информационализме - технология генерирования знаний, обработка информации и символической коммуникации. Особенностью информационализма является «воздействие знания на само знание как источник производительности» /4,с. 39/. Этот способ развития базируется на новой технологической парадигме, основанной на информационной технологии, и включает в себя такие ее характеристики, как:

* Информация является ее сырьем и представляет собой «технологию для воздействия на информацию». Раньше она предназначалась только для воздействия на технологию.

* «Всеохватность эффекта новых технологий», которые внедряются во все стороны индивидуальной и коллективной жизни.

* Сетевая логика системы, использующей эти новые информационные технологии. Из всех систем она оказалась наиболее приемлемой для них.

*. Гибкость сетевого принципа, позволяющего использовать не только различные модификации организаций и институтов, но и перегруппировки их компонентов.

. * «Растущая конвергенция конкретных технологий в высокоинтегрированной системе» /4,с. 78/. В информационных системах, теперь встроены многие технологии, в том числе, микроэлектроника, телекоммуникация, оптическая электроника, компьютеры и др. Технологическая конвергенция наблюдается в биологии и в микроэлектронике. К примеру, успехи в биологии типа идентификации человеческих генов или сегментов человеческого ДНК стали возможными благодаря, прежде всего, возросшей вычислительной мощи.

Информационализм стал развиваться в 80-ые годы XX в. Он был обусловлен тем, что кейнсианская модель экономического роста, которая сначала обеспечила экономическое процветание и социальную стабильность в индустриальных странах, позднее столкнулась со своими «собственными встроенными ограничениями». К тому же в ряде стран усилился кризис, сопровождающийся галопирующей инфляцией. Для ее ликвидации правительства стран разработали программы реструктуризации. Причем реформирование осуществлялось, как на уровне правительства, так и фирмы. В результате принятых мер началось широкое распространение информационализма. Информациональные общества появились в ряде стран. Однако, во-первых, они возникали только в капиталистических государствах (США, Японии, Испании, Бразилии, Мексике и др.), во-вторых, сформировалось их институциональное и культурное разнообразие, к примеру, японская универсальность.

Второй. Информациональная экономика, по мнению М. Кастельса, представляет собой экономику нового типа, где производительность и конкурентоспособность факторов или агентов определяется способностью оперировать, «обрабатывать и эффективно использовать информацию, основанную на знаниях».

Однако экономика нового типа является и глобальной, поскольку основные виды экономической деятельности и ее составляющие интегрируются в глобальном масштабе. Более того, информациональная и глобальная экономика в новых исторических условиях тесно взаимосвязаны, поскольку «достижение определенного уровня производительности и существование конкуренции возможны лишь внутри взаимосвязанной сети» /4, с. 81/.

Индустриальная экономика может стать информациональной и глобальной, либо она может исчезнуть. К примеру, индустриальные страны, строящие социализм, оказались неспособными перейти к информациональному обществу.

Однако переход от индустриальной экономики к информациональной не может быть приравнен только к возникновению экономики услуг. Существуют не только информациональные услуги, но и информациональное сельскохозяйственное и промышленное производство. В конечном итоге, изменяются не виды экономической деятельности, а «технологическая способность использовать в качестве прямой производительной силы то, что отличает человека от других биологических созданий, то есть «способность обрабатывать и понимать символы» /4, с. 104/.

Новая технологическая парадигма «сначала изменила масштаб и динамику индустриальной экономики», а затем сделала некоторые фирмы, сектора и регионы более производительными. Наряду с этим некоторые сектора были полностью разрушены. Однако в результате глубоких перемен началось широкое распространение экономического прогресса. В связи с этим М. Кастельс выделяет:

1.Производительность, являясь одной из характеристик информациональной экономики, определяет, прежде всего, экономический рост. В долгосрочном периоде рост производительности становится источником роста благосостояния населения, а технология стимулирует его. В новых условиях база экономического роста основывается на взаимосвязях между технологическими изменениями, на возможностях фирмы и национальных институтах. При этом фирмы мотивированы прибыльностью, а политические институты пытаются увеличить конкурентоспособность своей собственной экономики.

2.Конкурентоспособность, как одна из характеристик информационального общества, имеет разное значение для фирмы и национальной экономики. Причем национальная конкурентоспособность представляет собой такой ее уровень, когда «страна при свободных и честных рыночных условиях «может производить товары и услуги, отвечающие требованиям международных рынков и одновременно увеличивающие реальный доход своих граждан» /4, с. 100/. Однако в реальной жизни «свободные и честные рыночные условия» - весьма редкое явление.

3. На стратегическую значимость конкурентоспособности влияют два фактора. С одной стороны, существование «подлинно национальной политики отдельной страны» в новых сложившихся условиях становится все более сложным, поскольку конкуренция относительно других государств означает укрепление своего положения за их счет с целью приобретения наибольшей значимости. С другой стороны, конкурентоспособность становится главной

проблемой для правительств и предпринимателей в связи с вызовом стран Азиатско-Тихоокеанского региона американским компаниям на международном рынке. С ними сначала успешно конкурировали Япония, «азиатские тигры» и в настоящее время переходит в наступление Китай. Эти страны первоначально защищали свои собственные рынки, а теперь завоевали значительную долю на мировом рынке. Сложившаяся экономическая ситуация вызвала мобилизацию ресурсов в странах, в том числе и в Европе. В результате возникла новая волна конкуренции, но теперь не только против американских компаний, но и японских. В качестве основного инструмента конкуренции и показателя конкурентоспособности выступают новые технологии. В результате в ряде стран были реализованы программы технологических инноваций (страны Азиатско-Тихоокеанского региона, европейские государства, США). Однако их влияние на производительность в разных странах оказалось неоднозначным. Сталкиваясь с более сильной конкуренцией, фирмы улучшают качество своей продукции. Вследствие этого процесс глобализации завершается ростом производительности. По оценке Института глобальных исследований Мак-Кинзи, проводившего анализ производительности в девяти отраслях промышленности США, Японии и Германии, выявлена глубокая взаимосвязь между индексом глобализации, оценивающем степень вовлеченности в международную конкуренцию, и относительными показателями производительности в этих отраслях /4, с. 101 /.

4. В сложившихся условиях роль государства изменяется. Новая форма государственного вмешательства в экономику проявляется в создании единой стратегии, объединяющей производительность, конкурентоспособность и технологию. Причем политика государства и производительность становятся «взаимодополняющими инструментами конкурентоспособности» /4, с. 102/. При этом правительство, с одной стороны, способствует развитию новых технологий в собственных отраслях с целью конкурировать на мировом рынке, с другой стороны, оно создает ограничения для проникновения зарубежных компаний на собственные рынки, тем самым обеспечивая отечественным предприятиям конкурентные преимущества.

5. Вместе с тем процесс дерегулирования рынков и приватизации государственных компаний, особенно в стратегических прибыльных отраслях, не всегда приносит желаемые результаты. В некоторых странах (к примеру, Латинской Америке) они открыли новые инвестиционные возможности. Однако дерегулирование рынков и приватизация не являются механизмами развития. В условиях глобализации капиталистической экономики они становятся предпосылками экономического роста. Но в других условиях, в частности, при наличии сильных связей между правительством и мультинациональными корпорациями страны, пытающиеся полностью реализовать все рыночные механизмы, терпят фиаско. Они становятся уязвимыми, как с позиции технологической зависимости, так и функционирования финансовых потоков. Получив сначала краткосрочные выгоды от либерализации, эти страны затем вынуждены проводить шоковую терапию. Аналогичным образом поступили Испания (1992 г.), Мексика и Аргентина (1994-1995 гг.).

Дерегулирование рынков и приватизация могут стать предпосылками экономического роста. Однако это становится возможным только в случае вмешательства государства, которое выступает от лица своих экономических агентов. «Из-за взаимосвязанности и открытости международной экономики» государства должны конкурировать на мировом рынке, разрабатывая стратегии позитивного вмешательства с учетом новых технологий и образовательного ценза.

6. Глобальная экономика в новых условиях функционирует как «единая система в режиме реального времени в масштабе всей планеты» /4, с. 105/. Основные характеристики глобальной экономики стали складываться в конце XX в. Постепенно она охватывает наиболее важные сегменты экономической деятельности.

Глобальный характер, прежде всего, приобретают финансовые рынки. «Каждую секунду в электронном режиме по всему миру осуществляются сделки на миллиарды долларов» /4, с. 105/. Причем финансовые потоки постоянно возрастают. Так, международные финансовые потоки (в % к ВВП) возросли во Франции в 1992 г. по сравнению с 1980 г. на 122,2%; в Канаде - на 111,2%; в США - 109,2% /4, с. 105/. Благодаря применению новых технологий капитал из одной экономики может быстро переведен в другую. Потоки капиталов стали глобальными. Однако они все в большей степени становятся независимыми от функционирования отдельной экономики.

В глобальные потоки собраны наука, технология и информация. В создании конкурентного преимущества важное место отводится праву собственности на технологическую информацию. Несмотря на, определенную секретность, она постепенно распространяется. Этому способствует и перемещения ученых, инженеров и менеджеров из одной организации и страны в другую.

Что касается рынков труда, то глобальными они пока не являются. Исключение составляет «небольшой, но растущий сегмент профессионалов и ученых». Их число постоянно увеличивается. Если в 1961 г. профессионалы в Великобритании составляли 8,7% от занятых, то в 1990 г. - 21,5%; в 1950 г. в Канаде - 7% и в 1992 г. - 17,6%; в 1955 г. в Японии - 4,6% и в 1990 г.-11,1% /4, с. 292-295/.

Однако труд может стать глобальным ресурсом, но при наличии таких условий, как:

* поиска трудовых ресурсов в зависимости от навыков, издержек или социальных условий с целью размещения фирмы в разных местах по всему миру.

* привлечения высококвалифицированных работников отовсюду и в любом месте при условии выплаты более высокой зарплаты, создания лучших условий труда и т.п.

* самостоятельного вхождения работников на любой рынок в любой точке мира в связи с неблагополучными условиями жизни.

Труд иммигрантов может использоваться в любой стране, где имеются рабочие места. Однако его мобильность ограничена иммиграционным контролем.

Рынки товаров и услуг, несмотря на протекционизм и ограничения свободной торговли, становятся все в большей степени свободными. Однако их глобализация осуществляется при наличии ряда условий, а именно:

1. Внутренний рынок составляет наибольшую долю ВВП в большинстве стран мира. К тому же в развивающихся странах подавляющая часть населения работает на теневую экономику, которая ориентирована на внутренний рынок.

2. В некоторых индустриальных странах, к примеру, в Японии, функционируют сегменты, защищенные от международной конкуренции либо культурными и институциональными традициями, либо государством.

3. Доминирующие сегменты и фирмы, отражающие стратегическую направленность любой экономики, тесно связаны с мировым рынком, и от их успешного функционирования зачастую зависит судьба государства. К тому же доминирующие сегменты внутри большинства экономических секторов формируют в мировом масштабе свои собственные производственные сети, имеющие глобальный характер. Новая производственная система, основанная на стратегических альянсах и сотрудничестве по временным проектам, осуществляется в двух формах. Первая из них представляет товарные цепочки, ориентированные на производителей (к примеру, производство автомобилей, компьютеров, самолетов и др.). Вторая форма предполагает товарные цепочки, ориентированные на потребителей, в частности, производство одежды, домашней утвари и т.п.. Такие товарные цепочки расположены по всему миру. Успех их управленческих стратегий зависит от конкурентного преимущества для данной конкретной позиции. По мере развития конкуренции усиливается и глобализация экономики в целом.

Что касается регионализации глобальной экономики, то она представляет собой три региона, каждый из которых имеет свои сферы влияния. К ним относятся Северная Америка, включая Канаду и Мексику, Европейский Союз и Азиатско-Тихоокеанский регион. Его центром является Япония. Однако в современный период усиленно возрастает роль Южной Кореи, Индонезии, Тайваня, Сингапура и в наибольшей степени Китая «с его сильной бизнес-диаспорой». Вокруг этой триады богатства, власти и технологии организуется весь оставшийся мир.

По оценке исследователей, основными тенденциями развития регионализации глобальной экономики становятся:

Первая. Одновременное возрастание внутри триады и в каждой из ее составляющей объемов торговли и инвестиций.

Вторая. Взаимозависимость экономик, лишенная «элементов гегемонии».

Третья. Имеющиеся различия в экономическом развитии стран, входящих в триаду, порождаются различными типами капитализма, функционирующими в трех регионах.

8. В качестве основных факторов, влияющих на конкурентоспособность в глобальной экономике, выступают технологические мощности, доступ на «крупный, интегрированный и богатый рынок», разница между производственными издержками у производящей стороны и ценами на целевом рынке, политические возможности национальных и межнациональных институтов управлять стратегиями роста стран или регионов /4, с. 115-116/.

Технологические мощности представляют собой систему STIS, то есть «наука–технология–производство-общество», которая предусматривает взаимодополняющее сочетание этих элементов внутри единой структуры, при которой «для каждого уровня система образования обеспечивает необходимое количество квалифицированных человеческих ресурсов» /4, с 115/. При этом очень важно взаимодействие системы с производственной базой экономики, которое может привести к успешному принятию новой технологической парадигмы.

Доступ на крупный интегрированный и богатый рынок, в частности, США и Европейский Союз, еще не гарантирует успеха. Компаниям нужно иметь в виду, что лучшей конкурентной позицией является та, которая позволяет им работать не только на этих крупных рынках, но и на других рынках, на которые они могут проникать с минимальными препятствиями и ограничениями.

Наиболее приемлемой для компании считают разницу между производственными издержками у производящей стороны и ценами на целевом рынке. Однако конкурентная стратегия, основанная на низких издержках, сама по себе проблему не решает. Она обеспечивает конкурентные преимущества только в условиях принятия информационно-технологической парадигмы. Наиболее выигрышным вариантом считают сочетание высоких технологий, высококвалифицированных менеджеров и низких производственных издержек на каждый конкретный продукт.

К политическим возможностям национальных и межнациональных институтов управлять стратегиями роста стран или регионов относятся, прежде всего, создание конкурентных преимуществ на мировом рынке для фирм, удовлетворяющих потребности населения и создающих новые рабочие места. Наряду с этим правительства оказывают необходимую поддержку в области технологического развития и повышения образовательного ценза, создавая тем самым условия для информациональной экономики. Конкурентные преимущества также обеспечиваются за счет государственных заказов, субсидий, льготных кредитов (к примеру, на развитие НИОКР, поддержку экспорта и др.). Помощь и поддержка со стороны французского, немецкого, английского и испанского правительств помогла их странам решить судьбу «проблемной отрасли» авиастроения. К тому же усилия европейских государств позволили повысить и конкурентоспособность в таких отраслях, как бытовая техника, электроника, телекоммуникация, космическая промышленность, атомная энергетика и др. Противоположная стратегия американского и английского правительств во времена Р. Рейгана и М. Тэтчер подорвала основы производства и торговли в США и Великобритании.

9. Что касается новейшего международного разделения труда, то оно осуществляется в условиях, когда глобальной экономике присущи такие черты, как взаимозависимость, регионализация, растущая диверсификация в каждом регионе, «избирательная включенность» и «исключающая сегментация».

Взаимозависимость экономик особенно заметна между Западной Европой и США. По прогнозам СЕРП MIMOSA, на рубеже XX-XXI вв. западноевропейские страны должны контролировать 14% американского

промышленного производства, а американские - 16% западноевропейского производства /4, с. 118/. В инвестиционные и торговые сети этих стран глубоко интегрирована и экономика Японии. Однако ее уровень проникновения не является эквивалентным. До сих пор Япония остается закрытой для иностранных инвестиций (менее 1% от общего объема инвестиций). В то же время она не полностью открыта и для импорта.

Что касается регионализации экономики, то триада в конце 80-х годов XX в. производила 72,8% мирового промышленного производства, а на рубеже XX - XXI вв. - 69,5%. К тому же нужно добавить, что население этих стран составляет всего 15,7% /4, с. 119/. Вместе с тем концентрация ресурсов в странах «большой семерки» значительно выше. В 1990 г. они давали 90,5% мировой высокотехнологичной продукции и владели 80,4% глобальной вычислительной мощности /4, с. 119/. Велика разница и в человеческих ресурсах. Так, в 1985 г. среднемировой показатель научного и технического. персонала составлял 23 442 чел. на 1 млн. населения; в развивающихся странах – 8 253 чел.; а в индустриальных странах – 70 452 чел. Причем в Северной Америке этот показатель составил 126200 чел., то есть превосходил уровень развивающихся стран в 15 раз /4, с. 119/. Северная Америка лидировала и в расходах на НИОКР: они составляли в ней 42,8% общих мировых расходов. Латинская Америка и Африка, вместе взятые, давали менее 1% этой общей суммы /4, с. 119/.

Процессы диверсификации, происходящие в последней трети XX в., затрагивают не только перегруппировку в распределении капитала, технологии и производственных мощностей, но и осуществляются в пользу Азиатско-Тихоокеанского региона (рис. 23). К тому же азиатско-тихоокеанская экономика включает в себя следующие мощные экономические связи: японские корпорации; корейские компании; американские мультинациональные корпорации, включая электронику и финансы; мощные сети этнических китайцев и "заморские" китайские деловые группы (так называемый «китайский круг»); китайские диверсифицированные финансовые и промышленные потоки на уровне центрального, провинциальных и местных правительств.

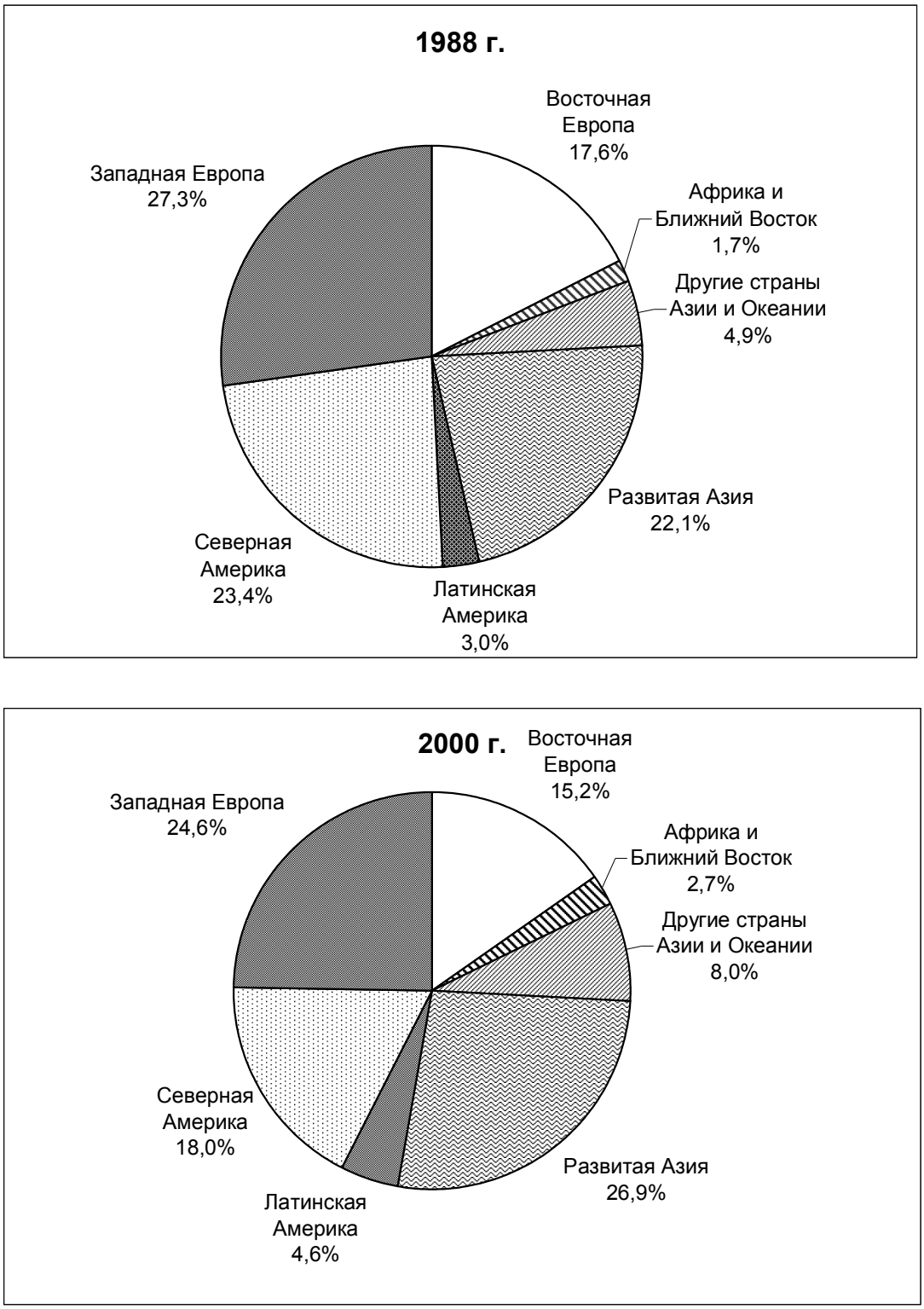


Рис. 23 Доля регионов в общемировом производстве продукции обрабатывающей промышленности, 1988 г. и прогнозы на 2000 г.

Источник: /4, с.121/.

Хотя в мироздании происходит «величайшая из волн индустриализации», тем не менее, ряд стран оказываются исключенными из новейшего международного разделения труда. К тому же в мире складывается постоянно

растущая дифференциация экономического роста, технологических мощностей и социальных условий между различными регионами, в том числе и в Южной Азии. Более того, в Африке южнее Сахары, по прогнозам, «сохранится стагнация на уровне бесчеловечной нищеты» /4, с. 123/.

Наряду с этим в экономике мироздания складывается «исключающая сегментация», то есть целые страны на разных континентах и «большие сегменты населения становятся ненужными, с точки зрения доминирующих экономических секторов», в новой структуре международного разделения труда /4, с. 124/. Они являются «социально исключенными». Особенно динамика исключения становится заметной на примере стран Африки.

Третий. Особенностью информациональной экономики является сетевая модель, введенная малыми и средними предприятиями. Хотя такие фирмы зачастую находились под контролем субподрядов и крупных корпораций, тем не менее они сами устанавливали сетевые отношения с другими малыми, средними и крупными предприятиями, выявляя новые ниши и создавая совместные компании. Успех экспорта, в частности, Гонконга был основан на использовании сети домашних предприятий, конкурирующих в мировой экономике. Так, в 1980 г. 85% гонконгского промышленного экспорта производили китайские семейные фирмы, причем 41% из них представляли собой предприятия с числом занятых менее 50 чел. Аналогичная система мелких и средних фирм функционировала в Тайване в 60-х годах XX в. Здесь избрали более сложный путь, то есть организовали в Гонконге посреднические фирмы. В свою очередь, они с помощью китайских местных правительств создали различные производственные филиалы, которые передавали работу в мелкие мастерские и дома окружающих деревень.

Сходная сетевая модель предприятий функционировала в Валенсии в Испании в обувном и текстильном производстве, а также на предприятиях, производящих детские игрушки.

Аналогичная структура складывалась и в Италии. Ее ярким примером стала итальянская трикотажная фирма в области Венето, имеющая многочисленные предприятия в ряде средиземноморских стран и 5000 магазинов по всему миру.

В деловые сети трансформируются и крупные корпорации. Применительно к горизонтальной корпорации это означает, что в сетевую организационную модель встраиваются деловые проекты, осуществляемые в различных областях деятельности, к примеру, продуктовые линии, организационные задачи и территории. Важное значение при этом имеет информация, которая обрабатывается и распространяется в сетях между компаниями, в сетях внутри компаний и в компьютерных сетях. В результате горизонтальная корпорация представляет собой «динамически стратегически спланированную сеть самопрограммирующихся и самоуправляющихся единиц, основанную на децентрализации, участии и координации» /4, с. 170/.

Что касается вертикальной корпорации, чрезмерно жесткой и с олигополистическим контролем над рынками, то она переживает кризис. На основе этого возникло множество моделей и организационных схем, по-разному адаптирующихся к различным конкурентным структурам.

Однако все организационные схемы предприятий, имеющие перспективы, основаны на сетях. По мнению М. Кастельса «сети есть фундаментальный материал, из которого новые организации строятся и будут строиться» /4, с.171/.

Сетевое предприятие как новая организационная структура информациональной экономики представляет собой «специфическую форму предприятия, система средств которого составлена путем пересечения сегментов автономных систем целей» /4, с. 174/. В этом случае сетевое предприятие, являясь материальной основой культуры в информациональной экономике, «превращает сигналы в товары, обрабатывая знания».

По мнению исследователей, деловые сети стран Восточной Азии интегрированы в их культуры и институты /4, с. 175/. Так, в Китае бизнес столетиями основывался на сети доверия и сотрудничества, а «семейные, региональные и личностные кодексы» давно определили правила игры. Когда в 1980-х годах китайские деловые сети протянулись через Тихий океан, из Гонконга в Ванкувер, из Джакарты в Бангкок и др. регионы, им было проще, чем в других странах, используя свое сравнительное преимущество, интегрироваться в мировую экономику. Более того, они быстрее, чем другие, приспособились к новым технологиям и новым формам глобальной конкуренции. К тому же деловые сети изменили баланс мировой торговли и накопления капитала в пользу стран Азиатско-Тихоокеанского региона всего за 30 лет.

В типологии восточно-азиатских сетей выделяют три их вида: японский, корейский и китайский. Несмотря на общие черты между ними, существуют и значительные различия. В японских деловых сетях действует общинная логика, в корейских фирмах - патримониальная, а в китайских - патрилинейная логика.

Японские деловые группы формируются «вокруг сетей фирм с взаимным участием в собственности, в которых главными компаниями руководят менеджеры» /4, с. 176/. Ядро японской экономики составляют два типа деловых групп. Первый из них представляет «горизонтальные сети», основанные на межрыночных отношениях среди крупных компаний в различных секторах экономики. Одни из этих предприятий являются наследниками гигантских конгломератов, функционирующих еще до второй мировой войны. Другие возникают вокруг крупных банков. Каждая из сетей имеет свои собственные источники финансирования и конкурирует с другими во всех главных секторах экономики. Второй тип представляет вертикальные сети, организованные крупной специализированной корпорацией, имеющей иногда тысячи поставщиков и связанных с ними филиалов. К ним, в частности, относятся сети, сконцентрированные вокруг Toyota, Nissan, Hitachi и др.

Функционирование деловых сетей предполагает комплекс взаимных обязательств рыночных соглашений, обмена персоналом и информацией. В каждой сети существует Генеральная торговая компания, целевое назначение которой заключается в посредничестве между поставщиками и потребителями и корректировке объемов используемых ресурсов и выпуска. В крупных компаниях используются пожизненная занятость. Система вознаграждения служащих основана на выслуге лет и сотрудничестве с профсоюзами. Работники преданы

своей компании и содействуют ее процветанию. Консенсусу между администрацией и служащими во многом способствует корпоративная культура, основанная на различных принципах и правилах, включая и символические действия типа гимна и клятвы компании.

Корейские деловые сети (чеболы), хотя и создавались по принципу японских, являются более иерархичными. Их специфика состоит в том, что все предприятия в сети контролируются холдинговой компанией, принадлежащей определенной предпринимательской семье. Ей покровительствуют банки и торговые компании, находящиеся под контролем правительства. Предприниматель и его семья назначают на высшие управленческие посты претендентов из числа членов семьи, родственников и друзей на свои предприятия в различных регионах. Крупные фирмы, входящие в корейские деловые сети, подчиняются указаниям высшего централизованного менеджмента, иногда имеющий военный стиль управления. Малые и средние предприятия в Корее играют второстепенную роль.

Среди крупнейших экономических конгломератов мира четыре корейских чебола занимают особое место: Huindai, Samsung, Lucky Gold Star, Daewoo. Вместе взятые они произвели в 1985 г. 45% всего южнокорейского ВВП /4, с. 178/. Обязательств по долгосрочной занятости и условиям труда по отношению к кадровым работникам такие предприятия не дают. От работников они не ждут инициативы, поскольку те должны лишь выполнять указания администрации. Профсоюзы, находясь длительное время под государственным контролем, играют подчиненную роль. Позднее растущая демократия в 1980-ые годы привела к "конфликтной модели трудовых отношений».

Большинство чеболов, являясь самодостаточными предприятиями, имеют интернациональный характер. Рынки при этом формируются государством, развиваясь за счет конкуренции между чеболами. Внутренние отношения в них основываются в большей степени на дисциплине и отражают авторитарный стиль. Ему соответствует и трудовая политика. Между работниками, составляющими «ядро рабочей силы», и временными работниками существует «жесткая сегментация рынков труда», на которую влияет близость к центру чебола.

Однако отношения между менеджментом различных уровней в корейских сетях строятся на полном доверии, основанном на родственных отношениях. В 1978 г. 13,5% директоров крупнейших чеболов были родственниками владельцев /4, с. 179/. Другие управленческие посты принадлежали их друзьям и знакомым, осуществляющим свою деятельность под социальным контролем. Однако всегда приоритеты чеболов были выше интересов семьи. При возникновении противоречий между ними правительство выступает в защиту интересов чеболов.

Сетевая организация бизнеса в Китае основана на семейных фирмах и «кроссекторных деловых сетях», зачастую контролируемых одной семьей. Одной из составляющих успеха китайских деловых сетей считают предпринимательскую семейственность. Фирма является собственностью семьи. Семейная система основана на «патрилинейном принципе». Он предусматривает деление наследства поровну между сыновьями. Получив долю своего наследства,

сыновья начинают свой собственный бизнес. Семейное предприятие при такой системе проходит следующие этапы своего развития: возникновение, централизацию, сегментацию и распад. Затем весь цикл повторяется снова. Причем компании создаются в любой отрасли, приносящей прибыль.

Сделки на таких предприятиях основаны на личном доверии, несмотря на частое соперничество внутри семьи. Фирмы между собой связаны субподрядами, обменом инвестиций и разделением капитала. Отраслевая специализация их деятельности сочетается с отраслевой диверсификацией инвестиций семьи. Источники финансирования, в основном, имеют неформальный характер, в их качестве выступают личные сбережения, займы у друзей и у кредитной организации.

Стиль управления в китайских деловых сетях - авторитарный. На посты менеджеров среднего звена назначаются люди, не являющиеся членами семьи. Их считают «приводным ремнем». Рабочие на таких предприятиях находятся под подозрением, поскольку их идеалом является создание своего собственного дела. Они представляют собой потенциальных конкурентов.

Семейная система предприятий обладает высокой гибкостью: она быстро находит новые ниши, быстро приспосабливается к новым продуктам и к новым рынкам. А связи между семьями и соответствующими сетями способствуют ускорению оборота капитала.

К слабым сторонам китайских деловых сетей относят их неспособность осуществить крупные стратегические трансформации, к примеру, вложения в НИОКР, крупномасштабную технологическую модернизацию и др.

В качестве другой составляющей успеха китайских деловых сетей выступает вариант «государства развития» на Тайване, в Гонконге и в Южном Китае. Уяснив, что «прочная слава китайской цивилизации фактически зависела от неустанной живучести эгоистично активных семей», правительство удачно определило формы поддержки семейного предпринимательства. Его политика теперь основана на конвергенции между деловыми сетями и государством, в которой главное внимание уделяется сетевой гибкости, как обеспечивающей власть и богатство, а не бюрократической мощи.

По мнению исследователей, существует несколько разновидностей «государства развития»: среди них - японский, корейский и китайский.

Японский вариант государства развития основывается на рекомендациях предпринимателям по поводу ассортимента выпускаемой продукции, экспортных рынков, технологии и организации труда. Они сочетаются с мощными налоговыми и финансовыми мерами и избирательной программой НИОКР. При этом экономическая деятельность деловых сетей координируется на уровне Министерства внешней торговли и промышленности (МТП), которое разрабатывает промышленную политику и определяет «прогнозы» развития японской экономики. Основная поддержка частного предпринимательства состоит в финансировании. Кредиты предоставляются каждой главной деловой сети ЦБ Японии по инструкции Министерства финансов и по согласованию с МТП. Причем вплоть до 1980-х годов МТП проводило протекционистскую политику для конкретных отраслей до тех пор, пока предприятия не окрепнут.

Таким образом, японский вариант государства развития был основан на консенсусе, стратегическом планировании и рекомендациях.

Корейский вариант государства развития формировался в иных условиях. Деловые сети в Корее создавались под государственным принуждением. В целях их эффективного функционирования внутренний рынок был закрыт для международных конкурентов. Наряду с этим была введена политика замещения импорта. В дальнейшем правительство способствовало повышению конкурентоспособности деловых сетей и создавало условия для поддержки их экспортоориентированной стратегии, но в рамках пятилетних экономических планов, разработанных Советом экономического планирования. Его называли «мозгом и двигателем корейского экономического чуда». Поскольку ставка была сделана на создание крупных конгломератов, то корейские военные принуждали предприятия к этому через контроль банковской системы и экспортно-импортные лицензии. Их выдавали избирательно, то есть только тем, кто присоединялся к чеболу. Более того, от предпринимателей открыто требовали финансирования правительственной политической деятельности, а также «платить наличными за любые особые заслуги», получаемых от высших чиновников, как правило, военных /4, с. 186/. Корейские деловые сети находились под финансовым контролем правительства вплоть до 1980-х годов. Таким образом, корейский вариант государства развития носит военный и авторитарный характер.

Природа китайского варианта государства развития оказалась более сложной, поскольку исторически сложилось глубокое недоверие семейных фирм к государственному вмешательству. Его главным инструментом постепенно становится контроль над банками и экспортно-импортными лицензиями. Однако в отличие от корейских деловых сетей китайские фирмы были независимыми от банковских кредитов, поскольку их источниками были сбережения семьи или другие кредиты неформального характера. Однако осуществлялась и стратегическая поддержка со стороны государства. Она реализовывалась по следующим направлениям. Первое из них предусматривало субсидии на здравоохранение и образование, общественной инфраструктуре и др. Второе направление предполагало привлечение иностранного капитала и «установление первых в мире зон экспортоориентированного производства». Третье направление означало поддержку НИОКР, перенос технологий и их распространение. Так, на Тайване правительство приобрело лицензию на технологию проектирования чипов RSA вместе с обучением китайских инженеров. Затем, опираясь на них, был создан научно-исследовательский центр, который не только стал конкурентоспособным, но и занимался коммерческим применением новой технологии. Наряду с этим научно-исследовательский центр проводил бесплатно семинары для тайваньских мелких фирм с целью

распространения новой технологии. К тому же инженеров центра побуждали и поощряли оставить его и заняться своим собственным делом. В результате между правительством и деловыми сетями установилось «продуктивное взаимодействие». Теперь оно выполняло не только функции координации, но и стратегического планирования.

Ситуация в Гонконге складывалась иначе. Его экспортоориентированная модель была заложена малыми и средними предприятиями, использующими свои семейные сбережения. Причем их владельцы были эмигрантами из Китая. Колониальное правительство вело активную политику развития по принципу «отчасти - план, отчасти - случай». Оно контролировало квоты на экспорт текстиля и одежды, исходя из конкурентоспособности предприятий. Для распространения информации о рынках, технологии и менеджменте правительство создало сеть институтов, наряду с этим выполняющие стратегические и координирующие функции. Вместе с тем была разработана и успешно реализована программа жилищного строительства. Она не только обеспечила самую низкую квартплату для населения, но и тысячи «предпринимательских» фабрик производственными помещениями, находящимися в высотных зданиях. Их называли «квартирными фабриками». К тому же «страховочная сетка» этой программы позволила рабочим начать свое собственное дело без значительного риска.

Аналогичные формы взаимодействия правительства и деловых сетей сложились и в Южном Китае. Однако в его процесс были интегрированы провинциальные и местные правительства. К тому же китайские деловые сети в рамках своего национального варианта государства развития достигли «количественно большого размера», который позволяет им, в конечном счете, избавиться от государства /4, с. 189, схема 10/.

Схема 10

Сетевая модель предприятий и их типология
(на примере восточно-азиатских деловых сетей)

Сущностные характеристики	**Типология деловых сетей**		
	Японские	**Корейские**	**Китайские**
Истоки деловых сетей	Создавались по своей воле вокруг крупных предприятий и банков	Формировались под государственным принуждением	Семейные предприятия создавались в условиях глубокого недоверия к государственному вмешательству
Отношение к собственности	Взаимное участие в собственности	Собственность семьи	Предпринимательская собственность семьи

Сетевая логика построения	Общинная	Патримониальная	Патрилинейная
Источники финансирования	Кредиты со стороны государственных институтов на уровне ЦБ	Государственные кредиты	Неформальные кредиты
Ориентация системы найма	Обеспечение полной занятости для всех работающих	Отсутствие долгосрочной занятости	Краткосрочная занятость, что подрывает долгосрочную плановую стратегию
Трудовая политика	Заинтересованность в процветании компании. Каждый служащий выступает как член команды. Создание гармоничной группы	Недоверие к работникам как общее правило. Работники выполняют указания администрации. Сами они инициативу не проявляют. Жесткая сегментация рынков труда	Работники находятся под подозрением как потенциальные конкуренты
Идеал работника	Преданность своей компании и соблюдение принципов корпоративной культуры	Жесткая дисциплина при авторитарном стиле управления	Ориентация на создание собственного дела, которое рассматривается как источник дохода, а не как двигатель богатства
Профсоюзы и их роль	Защита интересов работников	Длительное время играли подчиненную роль и находились под государственным контролем	Незначительная роль профсоюзов

Государственная поддержка	Рекомендации предпринимателям, координация и стратегическое планирование в рамках МТП	Поддержка в рамках пятилетних экономических планов на уровне Совета экономического планирования	Контроль с помощью квот и экспортно-импортных лицензий. Поддержка на уровне центрального, провинциальных и местных правительств
Особенности функционирования деловых сетей	Наличие Генеральной торговой компании как посредника между поставщиками и потребителями, которая делает проникновение на рынок любой фирмы извне не возможным	Наличие холдинговой компании, принадлежащей определенной предпринимательской семье. Ставка на крупные конгломераты. Избирательность экспортно-импортных лицензий	Стратегическая поддержка со стороны государства (субсидии на образование, здравоохранение и др.}
Недостатки деловых сетей	Нарушение фирмой государственной индустриальной политики является причиной ее исключения из деловых сетей. Японское стратегическое планирование и централизованная сетевая структура японского бизнеса представляют собой две стороны одной и той же экономической организации	Жесткая централизация со стороны государственных институтов вплоть до мер государственного принуждения	Неспособность осуществлять крупномасштабные трансформации типа НИОКР и др.

Составлено по: 4, 6.

Концепция информациональной экономики предусматривает и международные сети. Они формируются вокруг пяти различных сетей, среди них /4, с. 191/:

1. Сети поставщиков, включающие субподряды, соглашения по первоначальному производству оборудования, первоначальному проектированию и т.д.;

2. Сети производителей, в которые входят соглашения между ними по совместному производству с целью расширения своих продуктовых портфелей и учета регионального аспекта;

3. Потребительские сети, т. е. соглашения производственных компаний со сбытовиками, посредниками и конечными пользователями на внешних и внутренних рынках;

4. Коалиции по стандартам, цель которых состоит в вовлечении как можно большего числа фирм в рамках стандартов;

5. Сети технологической кооперации, благодаря которой приобретаются новые технологии (в том числе и по дизайну) и происходит обмен научными знаниями и НИОКР.

Международные сети имеют свой центр в крупном мультинациональном предприятии, либо формируются на основе альянсов и кооперации между такими предприятиями. В связи с этим тезис о том, что ТНК являются «гражданами мировой экономики» не соответствует реальной действительности .По мнению М. Кастельса, мультинациональные компании, интегрируясь в информациональную экономику, обходят стадию ТНК. Они в настоящее время в большей степени занимаются созданием благоприятного имиджа, нежели вхождением в глобальную экономику.

В систему деловых сетей входят не только восточно-азиатские сети, но и фирмы в Европе и в Северной Америке. Однако их модификации и структура находятся под влиянием национальных характеристик и традиций тех обществ, в которых они функционируют. К примеру, формируются новые организационные структуры в микроэлектронике типа союза SIEMENS, IBM, TOSHIBA. Однако в США сети высокотехнологичных производств оборонного комплекса иностранных партнеров не принимают. Несмотря на это, сетевое предприятие все в большей степени приобретает интернациональный характер. Причем "паутина множественных сетей" интегрирована во множественность институтов. "Власть еще существует», но функционирует случайным образом. «Рынок еще торгует», но его результаты теперь зависят от множества факторов .Рука рынка стала «невидимой», поскольку она в настоящее время управляется не только спросом и предложением, но и находится под влиянием «скрытых стратегий и неизвестных открытий в глобальных информационных сетях» /4, с. 194/.

По мнению М. Кастельса, классическая модель постиндустриального общества имеет упрощенный характер, поскольку она выделяет такие ее основные составляющие, как: источник производительности и роста находится в знании; переход от производства товаров к экономике услуг; рост профессий с высокой насыщенностью информацией и знаний, вследствие чего профессионалы и техники составляют ядро социальной структуры.

Анализируя первую составляющую, М. Кастельс отмечает, что «соответствующее разделение проходит не между индустриальной и постиндустриальной экономиками, а между двумя формами основанного на

знании промышленного и сельскохозяйственного производства и производства услуг» /4, с. 202/. Вследствие этого общества становятся информациональными не потому, что они отражают конкретную модель социальной структуры, а потому, как они организуют свою производственную систему, исходя из принципа максимизации, основанного на знании производительности через развитие и распространение информациональной экономики» /4, с. 202/.

При анализе второй составляющей М. Кастельс отмечает, что экономика услуг не ликвидирует промышленной отрасли. Более того, она является «критически важной для производительности и конкурентоспособности экономики» /4, с. 202/. К тому же функционирование экономики услуг напрямую зависит от ее прямых связей с промышленностью. Вместе с тем понятие «услуга» трактуется сегодня неоднозначно. Между тем для понимания сущности нового типа экономики необходимо дать характеристики различным типам услуг с целью определения различий между ними. При этом каждая из имеющихся категорий услуг становится важной при анализе информационального общества.

Что касается третьей составляющей, то эта тенденция является далеко не единственной характеристикой новой профессиональной структуры. Наряду с профессионалами и техниками сосуществуют неквалифицированные работники, их удельный вес может стать немалым. Налицо формируются элементы поляризации социальной структуры. Причем те и другие увеличивают свою долю за счет тех, кто занимает промежуточное положение. С учетом этих замечаний М. Кастельс определяет следующие сущностные характеристики трансформации труда и занятости:

Первая. Разнообразие профессиональных профилей по обществам, что обусловлено «специфическими институтами, культурой и политическим окружением» /4, с. 200/.

Среди всех профессиональных категорий наиболее значительный вес имеет категория менеджеров, профессионалов и техников. Он в США и в Канаде в начале 1990-х годов составлял 1/3 всей рабочей силы, а во Франции и Германии в 1989 г. - четверть рабочей силы. Наибольшая доля менеджеров складывается в США (12,8%) в 1990 г., наименьшая - в Японии (всего 3,8%). Среди профессионалов лидирует Германия (13%), на долю Франции приходится лишь 6%. Что касается квалифицированных работников и операторов, то их удельный вес в этих странах составляет 20%, а в Японии - 31,8%. Доля работников торговли находится во Франции на уровне 3,8%, в США - 11,9%, в Японии этот показатель выше (15%). В категории полуквалифицированных работников сферы услуг лидируют США и Канада (по 13,7%), затем располагаются Великобритания (12,8%), Германия (12,3%), Япония (8,6%) и др. /4, с.291/.

В результате указанных тенденций две из стран, то есть США и Япония, представляют собой противоположные полюсы в развитии

профессиональной структуры. Модель США, продвигаясь к информациональному обществу, успешно заменяет старые занятия новыми. Модель Японии, которая также продвигается к информациональному обществу, несколько иная: она изменяет содержание старых занятий и вытесняет позиции, которые препятствуют росту производительности. Модели Германии и Франции построены на комбинации элементов этих двух моделей. Они стоят ближе к США в профессиональных и менеджерских занятиях, а к Японии - в более медленном сокращении квалифицированных работников и операторов.

Вторая. Общая тенденция роста наиболее ярко выраженных информационных занятий, то есть менеджеров, профессионалов и техников, а также «белых воротничков». Сфера управленческих, профессиональных и технических занятий расширяется во всех анализируемых странах, за исключением Франции. Число квалифицированных рабочих в США, Канаде и Великобритании значительно уменьшилось. В Германии, Франции и Японии оно также снизилось, но весьма незначительно. Доля работников торговли резко возросла в Канаде, Великобритании, Германии и Японии. Однако в США и во Франции она увеличилась незначительно. Во всех указанных странах упала численность менеджеров и рабочих, занятых в сельском хозяйстве. Однако в динамике численности полуквалифицированных работников сферы услуг наблюдаются разные тенденции. Их удельный вес значительно возрос в США и в Великобритании, умеренно - во Франции. Во всех оставшихся странах наблюдается либо их незначительное уменьшение, либо стабилизация.

Из всех стран наиболее резко улучшила свою профессиональную структуру Япония. Она, в частности, значительно повысила долю менеджеров за 20 лет (46,2%), а долю профессионалов и техников - на 91,4% /4,с. 214/. Улучшила свои позиции и Великобритания: доля менеджеров в ней возросла на 96,3%, хотя рост профессионалов и техников был незначительным (всего 5,2%) /4, с. 214/. Такое разнообразие в темпах роста профессиональной структуры объясняется тем, что страны имели различные исходные позиции.

Третья. Имеющиеся различия в новой профессиональной структуре все в большей степени приобретают не признаки ее поляризации, а «различных позиций сходных занятий по секторам и фирмам» /4, с.215/. Различия в типах занятости сами по себе не являются источниками социальной поляризации.

Четвертая. Эволюция статуса занятости и формирование условий для смешанного статуса занятости. Число самозанятых в некоторых странах имеет тенденцию к сокращению. Так, в США оно снизилось с 17,6% (1950 г.) до 8,8% (1991 г.) Однако в других странах оно, хотя и уменьшилось, но незначительно. В третьих странах динамика сложилась иная. К примеру, в Канаде число самозанятых увеличилось с 8,4% (1970 г.) до 9,7% (1992 г.), в Великобритании

- с 7,6% (1964 г.) до 15% (1989 г.) /4, с. 216/. Наряду с этим в развитых странах создаются возможности для смешанного статуса занятости, то есть сочетания самозанятости и труда по найму.

В теории постэкономического общества, разработанной В. Иноземцевым, автор, прежде всего, обращает внимание на его терминологию. Такое понятие впервые в научный оборот ввел Г. Кан. Он, в частности, его использовал в докладе, с которым выступил в Гудзоновском институте в Нью-Йорке. Затем эту терминологию использовал Д. Белл. По мнению В. Иноземцева, постэкономическое общество представляет собой «такой тип социального устройства, где хозяйственная деятельность становится все более интенсивной и комплексной, однако, не определяется более его материальными интересами, не задается традиционно понимаемой экономической целесообразностью» /3, с. 35/.

Его важнейшей методологической основой является положение о трех «масштабных эпохах» человеческой истории, то есть: доэкономической, экономической и постэкономической. Такое разграничение базируется на двух критериях, в качестве которых выступают, во-первых, типы человеческой деятельности; во-вторых, характер соподчинения интересам личностей и общества внутри них.

В соответствии с этим трем историческим эпохам присущи три основных вида деятельности. Первый из них представляет собой «предтрудовую инстинктивную деятельность», обусловленную инстинктивными побуждениями людей; второй - труд как осознанную деятельность, направленную на преобразование внешней природы с целью получения материальных благ, необходимых обществу; третий - творчество, раскрывающее наиболее полное развитие личности самого «творческого субъекта».

В условиях функционирования доэкономического общества индивидуальные интересы являются «одномерными» и имеют материальный характер. При экономическом обществе они становятся «двумерными», но сохраняют свою материальную природу. В условиях постэкономического общества осуществляется выход индивидуальных интересов людей из сферы сугубо материальных интересов, и возникает множество моделей общественной жизни. Теперь важнейшей целью большинства людей становится развитие их собственной личности, а их интересы «перестают быть взаимоисключающими и потенциально враждебными» /3, с.39/.

Переход от экономического общества к постэкономическому именуют постэкономической трансформацией. Причем современное общество рассматривается как «начальный этап глобальной социальной трансформации», которая может охватить не только XXI век, но и последующие столетия.

Постэкономической трансформации присущ ряд приоритетов, основными из которых являются.

Первый. Современная технологическая революция, которая является ее материальной составляющей. Для нее характерны черты, несвойственные прежним революциям. В частности, теоретические исследования предшествуют изобретению. Причем «машинные технологии» уступают место «интеллектуальным технологиям», которые определяют не только новые подходы к реализации технических проблем, но и к решению экономических и социальных задач. Наряду с этим происходит замена механических воздействий электронными технологиями, переход к цифровым методам и обработке информации и мн. др.

Другой особенностью технических нововведений является их быстрое массовое освоение и распространение. К примеру, для масштабного всестороннего применения фотографии потребовалось 112 лет, для широкого использования телефонной сети - 56 лет, а для освоения и распространения радара, телевидения, транзистора и интегральных схем потребовалось, соответственно, 15, 12, 5 лет и 3 года /3, с. 53/.

Третьей особенностью технологической революции является вытеснение человека из материального производства. Сфера услуг всегда занимала важное место в западном обществе. Однако, они имели другую природу и иные функции. В современном обществе появляются услуги, затрагивающие не только третичный сектор, но четвертичный и пятеричный сектора. Так, в США в 70-ые годы XX в. сервисный сектор обеспечивал 89% прироста занятости, в 80-ые годы - 104%, в 90-ые годы - 119% /3, с. 60/. По прогнозам исследователей, к 2005 году общая доля занятых в сфере услуг составит 83% всей совокупной рабочей силы /3, с. 63/.

Наряду с этим изменение роли материальных факторов сопровождается принципиально новым качеством экономического роста. В последние годы он осуществляется, «не увеличивая потребления энергии и сырья, не привлекая дополнительной рабочей силы» /3, с. 62/. В экономике индустриальных стран широко используются ресурсосберегающие технологии. В частности, энергоемкость японского промышленного производства почти на треть ниже, чем в США. Помимо этого новые технологические решения позволяют осуществлять не только экономию на потребляемых ресурсах, но и в ряде случаев вообще отказаться от их использования. К примеру, крупные корпорации начинают отказываться от применения дорогих и редких металлов, порождающих новые экологические проблемы. В частности, в 80-х годах XX в. был значительно сокращен рынок серебра вследствие изобретения метода фотографирования в компании «Кодак», позволяющего обходится без этого металла. К тому же компания «Форд» отказалась от использования платины в производимых ей автомобильных катализаторах и др.

Основой экономического роста теперь становятся технологические инновации, обеспечивающие повышение производительности труда и эффективности производства. К примеру, в сталелитейном производстве в

компании «Юнайтид стейтс стил» в 1980 г. было занято 120 тыс. рабочих, к началу 90-х годов XX в. их число сократилось в 10 раз, а производительность увеличилась на 650% /3, с. 63/.

На технологический базис общественного производства существенное влияние оказала информационная технология, коренным образом изменившая его. Такого научно-технического прогресса не было ни в одной отрасли. К тому же совершенствование информационных технологий происходит в 3-4 раза быстрее, нежели технологий использования энергии, развитию которых уделяют огромное внимание национальные правительства. Вследствие безграничности спроса на новые технологии, прогресс в информационной сфере постоянно ускоряется. Теперь успехи экономики все в большей степени определяются развитием информационного сектора. В связи с этим расходы компаний на приобретение информации и информационных технологий постоянно возрастают. Так, в 1991 г. затраты американских компаний на них достигли 112 млрд. долл., что превысило их расходы на обновление основных производственных фондов (107 млрд. долл.). Позднее (1992 г.) разрыв между ними составил 25 млрд. долл. К 1996 г. первый показатель удвоился, а второй остался неизменным. Общие затраты в США на покупку и обслуживание информационных технологий в середине 90-х годов составили 500 млрд. долл. В мире на них было израсходовано всего 1 трлн. долл. /3, с. 66/.

Наряду со стремительным совершенствованием технических параметров информационных продуктов происходит их значительное удешевление. К примеру, в течение послевоенных десятилетий средняя цена трансатлантического телефонного разговора снизилась в 700 раз, а с вводом технологии, позволяющей передавать сигнал по каналам Интернета, - еще в 8 раз /3, с. 67/. Если бы автомобильная промышленность также быстро снижала издержки на свою продукцию, как и компьютерная индустрия, то новейшая модель «Лексуса» стоила бы не более 2 долл., а «Роллс-Ройс» - около 2,5 долл. Однако, это стало бы возможным при условии, что автомобили расходовали полтора литра горючего на 1 миллион километров пробега /3, с. 67/.

Трансформация экономического общества в постэкономическое связана с модификацией корпоративной структуры. Ведущее место в ней занимает модернизация корпорации, которая отражает все изменения, происходящие в технологической и информационной областях. Они касаются, как взаимодействия интересов компании и общества, так и принципов организации совместной деятельности работников в рамках компании и ее связей с внешней средой. В новых условиях залогом успеха в конкурентной борьбе становится «не следование спросу, а его формирование». В связи с этим отставание в поиске новых технологических и организационных решений неизбежно приводит к краху компании. До 30% всей рабочей силы, используемой в компаниях развитых стран,

представляют интеллектуальные работники /3, с. 76/. Им присуща социальная мобильность, они не привязаны к определенному виду деятельности, многие из них измеряют «свои наиболее принципиальные интересы не в терминах максимизации личного богатства, а в категориях интеллектуального роста и развития» /3, с. 76/. Наряду с этим высококвалифицированные специалисты обнаруживают высокую способность к самоорганизации, которая обеспечивает успешное развитие компании. Такая автономность и самостоятельность снижает потребности в менеджерах. Более того, в новых условиях кардинально изменяются и их функции. Они в большей степени направлены не на контроль за деятельностью сотрудников, а на создание условий, способствующих не только постановке задач, но и их решению.

В период трансформации экономического общества в постэкономическое формируется новый тип координации деятельности сотрудников: он становится ассоциированным. Ассоциированный тип деятельности имеет два преимущества: во-первых, инициатива творческих работников резко возрастает, во-вторых, в мобильной группе создаются наилучшие возможности для взаимодействия творческих личностей. В ней формируются «мотивационные ориентиры» и этические ценности, разделяемые всеми ее участниками. Их моральное единство создает основу для взаимного доверия. В связи с этим вертикальная корпорация становится малоэффективной. Поиск новых корпоративных структур привел к появлению ранее неизвестных форм корпорации типа: адаптивная, виртуальная, обучающаяся или креативная. В частности, обучающаяся корпорация представляет собой такую организационную структуру, которая постоянно модернизируется на основе непрерывного повышения уровня квалификации ее сотрудников.

Что касается креативной компании, то она имеет ряд черт, среди них:

Первая. Она организуется вокруг творческой личности, которая является ее создателем и гарантирует ей устойчивость и процветание. Формула успеха такого предпринимателя заключается не в накоплении значительной части богатства, а в созидании определенного социально-производственного организма. Компания - это его творение, и ему он отдает предпочтение в большей степени, нежели самой собственности.

Вторая. Компании такого типа имеют узкую специализацию, предлагая потребителям новые продукты и услуги. Они не принимают форму диверсифицированных структур или конгломератов. Однако такие компании не только формируют новые потребности, но и ускоряют смену традиционных хозяйственных организаций. К примеру, в последние десятилетия компании IBM, «Истмэн Кодак», «Дженерал электрик», «Метро-политэн Лайф» и др. продали свои непрофильные фирмы, приобретенные ранее, и сосредоточили свое внимание на основных направлениях деятельности корпорации.

Третья. Перемены и преобразования становятся законом деятельности таких компаний. Более того, креативная компания дает жизнь новым компаниям. Их создают ее работники, имеющие стремление к самореализации. Зачастую они рассматривают свою деятельность в ней как первоначальный этап для создания своего собственного дела. В результате креативная компания воспроизводит саму себя. Причем новые фирмы, порожденные таким образом, используют те же самые принципы и этические ценности. Между такими компаниями складываются отношения высокой степени солидарности. Однако, креативная корпорация не приводит к ликвидации всех других фирм (адаптивных, традиционных и т. д.). Она отражает лишь тенденции, углубляющие «комплексность общества и развивающие саму природу социальной структуры» /3, с. 89/.

В период трансформации экономического общества в постэкономическое формируются новые мотивы человеческой деятельности. По мере повышения материального благосостояния населения, его значимость уменьшается. Однако, ориентация на новые ценностные установки является "функцией множества переменных", и о них можно судить только в пределах определенной экономической системы или страны. Во-первых, в результате повышения материального благосостояния человек, освободившийся от постоянного поиска источников средств существования, получает доступ ко всему многообразию ценностей, накопленных обществом. Однако, сразу все открывшиеся возможности он использовать не может и реализует их постепенно.

Во-вторых, в качестве другой составляющей новой мотивационной системы становится уровень образованности людей. Интеллектуальные способности человека и его образовательный ценз в значительной мере определяет его уровень доходов и его социальный статус. К тому же по мере распространения информационных технологий происходит перераспределение богатства в пользу интеллектуалов. Около 80% современных американских миллионеров не приумножили доставшееся им наследство, а заработали его сами /3, с. 96/. Достигнув богатства за счет развития своих способностей, они воспитывают верность этим принципам в своих детях.

В новых условиях инвестиции в человека выдвигаются на первый план в капиталовложениях, а качество образования становится важнейшим фактором как эффективности труда, так и уровня его оплаты. Если в экономическом обществе необходимым условием вхождения в доминирующую социальную группу является наличие собственности на средства производства, то в постэкономическом - умение работать с базами данных, объем и качество освоенной информации и др. В таком обществе думают не о накоплении богатства, а о «собственном достоинстве».

В период трансформации экономического общества в постэкономическое особое внимание уделяется формированию статуса членов общества.

Еще в 1960-ые годы в социальной структуре складываются две тенденции:

Первая. Снижение влияния и внутренний раскол рабочего класса. Его представители были разобщены по образовательному уровню, интересам, национальным и расовым признакам. Причем, с одной стороны, все в большей степени возрастает число видов труда, требующей серьезной профессиональной подготовки; с другой стороны, формируются потребности в большом количестве низкоквалифицированного труда, используемого, как в материальном производстве, так и в сфере услуг.

Вторая. Формируется новая элита постэкономического общества. В ее состав входят ученые, экономисты, математики и создатели новой интеллектуальной технологии. Позднее к ней стали относить людей, обладающих творческими способностями и навыками к усвоению и обработке информации и знаний. Новая трактовка социальной структуры сформировалась к 90-м годам XX в. В ней выделяли два класса. В качестве первого выступал высший класс (класс интеллектуалов). Его представители, как правило, были выходцами из состоятельных семей, имеющими превосходное образованиё и отражающими постматериалистические мотивы. Они, зачастую, занимали высокие посты в корпоративных и государственных структурах. В качестве второго выступал низший класс, в состав которого входили представители рабочего класса и неквалифицированные иммигранты, мотивированные материальными стимулами. Они были заняты в массовом производстве или в примитивных отраслях.

Лидеры новой экономики в 1990-ые годы (их именуют «эпохой революции интеллектуалов»), предложившие рынку новые продукты и услуги, обеспечили себе невиданный ранее уровень благосостояния. Так, к 1996 г. один процент наиболее богатых американцев владел 39% национального богатства /3, с. 185/. Причем 60% из них работали на административных постах в крупных производственных или торговых компаниях; 30% представляли практикующих юристов и врачей; 10% - людей творческих профессий /3, с. 185/. Таким образом, сформировавшийся новый высший класс был трудящимся классом. Однако, он воспроизводит себя все в большей степени в качестве замкнутого класса.

Вместе с тем постэкономическое общество не может рассматриваться как общество равенства. В нем постоянно возникают социальные противоречия. Их источником является распространение информации и знаний как основного фактора производства. В то время, когда обладатели уникальных знаний и способностей находятся в

привилегированном положении, представители низшего класса постоянно сталкиваются с большими трудностями, в том числе и в поиске работы.

6.2. Современное постиндустриальное общество: этапы реализации и тенденции

В реальной действительности сформировалось постиндустриальное общество, измеряемое качеством жизни, которое определяется различными услугами.

В условиях трансформации индустриального общества в постиндустриальное складывается сервисная экономика. Ее различные услуги в своем развитии прошли три этапа.

На первом этапе их формирование зависит от развития промышленности, требующей, в первую очередь, становления соответствующей транспортной инфраструктуры и общественных служб. Их обслуживали «синие воротнички».

На втором этапе, сопровождающемся потреблением материальных благ и услуг, все в большей степени реализуются услуги, связанные со сферами распределения, в частности, оптовой и розничной торговлей, с финансами, страхованием и операциями с недвижимостью. Эти сферы услуг обслуживали «белые воротнички».

На третьем этапе в связи с появлением новых потребностей значительно расширяется сфера личных услуг, то есть сети ресторанов, отелей, СТО, индустрии развлечений, путешествий и спорта. На этом этапе новый тип потребителя концентрируется вокруг двух сфер услуг: здоровья и образования. Людей все в большей степени интересует повышение продолжительности жизни и доступ к высшему образованию, как условию вхождения в элиту нового общества.

Что касается эволюции и видов услуг в странах «большой семерки», то в ней выделяют такие услуги, как: услуги производителям, социальные услуги, распределительные услуги и бытовые услуги (таблицы 3, 4).

Услуги производителям способствуют росту производительности и эффективности компаний. Значительное расширение занятости в этих сферах услуг произошло в 1970-1990-ые годы. Так, в Великобритании занятость увеличилась с 5% в 1970-ом году до 12% в 1990 году; в США - с 8,2% до 14%; во Франции - с 5% до 10% /4, с. 208/. Особенно высокие темпы роста наблюдаются в Японии, где они составили в 1921 г. только 0,8%, а в 1970 г. уже 5,1%, то есть возросли в 6 с лишним раз /4,с. 208/.

Занятость в сфере социальных услуг составляла в странах «большой семерки» от 1/5 до 1/4 общей занятости. Исключением является Япония. В 1970-1990 годы в США, Канаде и во Франции складывались скромные

темпы роста занятости, а в Германии, Великобритании и в Японии она развивалась весьма умеренными темпами.

Занятость в сфере распределительных услуг, то есть: транспорт, связь, оптовая и розничная торговля, находится на достаточно высоком уровне (от 1/5 до 1/4 общей занятости). Ее самый низкий показатель (17,7%) наблюдался в Германии. К тому же занятость в распределительных услугах вдвое превышает занятость в сфере услуг производителям. Такая тенденция является типичной чертой для развитых экономик.

Доля занятых в бытовых услугах в странах «большой семерки» находится на уровне 9,7-14,1%, то есть примерно равным проценту занятых в сфере услуг производителям. Причем в последние два десятилетия число рабочих мест особенно возрастает в ресторанах и барах. К примеру, занятость в США в этих услугах составляла в 1991 г. 4,9%, а в 1970 г. - 3,2% /4.с. 210/. Это почти вдвое превышает число занятых в сельском хозяйстве.

Однако, тенденция к увеличению числа занятых в сервисном секторе в разных странах «большой семерки» складывалась неоднозначной. Поэтому некоторые исследователи, в частности, М. Кастельс, выделяют две практические модели занятости в сфере услуг: англосаксонскую и японо-германскую /4, с.211/. Для англосаксонской модели присущ сдвиг из промышленного производства к сервисному сектору к развитым услугам. Однако, вместе с этим сохраняется занятость и в сфере предоставления традиционных услуг. В результате сокращение промышленной занятости сочетается с сильным расширением занятости в сфере услуг производителям по темпам и с увеличением социальных услуг по размеру. Однако, и другие услуги сохраняют свое значение как источники занятости. Такую модель реализуют Великобритания, США и другие страны. Для японо-германской модели характерно одновременное расширение развитых услуг и производства. Однако, при этом используются только некоторые из услуг индустриального общества. Поэтому в странах, реализующих эту модель, производство тесно связано с услугами производителям. Вместе с тем осуществляется весьма осторожный подход к сфере социальных услуг. Распределительные услуги сохраняют свое значение, но в меньшей степени. Применительно к Японии это означает, что наибольшая занятость в ней складывается в сельском хозяйстве и в розничной торговле. В Германии - иной подход: там отдают предпочтение занятости в промышленности. Принято считать, что японо-германская модель сервисного сектора является эффективной, поскольку в ней складываются наиболее оптимальные связи между производством, услугами производителям, социальными услугами и распределительными услугами, нежели в англосаксонской модели. Франция и Италия в силу специфики своего развития занимают между ними промежуточное положение.

Сдвиг из производственной сферы в сервисный сектор сопровождался модификацией характера и типа осуществляемой деятельности. В связи с этим в некоторых странах сформировалось «беловоротничковое общество». В частности, в США в 1900 г. « белые воротнички» составляли 5,5 млн. человек (17,6% рабочей силы), а в 1980 г. - 48,3 млн. чел. (50,8% всех работников). В последующие десятилетия их количество постоянно возрастало /1, с. 180/ (схема 11). Более того, эта тенденция со смещением в сторону высшего класса становится доминирующей в странах «большой семерки». Так, в США, в 1991 г. к «белым воротничкам» принадлежало уже 57,3% рабочей силы. Более низкий удельный вес этого показателя складывался в Японии и Германии, где он составил 50% от общего числа занятых /4, с. 214/.

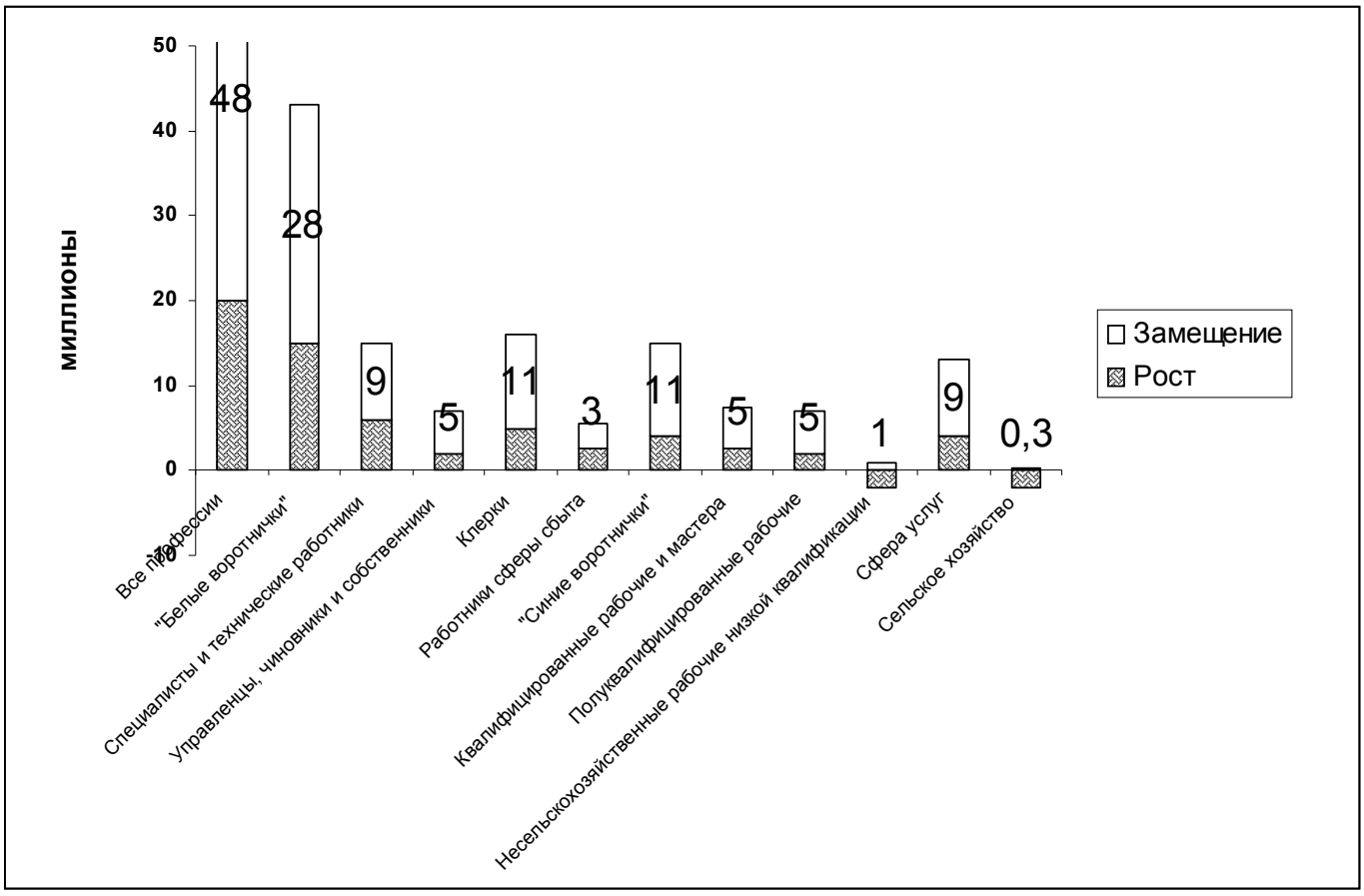


Схема 11

Количество новых рабочих мест (нетто) по основным профессиональным категориям и группам, 1968-1980 годы (безработица в экономике услуг прогнозируется в размере 3-х процентов).

Источник: /1, с.185/.

Внутри этой социальной группы также произошли значительные изменения. До 1900 г. число мужчин в этой группе было весьма

незначительным. В США в 1900 г. оно уже составило 15%, в 1940 г. - 25%, а в 1970 г. - 42% /1, с.180/. В последующие десятилетия их количество возросло и особенно среди менеджеров, инженеров и технологов, представляющих собой «сердцевину» высшего среднего класса США.

Что касается «синих воротничков», то они в США в 1900 г. составляли 35%, в 1920 г. - 40%, а в 1974 г. - 34,9% /1, с. 180,183/. В последующие годы этот показатель имел тенденцию к снижению. Особенно разительные перемены произошли в структуре занятых в сельском хозяйстве. Доля сельскохозяйственных рабочих в США сократилась с 37,5% в 1900 г. до 3,5% в 1974 г. /1, с. 183/.

Наряду с этим прослеживалась эволюция статуса занятости, которая оказалась весьма неоднозначной. В одних странах число самозанятых имеет тенденцию к снижению, но его темпы различны. Так, в США процент самозанятости в 1950 г. составлял 17,6%, а в 1991 г. - 8,8%, то есть уменьшился в два раза /4, с. 216/. В Германии и Японии число самозанятых снижалось, но иными темпами. Если в Германии оно равнялось в 1955 г. 13,8%, то в 1975 г. - 9,5%; в Японии число самозанятых в 1970 г. составляло 19,2%, а в 1990 г. - 14,1% /4, с. 216/. В других странах самозанятость практически не изменялась. В частности, во Франции в 1977 г. она оказалась равной 12,8%, а в 1987 г. - 12,7% /4, с. 216/. В третьих странах, к примеру, в Италии, складывался самый высокий уровень самозанятых (24,8% в 1989 г.) /4, с. 216/. В четвертых странах (Великобритании и Канаде) наблюдалась тенденция к повышению удельного веса самозанятых. В частности, в Великобритании число самозанятых возросло с 7,6% в 1969 г. до 13% в 1992 г., то есть увеличилось в 1,7 раза; в Канаде - с 8,4% в 1970 г. до 9,7% в 1992 г. /4, с.216/.

Что касается количества рабочих мест в производстве, то оно снижалось в промышленности стран ОЭСР и быстро росло в развивающихся странах (рис. 24). Так, в Океании в среднем в течение 1960 - 1995 годах занятость выросла на 1,7%; в Японии - на 1,2%; в странах ЕАСТ - на 0,6%; в Европейском союзе - на 0,3% /4, с. 244/. Причем устойчивых связей между техническим развитием и уровнем безработицы пока не обнаружено. С одной стороны, некоторые страны (Австрия, Германии, Швеция) с высоким уровнем электронных технологий имеют самый низкий уровень безработицы; а технологически отсталая Испания - высокую норму безработицы. С другой стороны, в слаборазвитой в техническом отношении Португалии складывается низкая безработица, а в высокотехнологичной Финляндии - вторая по величине норма безработицы. Такую ситуацию в развитых странах исследователи объясняют «ошибочной макроэкономической политикой и институциональной средой, которая препятствует созданию рабочих мест в частном секторе» /4, с. 244/.

Трансформация индустриального общества в постиндустриальное тесно связана с определением параметров знаний и технологий, отношение к которым

в период их реализации неоднократно изменялось. В частности, в начале 60-х годов XX в. различали следующие пять типов знаний /1, с. 266/.

1. Практические знания, то есть непосредственно связанные с деятельностью человека, принятием им решений и его действиями. Их подразделяют на следующие виды: профессиональные знания, предпринимательские знания, знания навыков физического труда, знания в области ведения домашнего хозяйства, иные практически применяемые знания.

2. Интеллектуальные знания, которые являются результатом научного и гуманистического обучения человека и отражают его общую культуру.

3. Бесполезные и развлекательные знания, удовлетворяющие эмоциональные потребности людей.

4. Духовные знания, отражающие отношение человека к религии.

5. Нежелательные знания. К ним относятся знания, которые находятся вне сферы интересов человека. Они приобретаются случайно.

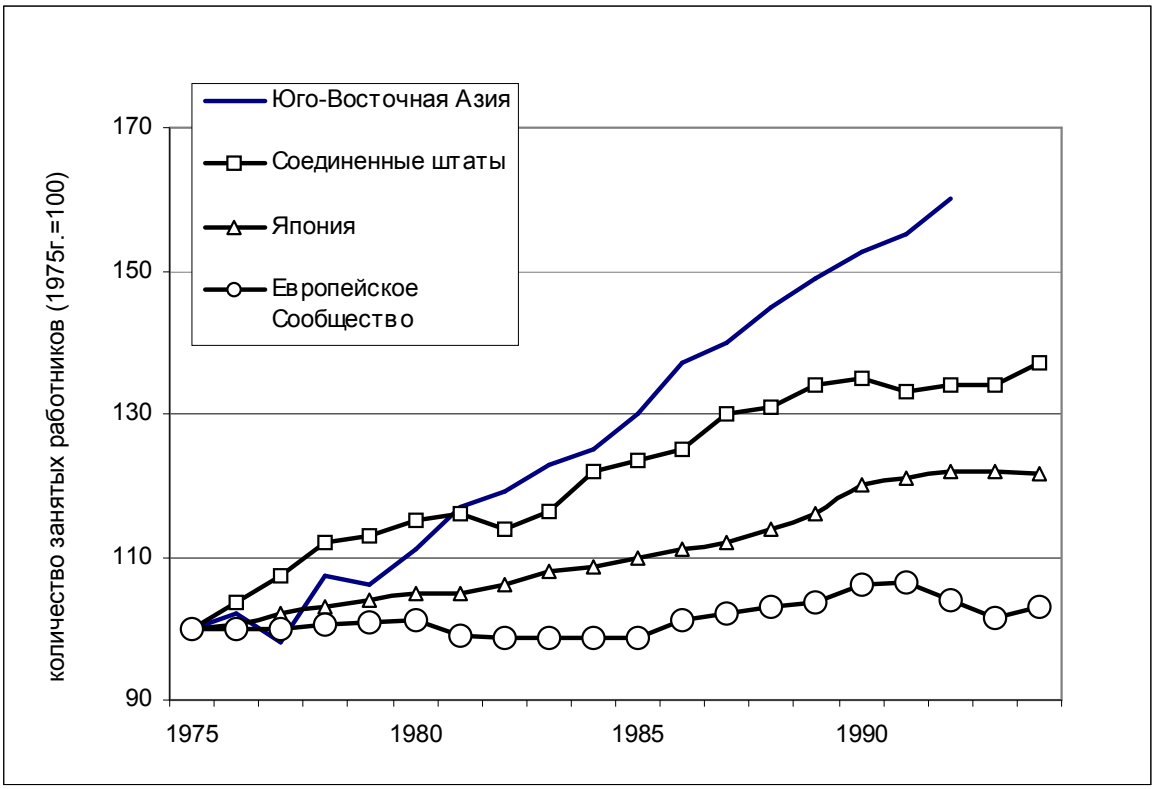


Рис. 24. **Индекс роста занятости по регионам, 1975-1994 гг.**
Источник: /4, с.245/.

В конце 60-х годов XX в. появилась идея о реализации «общества знания». В связи с этим его представители, во-первых, познают основы знаний о человеке, природе и обществе; во-вторых, следуют объективным стандартам истины, а при наличии высокого образовательного ценза - научным правилам, доказательствам и построению выводов; в-третьих,

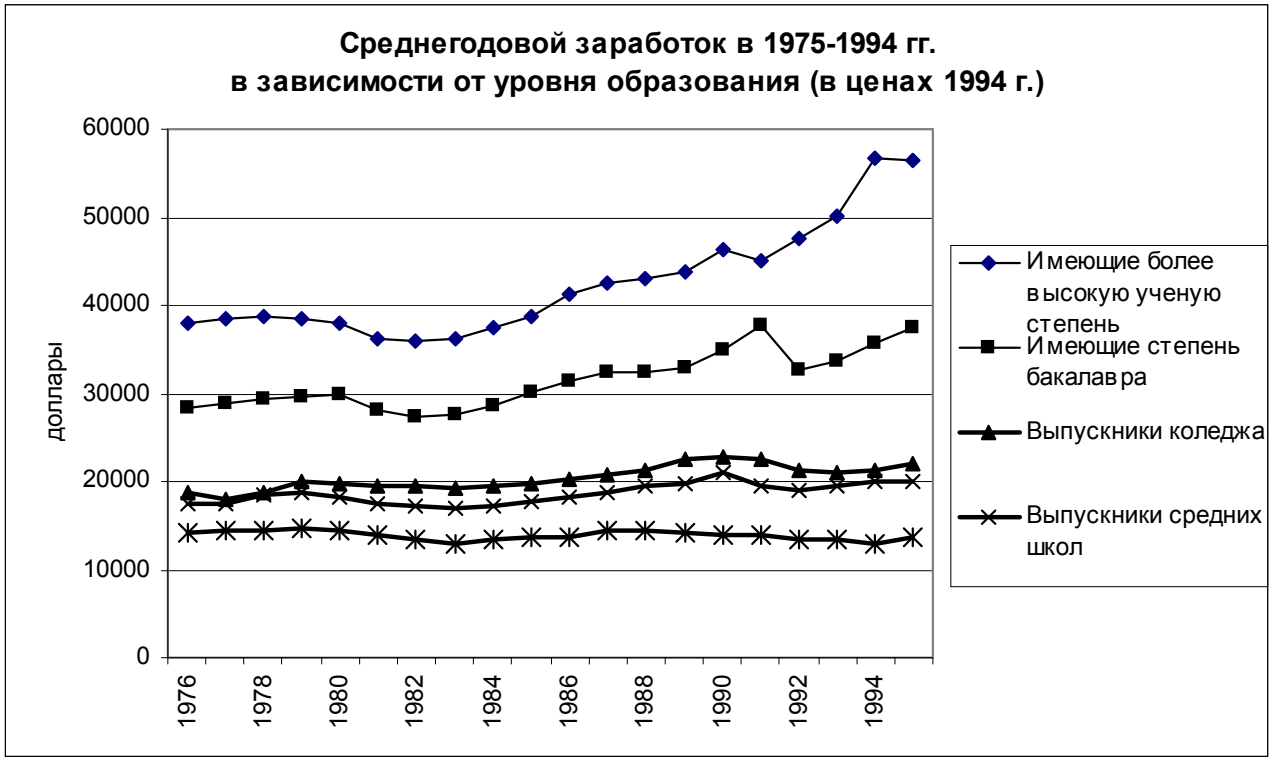
выделяют значительные средства на получение знаний с целью накопления их большего объема; в-четвертых, используют знания для демонстрации своих ценностей и целей и совершенствуют их.

В 70-ые годы XX в. в связи с изменившимися условиями была предпринята попытка использовать знания для конкретных целей социальной политики. Было принято, что знания представляют собой «интеллектуальную собственность, принадлежащую определенному лицу или группе лиц и удостоверенную авторским правом или какой-либо другой формой социального признания» /1, с 238/. Такие знания являются составной частью социальных инвестиций. Они представляют собой законченное изложение: книгу, статью, компьютерную программу и др. Такие знания оплачиваются с учетом затрат на исследования и расходов, связанных с его распределением и передачей при обучении.

До XX в. в качестве параметров измерения знаний выступали проявления роста и пределы роста. Проявления роста были тесно связаны с их хранением и поиском. Установлено, что «в любой нормальной, развивающейся области науки рост литературы происходит экспоненциальными темпами, удваиваясь через периоды от 10 до 15 лет» /1, с. 243/. Пределы роста ограничены насыщением знаний, после которого их рост замедляется.

В настоящее время выделяют и такой параметр знаний как открытость. Ее основной формой является их огромная дифференциация. Она представляет собой «разветвление», то есть образование многих новых сфер и специальностей в рамках каждой области науки /1, с. 251/. Иногда ее изображают в виде «дерева» и его «ветвей». В США выпускают «Национальный регистр научно-технического персонала», где указаны специализации для лиц, занятых в науке /1, с. 252/. Его первое издание вышло сразу после второй мировой войны. Первоначально оно включало 54 научных специальности, через 20 лет в нем было отражено уже свыше 900 специальностей. В последующие десятилетия их число увеличилось.

К тому же в условиях трансформации индустриального общества в постиндустриальное в наибольшей степени ценится не уровень образования, а сами знания, то есть «способность к созданию нового», к самостоятельной творческой деятельности. Причем у обладателей докторской степени в США в течение 1975-1994 годов зарплата увеличилась вдвое (рис. 25). Более того, по мере снижения образовательного ценза относительное сокращение зарплаты оказывается все более значительным и составляет для выпускников колледжей 3%, для лиц с полным средним образованием 29% и т.п. /2, с. 483/.



N.B. Данные скорректированы с учетом инфляции и рассчитаны в соответствии с индексом потребительских цен с поправкой роста цен на 1,1 процентных пункта в год.

Рис. 25. **Опережающий рост высокообразованных работников**

Источник: /3, с.483/.

Технологические перемены, происходящие в западном обществе в период трансформации индустриального общества в постиндустриальное, имеют многосторонний характер и охватывают различные аспекты экономической и социальной жизни. К ним относятся: технические достижения становятся главным фактором повышения жизненного уровня населения, поскольку они позволяют производить больше товаров с меньшими издержками. В то же время они становятся и основным инструментом уменьшения населения в западном обществе.

Развитие технологий привело к возникновению нового класса, то есть класса инженеров и техников. Они прямо не участвуют в производственном процессе, но зато его планируют и организуют.

Технологические изменения сформировали новый способ экономического мышления, основой которого стали функциональные отношения и количественные показатели. Теперь критериями производительности являются эффективность и оптимизация, предусматривающие использование ресурсов с наименьшими затратами и усилиями. Старые принципы вытесняются количественными методами системного и экономического анализа.

Благодаря изменениям в транспортной и информационной инфраструктурах, обусловленным технологическими изменениями,

сформировались новые экономические взаимосвязи и новые социальные взаимодействия. В частности, произошел сдвиг от связей, основанных на родстве, к отношениям, базирующимся на роде занятий и профессиональных признаках.

Под влиянием технологических изменений сформировались новые эстетические представления, касающиеся пространства и времени. Их новое восприятие сегодня широко отражено в искусстве и особенно в живописи.

Наряду с этим в период трансформации индустриального общества в постиндустриальное сформировалась культура массовой информации. В ее основе лежали два крупномасштабных проекта. Их называли «технологии свободы». Один из них был разработан во Франции (MINITEL – как средство перехода страны к информационному обществу; другой – в США (ARPANET), предшественник Интернета, который был создан как средство оборонной стратегии).

Сеть, питающая терминалы MINITEL, представляла собой видеотекс– систему, созданную в 1978 г. Французской телефонной компанией. На рынок она была введена в 1984 г. Мало изменившись технологически в последующие 15 лет, MINITEL выросла до фундаментальных размеров. К середине 1990-х годов она предлагала населению 20000 услуг. В результате системой пользовалась каждая четвертая французская семья и треть взрослого населения /4, с. 328/. Аналогичные системы были созданы в Британии, Германии, Японии, но они потерпели фиаско. Система подобных сетей в США имела весьма скромные успехи.

Успешное развитие французской системы MINITEL объясняли двумя причинами. Во-первых, государственной поддержкой проекта как элемента «информатизации общества». Она особенно ярко проявилась при его запуске. Каждой семье предоставлялось право получить бесплатно терминал MINITEL. Более того, Французская телефонная компания субсидировала программу до тех пор, пока в 1995 г. система впервые не стала самоокупаемой. Наряду с этим она открыла систему для частных фирм и, особенно, для газет, которые затем стали ее защитниками и пропагандистами.

Во-вторых, простотой использования. Для среднего гражданина страны MINTEL стала доступной и надежной. Она воспринималась им как «средство личностного выражения». Население, используя ее, удовлетворяло свои различные потребности (справки о телефонах, прогнозе погоды, транспорте; заказы на авиа - и железнодорожные билеты, приобретение заранее билетов на концерты и многое другое). Оно могло пользоваться и услугами, предлагаемыми деловыми предприятиями (реклама, покупка, банковские операции и др.). В результате свыше 40% всех звонков приходилось на справочную службу, а 36% доходов

MINITEL поступили от 2% пользователей – деловых предприятий /4, с. 329/. Позднее были введены чат-линии, специализирующиеся на интимных предложениях, которые способствовали широкому распространению MINITEL. По мере ее укрепления удельный вес чат – линий снижался, а услуг, связанных с деловыми партнерами, возрастал. В частности, резко увеличились юридические услуги, которые составили 30% всего объема услуг.

Позднее система MINITEL была подключена к Интернету (посредством опциона). В результате она разделилась на бюрократическую информационную систему, сетевую систему деловых услуг и сеть с платным входом в Интернет.

Система Интернет, являясь основой глобальной компьютерной коммуникации, в середине 1990-х годов связывала 44000 компьютерных сетей и около 3,2 млн. хост-компьютеров во всем мире, имея приблизительно 25 млн. пользователей /4, с. 330/. По существу, эта система представляет собой уникальное слияние военной стратегии, большой науки и контркультурных инноваций /4, с 333/. Она возникла в одном из новаторских исследовательских институтов Министерства обороны США. Одна из идей состояла в проектировании коммуникационной системы, неуязвимой для ядерного удара. Первая сеть под названием ARPANET вышла на линии в 1969 г. Сначала она предназначалась для применения в оборонных целях, но затем ее ученые стали использовать для разных коммуникационных направлений. В связи с этим сеть ARPANET разделилась на ARPANET, обслуживающую потребности научных исследований, и MILNET, ориентированную на военное применение. Позднее были созданы сети для социальных и гуманитарных наук. Потом сеть, сформированную в 1980-х годах, стали называть Интернет.

Создание оперативной системы UNIX позволило компьютерам связываться друг с другом. Она была разработана в 1969 г., но начала применяться только в 1983 г. в связи с внедрением инноваций, позволивших не только передавать пакеты данных, но и их кодировать и декодировать.

Наряду с этим в США возникла и стала распространяться компьютерная контркультура, представители которой разработали модем. Его изобрели два чикагских студента (Уорд Кристенсен и Рэнди Сьюэсс) в 1978 г. Изобретенный ими в 1979 г. XModemprotokol, позволил компьютерам передавать файлы напрямую, минуя хост-систему /4, с. 335/. Позднее были разработаны модифицированная версия UNIX и мн. др. В результате новые технологические средства оказались доступными для тех, кто имел технические знания и персональный компьютер.

Осознав потенциал Интернета и его преимущества, к нему в 1990-х годах подключился мир бизнеса. Коммерциализация Интернета проходила

быстрыми темпами. Если в 1991 г. насчитывалось 9000 коммерческих субсетей (доменов), то в 1994 году их стало 21700 /4, с. 336/.

Мирное сосуществование различных интересов и культур в сети приняло форму «всемирной паутины» под названием World Wide Web (WWW), гибкой сети сетей в рамках Интернета. В ней любые институты, предприятия, учреждения и частные лица могут создавать свои собственные сайты.

Система Интернет, несмотря на все попытки ее регулировать, приватизировать и коммерциализировать, продолжает распространяться, обладая многосторонней децентрализацией и гибкостью.

Что касается социальной структуры общества, то ее формирование происходит под влиянием двух факторов. Во-первых, подчинение экономической функции политическому фактору. Его формы могут быть самыми разнообразными, как централизованными, децентрализованными, так и смешанного типа. Однако их суть во всех случаях одна и та же: ликвидация автономности экономики.

Во-вторых, отделение общественной функции (или места человека в обществе обычно определяемого характером его занятия) от собственности. Раньше она являлась главной, и ее объекты (земля, дома, машины, акции и др.) передавались по наследству. В новом обществе индивидуальная частная собственность теряет свое значение и сохраняет себя как функция.

В результате в постиндустриальном обществе сформировалась социальная структура, в которую входят три группы: статусные, ситусные и группы, входящие в контролирующую систему (схема 12).

Схема 12.

Социальная структура
постиндустриального общества (американская модель)

I. Статусные группы: ось стратификации основывается на знании (горизонтальные структуры)

А. Класс профессионалов – четыре сословия:

1. научное
2. технологическое (прикладные типы знания: инженерные, экономические, медицинские)
3. административное
4. культурологическое (художественная и религиозная деятельность)

Б. Техники и полупрофессионалы

В. Служащие и торговые работники

Г. Ремесленники и полуквалифицированные рабочие («синие воротнички»)

II. Ситусные группы: сферы приложения профессиональной деятельности (вертикальные структуры)

А. Экономические предприятия и коммерческие фирмы

Б. Правительство (юридическая и административная бюрократия)

В. Университеты и научно-исследовательские институты

Г. Социальная сфера (больницы, службы быта и т.д.)
Д. Военные

III. Контролирующая система: политическая организация общества

А. Высший эшелон власти
1. Аппарат президента
2. Лидеры законодательной власти
3. Руководители бюрократии
4. Высшее военное руководство

Б. Политические группы: социальные объединения и группы давления:
1. Партии
2. Элиты (научная, академическая, деловая, военная)
3. Мобилизованные группы:

а) функциональные группы (деловые, профессиональные, группы, выделяемые на основе специфики труда)
б) этнические группы
в) узконаправленные группы:
(1) функциональные (мэры городов, бедняки и т.д.)
(2) группы носителей специфических интересов (молодежь, женщины, гомосексуалисты и т.д.).

Источник: /1, с.500-501/.

К примеру, в США в статусные группы входят класс профессионалов с четырьмя сословиями (научное, технологическое, административное и культурологическое); техники и полупрофессионалы; служащие и торговые работники; ремесленники и полуквалифицированные рабочие. Хотя класс профессионалов объединен общей идеей познания, тем не менее, представителей этого класса многое разделяет. Научное сословие занимается фундаментальными исследованиями и «озабоченно поиском путей защиты условий их проведения» /1, с. 501/. Технологическое сословие организует свою деятельность по системе кодифицированных знаний. Однако, их применение может быть ограничено политикой общественно-экономических структур, к которым они принадлежат. Административное сословие занимается вопросами управления деловых предприятий и учреждений и их социальными проблемами. Культурологическое сословие выражает себя в символизме (пластическом или идейном) форм и понятий. При его чрезмерном увлечении возможны конфликты с другими сословиями.

В ситусные группы, отражающие профессиональную активность и интересы людей, входят экономические предприятия и коммерческие фирмы; правительство (юридическая и административная бюрократия); университеты и НИИ; социальная сфера (больницы, службы быта и др.) и военные. В индустриальном обществе предприниматели и собственники были сосредоточены исключительно в корпорациях или коммерческих фирмах. Их статусные и ситусные группы совпадали. В постиндустриальном обществе представители четырех профессиональных

сословий входят в состав различных ситусов. Ученые работают на предприятиях, в государственном аппарате, университетах, в сфере услуг или в военной области. Такая ситуация присуща и для технократов, и для управленцев.

Группы, входящие в контролирующую систему, включают высший эшелон власти и политические партии. Высший эшелон представлен аппаратом президента; лидерами законодательной власти; руководителями бюрократии и высшим военным руководством. В политические группы входят партии, элиты (научная, академическая, деловая, военная); мобилизованные группы; этнические группы и узконаправленные группы. В современных условиях борьба из сферы экономики переместилась в сферу политики. Теперь носители специфических интересов и этнические группы стремятся получить привилегии и преимущества посредством политических действий.

Особое место в новой социальной структуре занимает научное сословие, представляющее собой «прообраз будущего общества». Однако, «немногие люди делают науку, хотя многие проводят исследования» /1, с. 514/.

В постиндустриальном обществе «образование становится средством достижения власти» /1, с. 484/, вследствие этого элитная часть общества представлена учеными и исследователями (схема 13).

Схема 13

Стратификация и власть

	Доиндустриальное	Индустриальное	Постиндустриальное
Ресурсы	Земля	Техника	Знания
Общественное местоположение	Ферма; плантация	Коммерческая фирма	Университет; научный институт
Доминирующие фигуры	Землевладелец; воин	Предприниматель	Ученые; исследователи
Способы осуществления власти	Прямой силовой контроль	Косвенное влияние на политику	Баланс технических и политических сил; компромиссы и право
Классовая основа	Собственность; военная сила	Собственность; политическая организация; технические знания	Технические знания; Политическая организация
Достижение власти	Наследование; захват армией	Наследование; патронаж; образование	Образование; мобилизация; кооптация

Источник: /1, с.482/.

С целью установления власти она объединяется с представителями других элит. Достигнув власти, победители принимают решение межгруппового характера, тем самым, изменяя сложившуюся систему. В

результате в постиндустриальном обществе складываются две тенденции. Во-первых, ученые, как отдельная страта, теперь принимаются во внимание в политическом процессе. Такого явления раньше не наблюдалось. Во-вторых, наука управляется этосом, который значительно отличается от этоса других социальных групп, к примеру, военных. В политическом процессе ее представители действуют иначе, нежели другие социальные группы.

В американском современном обществе существуют три модели власти и социальной мобильности: первая из них представляет модель собственности как основу благосостояния и власти; ее основным приобретением остается наследование; вторая – технические знания как основа власти и положения, ее основным источником является образование; третья – политическая деятельность как основа власти, причем путь к ее достижению лежит через организационный аппарат /1, с. 485/. Эти три системы вместе сосуществуют, взаимодействуя друг с другом и частично совпадая. Так, семья, хотя и теряет свое значение как экономическая единица, тем не менее она предоставляет своим членам определенные преимущества. Технические знания все в большей степени становятся показателем компетентности и конкуренции за достижение определенного статуса. Политические средства для обеспечения привилегий и благ все в большей степени используют этнические группы.

К тому же значительно изменяется институт собственности. Изменения в нем осуществляются по двум направлениям. Первое. Индивидуальная собственность становится корпоративной. Теперь она контролируется не своими владельцами, а управляющими. Второе. Появился новый вид собственности и новый тип юридических отношений /1, с. 487/. Теперь она состоит не только из реальных вещей: земель, владений, титулов, но и претензий, субсидий и контрактов. К тому же имущественные отношения в новых условиях возникают не только между отдельными гражданами, но и между ними и государством. При этом традиционные формы собственности и ее элементы заменяются на новые. В частности, социальное страхование замещает сбережения, государственный договор заменяет владельцу компании его клиентов и т.п. В результате большинство американцев в современном обществе живут на субсидии, предоставляемые государством на определенных условиях и др.

Наряду с этим у членов общества возникают требования, которые появляются вследствие «узаконенной возможности для отдельных лиц» пользоваться социальными благами. Самым важным их них становится «абсолютная доступность образования в пределах индивидуальных возможностей и таланта» /1, с. 488/.

В результате этого сфера власти расширяется, а способы принятия решений усложняются.

Основной проблемой постиндустриального общества становится создание равенства результатов в доходах, статусе и власти. В доиндустриальном обществе основными приоритетами были земля, армия и церковь. Доступ к этим институтам могли обеспечить только права рождения и наследования. В индустриальном обществе аристократию заменили на капиталистов и предпринимателей. Правительственные чиновники в новом обществе получили власть над армией, интеллектуалы пришли на место священнослужителей. Все эти новые посты были открыты для одаренных людей. Таким образом, возникла новая форма доступа людей к привилегиям и статусу. В постиндустриальном обществе вводятся новые критерии доступа: технические знания становятся условием для вступления в оперативную власть, а высшее образование – средством их получения. В результате постиндустриальное общество узаконивает «новое социальное устройство», основанное на приоритете «образованного таланта» /1, с. 573/, то есть формирует новый принцип стратификации.

Однако социальный мир воспринимается теперь не природным, как в доиндустриальном обществе, не вещественным, как в индустриальном обществе, а как «исключительно человеческим». Он воспринимается «через отражение своего «я» в других людях». «Человек может быть переделан или освобожден, его поведение запрограммировано, а сознание изменено. Ограничители прошлого исчезли вместе, с концом эры природы и вещей» /1, с. 663/.

Обязательная литература

1. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. - М.: Academia. 1999.
2. Иноземцев В.Л. Расколотая цивилизация. - М.: Academia. Наука.1999.
3. Иноземцев В.Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы. – М.: Логос. 2000.
4. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. – М.: ГУ-ВШЭ. 2000.
5. Новая постиндустриальная волна на Западе. – М.: Прогресс. 1986.
6. Новая постиндустриальная волна на Западе. – М.: Academia. 1999.
7. Тоффлер Э. Третья волна. – М.: Аст. 1999.
8. Туроу Л. Будущее капитализма. – Новосибирск.: Экор. 1999.
9. Bell D. The World and the United states in 2013. N. V. 1987.
10. Drucker P.F. The New Realities. Oxford. 1996.
11. Masuda V. The Information Society as Post-Industrial Sosiety. Wash. 1981.
12. OECD in Fugues. Statistic of the Metbers Countries. 1997.
13. World Economics and Sosial Survey. New York. 1996.

Дополнительная литература

14. Гэлбрейт Дж. Новое постиндустриальное общество. - М.: Прогресс. 1969.
15. Кастельс М., Киселева Э. Россия и сетевое общество. // Мир России. 2000.
16. Кинг А., Шнайдер Б. Первая глобальная революция. Доклад Римского клуба.– М.: Прогресс. 1991.
17. Несбит Дж., Эбурдин П. Мегатенденция 2000. – М.: Прогресс. 1994.
18. Тоффлер Э., Тоффлер Х. Создание новой цивилизации, политика третьей волны. – М.: Прогресс. 1995.
19. Шмидхейни С. Смена курса. – М.: Геликон. 1994.
20. Япония и глобальные проблемы человечества. – М.: ИФ. Восточная литература. РАН. 1999

ГЛАВА 7. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ НАЦИОНАЛЬНЫХ МОДЕЛЕЙ СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

7.1. Параметры сравнительного исследования экономических систем: подходы и их динамика

Методологические подходы к определению параметров сравнительного исследования современных экономических систем в научной среде весьма неоднозначны. Особый интерес из них вызывает методологии, разработанные американскими исследователями П. Грегори и Р. Стюартом и российскими учеными А. Бузгалиным и А. Колгановым /18, 2/. Первая из них используется для сравнительного исследования всех типов экономических систем, вторая -–для стран с транзитивной экономикой. Хотя эти методологии, по свидетельству самих авторов, имеют незавершенный характер, тем не менее, они позволяют, во-первых, выявить сходства и различия современных экономических систем; во-вторых, определить тенденции их развития.

По методологии П. Грегори и Р. Стюарта сравнительный анализ современных экономических систем осуществляется с помощью показателей, характеризующих их экономические результаты. Основными из них являются показатели:

2. экономического роста;
3. экономической эффективности;
4. распределения доходов;
5. экономической стабильности.

По мнению авторов методологии, экономический рост выявляется на основе таких двух показателей, как, во-первых, увеличения объема продукции в масштабе общества за определенный промежуток времени; во-вторых, увеличения объема продукции на душу населения. С известной долей условности к этим показателям можно отнести ВВП и его среднегодовые темпы роста, а также ВНП на душу населения и его среднегодовые темпы роста /таблица 1 /.

Как видно из таблицы наибольшая величина ВВП складывается в группе развитых стран в США, где она в 2001 г. составляет 9 926 млн. долл.. Однако темпы его роста в 2001 г. снизились по сравнению с 2000 г. /в % /. По прогнозам МВФ, они в 2002-2003 годах составят 2,9%, что несколько выше, чем прогнозируемый рост в указанных странах /2,3% / и их достигнутые средние показатели /2,6%/ за последнее десятилетие. Второе место по величине ВВП занимает Япония /4678 млн. долл./. Однако по сравнению с 1995 г. в ней наблюдается его снижение. Темпы его роста в 2000 г. составили всего 1,7%, а в 2001 г. лишь 0,7%. К тому же темпы роста ВВП значительно ниже прогнозируемых пределов в

Таблица 5

Показатели экономического роста в странах с различной ориентацией экономических систем

Страны	ВВП в млн. долл.				ВВП (%)					Прогноз МВФ	
	1980	1995	2000	2001	1980-1990	1990-1995	1990-2001	2000	2001	2002-2003	2004-2007
Развитые страны:	-	-	-	-	-	-	2,6	-	-	2,3	3,1
США	2708,2	6952,0	9810,0	9928,0	3,0	2,6	-	6,0	1,2	2,9	-
Канада	263,9	568,93	699,5	731,0	3,4	1,8	-	4,8	5,0	-	-
Япония	1059,0	5108,5	4711,27	4678,3	4,0	1,0	-	1,7	0,7	-	-
Германия	-	2415,8	872,99	873,85	2,2	-	-	3,0	1,0	-	-
Еврозона	-	-	-	-	-	-	2,1	-	-	2,1	2,0
Страны с транзитивной экономикой:											
Россия	-	346,38	990,0	1062,0	1,9	-9,8	-3,9	5,3	3,8	3,9	-
Польша	57,068	117,6	160,0	166,1	1,9	2,1	-	4,0	1,3	-	-
Казахстан	-	21,413	18,3	22,2	-	11,9	-	9,8	13,2	-	-
Китай	201,69	697,6	1003 (1997г.)		10,2	12,8	-	13,9 (1997г)	-	-	
Новые индустр-ые страны Азии:											
Южная Корея	63,661	455,480	407,6		9,4	7,2	-	8,9	4,8	-	
Гонконг	28,495	143,670	159,0		6,9	5,6		-	-	-	
Тайланд	32,354	153,909 (1998г.)			7,6	8,4	7,4	-	-		
Тайвань	-	-	357,0		-	-		5,0	3,0	-	

Составлено по: 23, 24, БИКИ, 2002, № 5.

последующие два года /2,3%/. В результате в анализируемой группе стран Япония является аутсайдером.

В группе стран с транзитивной экономикой наибольшая величина ВВП складывается в Китае, где еще в 1997 г. она составляла 1003 млн. долл. Ему же были присущи самые высокие темпы роста ВВП. Если в 1980-1990 годы его среднегодовые темпы роста были равны 10,2%, то в 1990-1995 годы – 12,8%, а в 1997 г. – 13,9%. Высокие темпы роста ВВП присущи и Казахстану, где они в 2000 г. составляли 9,8%, а в 2001 г. – 13,2%. Что касается России, то в последние пять лет в ней наблюдается тенденция к стабилизации. Более того, в 2000 г. произошел рост ВВП, который продолжался и в 2001 г., хотя и в меньших размерах /соответственно, 5,3% и 3,8%/. По прогнозам МВФ, его темпы роста в 2002-2003 годах составят 2,9%. Они несколько ниже, чем прогнозируемые средние показатели ВВП для стран с транзитивной экономикой/ 4,1% и 5%/.

Высокие темпы роста ВВП присущи и новым индустриальным странам Азии. Однако в последние два года наметилась тенденция к их снижению. Так, в 1980-1990 годы темпы роста ВВП в Южной Корее составили 9,4%, в Таиланде – 7,6%, а в 2001 г. -,соответственно, 8,9% и 7,4% Исключением стал Гонконг /9,5 % /. Однако в 2001 г. ситуация изменилась. Темпы роста ВВП также уменьшились и составили 4,3%, то есть снизились в два с лишним раза. Следует заметить, что такой их уровень соответствует прогнозам МВФ на 2002-2003 годы /4,3%/.

Что касается ВНП на душу населения и темпов его роста, то ситуация в странах с различной ориентацией экономических систем является весьма неоднозначной/ приложение 10/. Так, в группе развитых стран наибольшая его величина наблюдается в США/ в 2001 г. – 38 366 долл./. Она значительно превосходит аналогичные показатели, как в группе новых индустриальных стран Азии, так и в странах с транзитивной экономикой. Однако темпы роста ВНП на душу населения весьма незначительны и в последние два года являются примерно одинаковыми /от 1,03 до 1,05%/. В Японии, где складывается второй по величине показатель ВНП на душу населения, темпы его роста замедляются. Если в 1985 – 1995 годы они, в среднем, составляли 2,9%, то в 2000 г. – лишь 0,6%. В Германии, где выявляется третий по величине ВНП на душу населения, темпы его роста находятся на уровне американских.

В группе стран с транзитивной экономикой наибольший уровень ВНП на душу населения наблюдается в Польше /4000 долл./. Вместе с этим темпы его роста незначительны и имеют тенденцию к снижению. Наиболее высокие темпы роста ВНП на душу населения наблюдаются в Казахстане / от 3,67% в 1999 г. до 13,5% в 2001 г./ Однако его величина весьма скромная: в 2001 г. она была равна 1502 долл., что в

26 раз меньше, чем в США. В России его уровень выше, нежели в Казахстане, но ниже, чем в Польше/ соответственно, 3830 и 4000 долл. /. Его темпы роста являются неутешительными и составляют в последние годы от 1,03 до 1,11%.

В новых индустриальных странах Азии величина ВНП на душу населения намного выше, нежели в странах с транзитивной экономикой. Даже в 1999 г. в Гонконге она составляла 23 520 долл., на Тайване - 16 100, а в Южной Корее – 8 490 долл., то есть выше, чем в России, соответственно, в 6, 4 и 2 раза.

Таким образом, в развитых странах наблюдаются самые большие по величине ВВП и ВНП на душу населения. Лидером в анализируемых группах являются США. Вместе с тем в последние годы в этой группе стран складываются замедленные темпы их роста.

В странах с транзитивной экономикой ситуация иная. По уровню ВВП и ВНП на душу населения они значительно отстают не только от развитых стран, но и от новых индустриальных стран Азии. Однако в их динамике прослеживаются положительные тенденции. Наметившийся в начале 90-х годов XX в. спад ВВП и ВНП на душу населения постепенно заменяется на их рост. Причем в отдельных странах / к примеру, в России/ темпы роста ВВП составили 5,3% / 2000 г./. Наряду с этим выявились страны с высокими темпами роста / в частности, Китай и Казахстан /. К тому же Польша уже превзошла объемы ВВП допереходного периода / более чем на 27% /. Однако Россия пока не достигла уровня ВВП 1989 г., но его рост продолжается. Эти тенденции свидетельствуют об определенных успехах трансформации стран в избранных ими национальных моделях смешанной экономики.

Группе новых индустриальных стран Азии присущи не только более высокие уровни ВНП на душу населения, чем в странах с транзитивной экономикой, но и наибольшие среднегодовые темпы роста ВВП и ВНП на душу населения, нежели во всех анализируемых группах / темпы роста ВВП в 1990 – 2001 годы составили 5,8% против 2,6 и 2,2 в развитых странах и странах с транзитивной экономикой /. Это объясняется открытостью и направленностью этих стран на активное экономическое сотрудничество, прежде всего, с развитыми странами.

В соответствии с методологией зарубежных исследователей экономическая эффективность определяется показателями, характеризующими статическую и динамическую эффективность.

Статическая эффективность выявляет, как функционирующая экономическая система использует имеющиеся ресурсы в определенный промежуток времени. В качестве ее основного показателя выступает производительность, которая представляет собой отношение выпуска продукции к вложениям в производство, то есть к используемым факторам производства. По своему экономическому

смыслу статическая эффективность выявляет «мгновенное» значение потенциала экономики.

Динамическая эффективность определяет, как экономическая система использует имеющиеся ресурсы через определенный промежуток времени. Она выявляет эффективность времени, в течение которого количество произведенной продукции растет быстрее, чем затраченные факторы прооизводства. По своему экономическому смыслу динамическая эффективность отражает характер изменения потенциала экономики во времени.

Статическая и динамическая эффективность иллюстрируется с помощью кривой производственных возможностей / рис. 26 /. Кривая АБ показывает все возможные комбинации производства и потребления товаров, которые конкретная экономическая система может осуществить в определенное время, используя имеющиеся ресурсы. Статическая эффективность требует, чтобы экономическая система функционировала в точке «р». Если комбинация будет находится в точке »р1», то такая система станет неэффективной. Динамическая эффективность показывает способности экономической системы расширять производство товаров без увеличения капиталовложений и количества труда. Она иллюстрируется перемещением кривой АБ в кривую СД. Расстояние между ними выявляет изменения в эффективности.

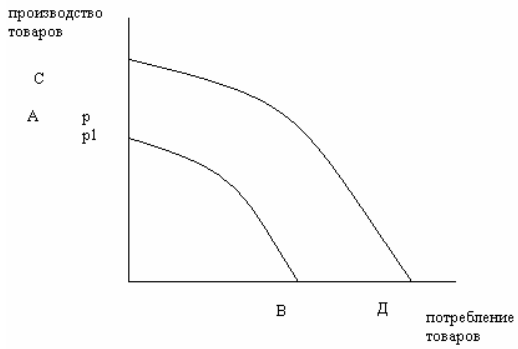


Рис 26. Кривая производственных возможностей

Экономическая эффективность в развитых странах складывается неоднозначной /таблица 2/. Так, в США она имеет тенденцию к росту / в частности, прирост производительности увеличивается в пределах от 2,2 до 3,8% в 1999 г и в 2001 г. /. Аналогичная ситуация наблюдается и в Канаде. Однако в Японии производительность снижается / от 2,4 до 1,84% \, а в приросте производительности наметились отрицательные тенденции. Если в 1999 г. он составлял 0,33%, то в 2001 г. 2 - - 0,03%. С этой точки зрения японская экономическая система является неэффективной. В группе стран с транзитивной экономикой наиболее

благополучная ситуация складывается в Польше, где в последние годы происходит, как увеличение производительности, так и ее прироста / соответственно, от 1,9 до 2,9% и от 0,73 до 2,8% /. Неблагополучная ситуация складывается в Казахстане: в анализируемый период здесь наблюдается, как снижение производительности, так и уменьшение ее прироста. Более того, он имеет отрицательное значение / - 0,03% в 2001 г. /.

Таблица 2

Показатели экономической эффективности в странах с различной ориентацией экономических систем (составлено по: 11; 34; 35)

Страны	Статическая эффективность			Динамическая эффективность		
	Производительность (в %)			Прирост производительности (в %)		
	1999	2000	2001	1999	2000	2001
Развитые страны:						
США	3,8 - 6	3 - 4,1	3,5 - 5,2	2,2	3 - 3,5	3,8 - 4
Канада	3,2	3,8	3,95	2,9	3,2	3,5
Япония	2,4	2,2	1,84	0,33	-0,37	-0,7
Страны с транзитивной экономикой:						
Россия	5,1	8,5	4,0	3	3,5	3,8
Польша	1,9	2,0	2,9	0,73	2,4	2,8
Казахстан	4,02	3,46	2,56	0,26	0,63	-0,03

Что касается России, то ей присущи, во-первых, скачкообразное развитие производительности / сначала повышение в 1,6 раза, а потом снижение в два раза /; во-вторых, тенденции к незначительному увеличению ее прироста / соответственно, в 1999 и 2001 годах от 3 до 3,8% /.

Среди показателей распределения доходов выделяют две их группы. В первую группу входят показатели, характеризующие доходы по найму, доходы от предпринимательской деятельности, доходы от собственности и др. Во вторую группу включают показатели неравенства распределения доходов. В самом общем виде первую из них отражает чистый доход на душу населения. Неравенство в распределении доходов измеряется с помощью кривой Лоренца и коэффициента Джини.

В анализируемых группах складывается, различные уровни чистого дохода на душу населения / приложение11/. Наиболее высокая его величина наблюдается в США / в 2001 г. – 34 986 долл. /; наименьшая в

России / в 2001 г. – 1747долл. /. Причем для США характерен постепенный рост, а для России - скачкообразное развитие чистого дохода на душу населения. В 1998 – 2000 годы в ней наблюдалось его снижение, а 2001 г. – его небольшое повышение. Однако уровень 1997 г- еще не достигнут.

В Германии, где складывается второй по величине чистый доход на душу населения, также наблюдается тенденция к снижению: если в 1997 г. он составлял 28 573 долл., то в 2001 г. – 23 698, то есть уменьшился в 1, 2 раза. В Польше складывается иная ситуация: величина чистого дохода на душу населения в ней значительно меньше, нежели в Германии / примерно в 6 раз /. Но ему присущ в отличие от Германии постепенный рост.

Однако данный показатель характеризует только общее состояние в области распределения доходов. Реальное представление о них и их тенденциях дают, во-первых, распределение доходов между квинтильными группами; во-вторых, кривая Лоренца; в-третьих, коэффициент Джини.

Распределение доходов в странах с различной ориентацией экономических систем складывается не только неравномерно, но и характеризуется различными статистическими данными. Так, по результатам обследования Мирового банка и ООН разрыв между наиболее обеспеченными 20% группами населения и наименее обеспеченными группами населения в развитых странах составляет 6:1. В развивающихся странах он изменяется в зависимости от региона: 4:1 – в Южной Азии; 6:1 – в Восточной Азии; 10:1 – в Африке южнее Сахары; 12:1 – в Латинской Америке. Существенные отклонения наблюдаются и в странах с транзитивной экономикой. Так, разрыв в России составил в середине 90-х годов XX в. 14:1, а в Венгрии, к примеру, 4:1 / 28, с.22-23/. В 2000 г. между этими группами в России уменьшился и был равным примерно 8:1 /таблица 3, 29, с. 43; 34 \.

Таблица 3

Распределение денежных доходов населения России в 1990-2000гг.

Денежные доходы населения по квинтильным группам	1991 СССР	1991	1993	1995	1996	1997	1998	1999 (9 мес.)	2000	Справочно США 1999
Первая	10,0	11,9	5,8	5,5	6,2	6,0	6,2	6,2	6,1	4,7
Вторая	14,7	15,8	11,1	10,2	10,7	10,2	10,5	10,4	10,5	11,0
Третья	18,6	18,8	16,7	15,0	15,2	14,8	14,9	14,4	14,8	17,5
Четвертая	23,5	22,8	24,8	22,4	21,5	21,6	21,0	19,9	20,8	25,0
Пятая	33,2	30,7	41,6	46,9	46,4	47,4	47,4	49,1	47,8	41,9
Всего	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Источник: 29, с.43;34

Из таблицы видно, что доля беднейших слоев населения /1 квинтиль / за 10 лет снизилась почти в два раза, а доля богатейших /У квинтиль / увеличилась примерно в 1,5 раза. Однако, если в 1990 г. разрыв между ними составлял 3,3:1, то в 2000 г. - 8:1. Еще больший разрыв выявляется при анализе децильных /10% / групп населения. Такая ситуация обусловлена падением производства в стране и высокими темпами инфляции. Причем наиболее быстрыми темпами неравенство росло в первой половине 90-х годов XX в., но затем наступил период временной стабилизации. После 17 августа 1998 г. углубление неравенства возобновилось.

Что касается распределения доходов в США, то оно также является неравномерным. Однако доля беднейших слоев населения в них меньше и составляет всего 4,3%, а доля богатейших – 41,9%. Вместе с этим в стране весьма значительна доля среднего класса / второй, третий и четвертый квинтили /. В России среднего класса в понимании США пока не существует. В результате распределение доходов в США является стабильным, более результативным и справедливым, нежели в России. Для нее характерна жесткая дифференциация доходов населения, В стране усиленно осуществляется процесс увеличения доходов 20% богатейших слоев населения при снижении доходов 60% представителей второй, третьей и четвертой групп населения.

Более точное измерение уровней неравенства в распределении доходов осуществляется с помощью кривой Лоренца. Она выявляет долю суммированных за год доходов, которая приходится на различные доли населения страны, начиная с беднейших слоев населения и кончая богатейшими. В частности, ситуация в России, сложившаяся в 90-ые гды XX в., характеризуется кривой Лоренца, представленной на рис. 27

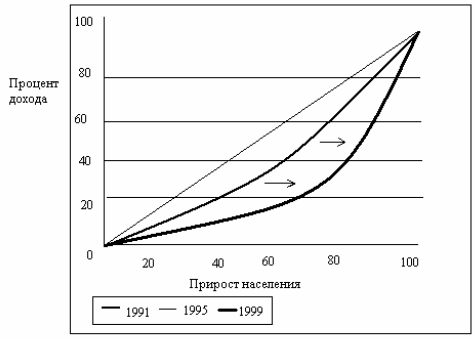


Рис 27. Сдвиг кривой Лоренца (1991-1999 гг.) (29, с.43)

Она показывает, что в течение последнего десятилетия произошел значительный сдвиг кривой Лоренца в сторону усиления дифференциации доходов.

Причем, чем сильнее изогнута кривая Лоренца, тем менее равномерным является распределение доходов в стране / приложение 12 /.

При сравнении кривых Лоренца в России и Казахстане в 2001 г. выявляется, что они практически одинаковы. В России на долю беднейших слоев населения приходится 5,8% доходов, а на долю богатейших - 48,5%; в Казахстане,- соответственно, 6,1 и 43,5% .

Что касается кривых Лоренца для Японии и Китая, то выявляется, во-первых,более жесткая дифференциация доходов в Японии, нежели в Китае, причем она сохраняется на постоянном уровне; во-вторых, хотя в Китае дифференциация доходов более низкая, чем в Японии, тем не менее в стране прослеживается тенденция к ее увеличению/ рис.28/

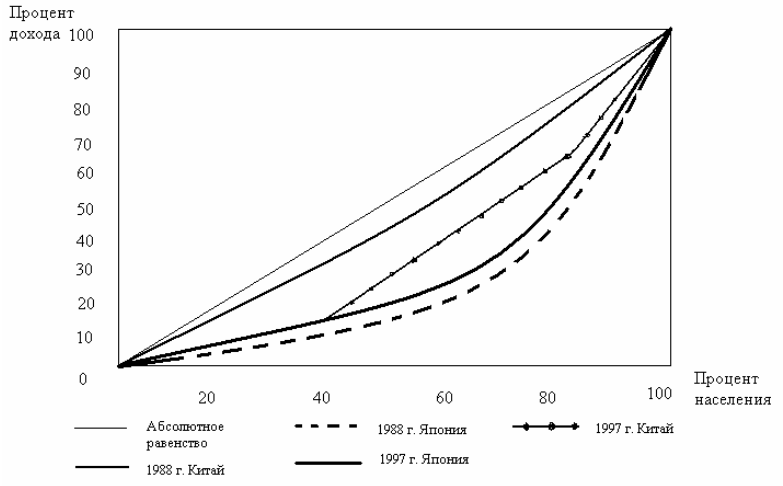


Рис 28. Кривые Лоренца Китая и Японии (1988-1997 гг.)

Наиболее удобным показателем при сравнении стран с различной ориентацией экономических систем является коэффициент Джини. Если он равен 0 , то в этом случае возникает абсолютное равенство; если – 1, то складывается абсолютное неравенство. Однако то и другое в реальной жизни невозможно. Поэтому его уровни всегда больше 0, но меньше 1 / таблица 4 /.

Наиболее низкий коэффициент Джини в группе развитых стран наблюдается в 1999 г. в Германии и Японии / 0,265 и 0,3 /.Его наиболее высокий уровень выявляется в США и Канаде /0,397 и 0,394 /.В 2000 г. ситуация в странах практически не изменяется. Низкая дифференциация доходов попрежнему наблюдается в Германии и Японии, хотя прослеживается тенденция к ее некоторому увеличению. В 2001 г. в Германии и Канаде выявилось ослабление дифференциации, в Японии – ее увеличение, а в США она осталась почти неизменной.

В группе стран с транзитивной экономикой в 1999 г. наименьшая дифференциация доходов обнаруживается в Польше, а наибольшая – в

России. В 2000 г ситуация почти не изменяется, хотя в Польше наметилась тенденция к ее усилению. В 2001 г. в России и Казахстане дифференциация доходов остается почти неизменной, а в Польше продолжала функционировать тенденция к ее повышению.

Таблица 4

Индекс Джини в странах с различной ориентацией экономических систем (34, 35)

Страны	Индекс Джини		
	1999	**2000**	**20001**
Развитые страны:			
США	0,397	0,449	0,441
Канада	0,394	0,43	0,41
Япония	0,3	0,34	0,4
Германия	0,265	0,283	0,270
Страны с транзитивной экономикой:			
Россия	0,399	0,394	0,396
Польша	0,26	0,28	0,31
Казахстан	0,344	0,348	0,349
Китай	0,352		

Таким образом, из всех анализируемых стран более равномерное распределение доходов наблюдается в Германии и Польше, что было обусловлено активной политикой перераспределения доходов и социального обеспечения. В других странах этот показатель был выше и примерно одинаковым / в 2001 г.- от 0,349 до 0,441/. Выявленные тенденции четко прослеживаются на графике, где представлены коэффициенты Джини по группам стран/ рис. 29 /. Причем явных отличий в дифференциации доходов населения между странами с различной ориентацией экономических систем не выявляется.

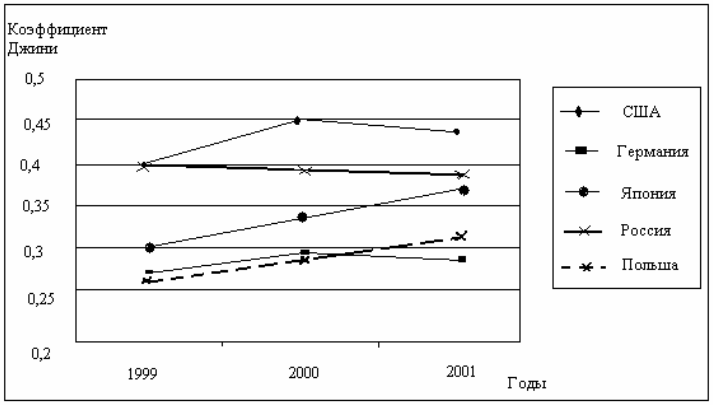


Рис 29. Коэффициент Джини в группе стран/ 34, 35/

В соответствии с методологией американских исследователей экономическая стабильность предусматривает поддержание уровня приемлемой безработицы и отсутствие чрезмерной инфляции.

Ситуация на рынке труда характеризуется понятиями «неполная занятость», «полная занятость» и «сверхзанятость». Для измерения уровня занятости обычно используют долю безработных / в% /, которая представляет собой отношение числа безработных к количеству самодеятельного населения, умноженное на 100%.

Единой методики расчета уровней занятости пока не существует. К примеру, в Германии неполной занятостью считают уровень выше 3%; полной занятостью – от 1 до 3%; сверхзанятостью – ниже 1%.

Применительно к анализируемым группам стран полная занятость и сверхзанятость отсутствуют / приложение 13/. Исключение составляют Япония в 1992 г./ 2,2%/ и республика Корея в 1992 и 1995 годах /2,4 и 2,0 %/. Всем другим странам присуща неполная занятость с различным удельным весом. Причем наиболее благополучная ситуация на рынке труда складывается в США / от 4,5 до 5,6% в 1998 и 2001 годах / и в Японии /от 4,1 до 5,4% в 1998 и 2001 годах /. Вместе с тем средний уровень безработицы 11 государств, вошедших 1 января 1999 г. в новый европейский валютный союз составляет 10,9% / 6, с. 520 /.

В США уровень участия рабочей силы составляет 77,5% против 69% в Германии и 59% в Италии от самодеятельного населения. К тому же зарплата в США остается самой низкой по сравнению с большинством европейских стран /17,8 долл. в час против 31,9 долл. в Германии и 19 долл. во Франции/. Наряду с этим продолжительность рабочей недели в США является самой высокой и оставляет 37,9 часов / 29 часов – в Германии, 35 – в Италии //6, с. 521-522 /. Достигнутый в США рекорд по уровню безработицы / 4% - в 2000 г. / западные эксперты объясняют гибкой политикой США в отношении создания новых рабочих мест. Вместе с тем в США возникают проблемы, прежде всего, связанные с формированием безработицы в среде менеджеров и администраторов. Наряду с этим прослеживается тенденция к увеличению частичной занятости. К примеру, в последнее десятилетие XX в. в США до 28% новых рабочих мест являются временными / 6, с. 523 /. Аналогичная ситуация выявляется в Канаде, Германии и в других европейских странах. Так, в Канаде доля временных рабочих составляет 18,6%, а в Германии – 16,3%./ 6, с. 523 /.

Благополучную ситуацию на японском рынке труда объясняют оригинальной системой отношений в промышленности и процедур занятости / системой Чухи Койо /. Она предусматривает для рабочих возможность работать в одной компании до выхода на пенсию. «Однако это дело обычая, а не права» / 7, с. 259 /. Такая практика присуща большим компаниям / более 1000 чел. /. Однако она, в основном, касается

мужского кадрового ядра. Наряду с этим компания нанимает рабочих с неполным рабочим днем, временных рабочих и др. Они не имеют никаких прав и привилегий. Их увольняют в первую очередь. В результате по оценке Номуры, долгосрочную гарантию работы в одной компании имеют только 1/3 всех работников.

Причем статус работников с неполным рабочим днем необычный. На самом деле они работают почти весь рабочий день, то есть 6 часов при 7,5 часовом рабочем дне. В среднем, такие работники получают 60% зарплаты постоянных работников и около 15% годовой премии /7, с. 259 /. За 15 лет /1975 – 1990 годы / число рабочих с неполным рабочим днем возросло на 42,6% для мужчин и 253 % для женщин / 7, с. 259/.

Таким образом, Япония широко использует «логику дуалистического трудового рынка», объединяя выгоды преданности компании кадрового ядра с гибкостью периферийного рынка труда. Первая составляющая обеспечивает социальный мир в компании; вторая - позволяет быстро реагировать на изменения на рынке труда, используя различные дополнительные ресурсы.

Неблагополучная ситуация складывается на рынке труда в Германии, где в течение 1992 – 1998 годов безработица постоянно возрастала / 8.5; 10,4; 12,3% /. В 2000 – 2001 годах она снизилась / 10,7 и 7,9% /. Однако в группе развитых стран ее уровень оставался самым высоким.

В Канаде безработица имела тенденцию к снижению, но только с 1992 по 2000 годы; в 2001 г. она несколько повысилась и составила 7, 2%.

В странах с транзитивной экономикой ситуация на рынке труда является неоднозначной. К примеру, в Польше выявляется самая высокая безработица среди всех анализируемых групп / 15% - в 2000 г./ К тому же ей присуще скачкообразное развитие. Вместе с тем в 2001 г. наметилась тенденция к незначительному снижению.

Высокий уровень безработицы наблюдался и в России, где в 1998 г. он составил 13%. Особенно она возрастала в 1995 г. / по сравнению с 1992 г. в 1,6 раза/ и в 1998 г. / по сравнению с 1995 г. в 1,5 раза/. К тому же безработица в России была зарегистрирована лишь частично. Однако в 2001 г. уровень безработицы в стране снизился и стал равным 9,1%. Высокая безработица была присуща многим странам с транзитивной экономикой, в том числе: для Казахстана, Словении, Югославии, Словакии, Хорватии и др. Средние темпы роста безработицы выявились в Болгарии и Венгрии / примерно 9% /, а самые низкие - в Чехии / 5,6% за последнее десятилетие / /15, с.185-186/.

Высокая безработица в странах с транзитивной экономикой, объясняется характером структурных изменений, происходящих в переходных экономиках, и особенностями секторов, за счет которых обеспечивался переход к экономическому росту /2, с. 205 /.

В целом, для группы развитых стран характерна модель труда, основанная на кадровом ядре / сформированным менеджерами и «аналитиками символов», и располагаемой рабочей силой, которую можно заменить автоматизацией или временными работниками в зависимости от рыночного спроса и трудовых затрат. Страны с транзитивной экономикой не интегрированы в западную модель труда и попрежнему каждая из них сама решает проблемы на локальном уровне.

В основе классификации видов инфляции лежат три критерия: темпы роста, степень расхождения роста цен, ожидаемость и предсказуемость. С точки зрения темпов роста выделяют следующие три вида инфляции: умеренную, галопирующую и гиперинфляцию.

Умеренная инфляция предусматривает рост цен менее 10% в год. При этом стоимость денег сохраняется, а риск подписания контрактов в номинальных ценах отсутствует. При галопирующей инфляции рост цен измеряется сотнями процентов в год, деньги при этом ускоренно материализуются, а контракты привязываются к росту цен. В условиях гиперинфляции цены возрастают астрономическими цифрами. Их расхождение с зарплатой становится катастрофическим.

В целом в мире складывается умеренная инфляция. Если в 1999 г. она составляла 5,3%, то в 2001 г. – 3,3%. Аналогичная ситуация наблюдается в группе развитых стран и в новых индустриальных государствах Азии, где ее уровень равен мировым показателям. Причем для мира, в целом, характерна тенденция к снижению инфляции. Однако в странах Центральной и Восточной Европы складывается иная ситуация. Во-первых, в них выявляется уровень выше умеренной инфляции. Во-вторых, инфляция в ряде стран этой группы имеет тенденции к повышению /таблица 5/.

Таблица 5

Динамика инфляции в странах с различной ориентацией экономических систем (составлено по: 11,с.374; 3, с.134; 15, с.40; 14; 24; 33; БИКИ, 2000, №130, с.4; БИКИ, 2001, №10, с.16)

Страны	Инфляция (в %)				
	Годы				
	1999	2000	20001	2002 прогноз	2003 прогноз
Мир в целом	5,3	3,9	3,3	-	-
Развитые страны:					
США	1,4	3,4	1,3	-	-
Канада	1,8	2,7	5,2	-	-
Япония	0,9	2,0	2,0	-	-
Германия	1,1	0,6	2,3	-	-
Страны	12,0	14,4	14,8	-	-

Центральной и Восточной Европы					
Страны с транзитивной экономикой:					
Россия	36,5	20,2	18,6	-	-
Польша	9,8	8,0	6,6	-	-
Казахстан	17,8	9,8	6,4	-	-
Китай					
Новые индустр-ые страны Азии:	5,5	2,6	3,3	-	-
Южная Корея	0,8	2,2	4,1	2,7	3,3
Тайвань	0,2	1,3	-	0,4	1,6
Гонконг	-4,0	-3,6	-1,6	-3,0	-0,5

Что касается группы развитых стран, то в ней наблюдается умеренная инфляция, хотя ее тенденции различные. В частности, в США выявляются ее тенденции к понижению; в Канаде и Германии – к повышению; в Японии – к стабилизации.

В группе стран с транзитивной экономикой ситуация складывается неоднозначной. Во-первых, ее наибольший уровень обнаруживается в России / от 36,5 % в 1999 г. до 18,6% в 2001 г. /. Вместе с тем инфляция имеет тенденцию к понижению. Ее уровень сначала снизился в 1,8 раза, а затем – в 1,08 раза. Во-вторых, в Польше выявляется наиболее благополучная ситуация, поскольку в ней наблюдается умеренная инфляция / от 9,8 до 6,6 % /. К тому же она постоянно снижается. В-третьих, в Казахстане, где в 1999 г. выявился второй по величине ее уровень среди анализируемых стран этой группы, происходит ее уменьшение. Сначала она снизилась почти в два раза, а затем – в 1,5 раза.

Если проанализировать ситуацию во всех транзитивных экономиках, то в первую половину 90-х годов XX в. с точки зрения инфляции сложились четыре группы стран / 2, с. 198 – 200 /. Для первой группы стран было характерно отсутствие резких скачков инфляции / Китай, Венгрия, Чехия, Словакия /. Однако ее уровень был различным / в Китае – от 2,1% в 1990 г. до 12% в 1995 г.; в Чехии – от 9,7 до 8,9% и т.д./. Причем для этой группы стран была характерна тенденция к снижению инфляции. Другой группе стран присущи резкие скачки и затем быстрое замедление инфляции / Сербия, Черногория, Хорватия, Македония /. Особенно высокий уровень инфляции складывался в 1990 г. / от 593 до 609 % /. Затем произошло ее резкое падение / к примеру, в

Македонии с 335% в 1993 г. до 122% в 1994 г. /. В Словении, которую также относят к этой группе стран, после высокого уровня инфляции в 1990 г. /549% / осуществилось ее снижение в 1995 г. /12,6%, то есть в 44 раза // 2, с. 199 – 200 /. В третью группу стран входят закавказские республики бывшего СССР. Им присуща постоянно и быстро возрастающая инфляция от 3,3 – 10,3% в 1990 г. до 1664 – 7380% в 1994 г. /2, с. 199 – 200 /. Для четвертой группы стран характерен своеобразный «инфляционный горб» /прибалтийские республики /. В них сначала происходил рост инфляции от 8,4 - 17,2% в 1990 г. до 951 – 1069 % в 1992 г , а затем ее снижение до 36,6% - 70% в 1994 г. / 2, с. 200 /. К этой группе стран относят Россию, Болгарию и Украину. В России, в частности, уровень инфляции в 1991 г. составлял 150 %, в 1992 г. – 2580 %, в 1993 г. – 840%, в 1994 г. – 213, а в 1995 г. – 130% \ 2, с. 200 /.

Исходя из этого, ситуация в группе стран с транзитивной экономикой выглядит более или менее благополучно. Обычно ее объясняют позитивной политикой финансовой стабилизации. Однако она не во всех случаях достигалась внезапным применением комплекса жестких дефляционных мер. Были страны, которые использовали другие подходы: к примеру, Венгрия.

В России, наоборот, происходил «глубокий дефляционный шок». В результате этого реальная масса денег в обращении сократилась более, чем в 2.5 % раза в 1992 г. и в 4 раза – за весь период радикальных реформ / до 1995 г./. К тому же дефляционный шок сопровождался «весьма высоким уровнем инфляции», а достигнутая в стране к весне 1996 г. финансовая стабилизация сопровождалась сокращением объемов производства и реальных доходов населения. Поэтому ситуация по уровню инфляции в последующие годы в стране является более или менее благополучной. Однако с учетом сложившихся тенденций в мире и в развитых странах она является достаточно высокой.

В «Обзоре основных тенденций российской экономики» указывается, что главными причинами инфляционного давления в России стали резкое увеличение положительного сальдо баланса текущих операций и особенности кредитно-денежной политики / 15, с. 46 – 47 /. Повышению инфляции также способствовали рост зарплаты и увеличение цен на энергоносители и транспорт / рис. 30/.

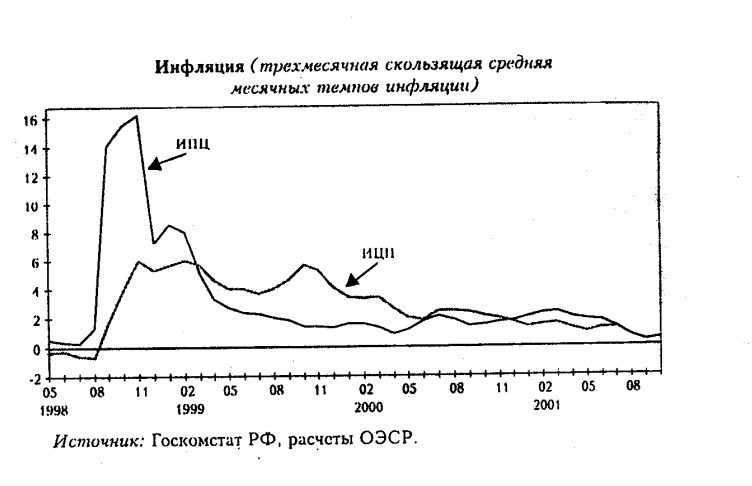
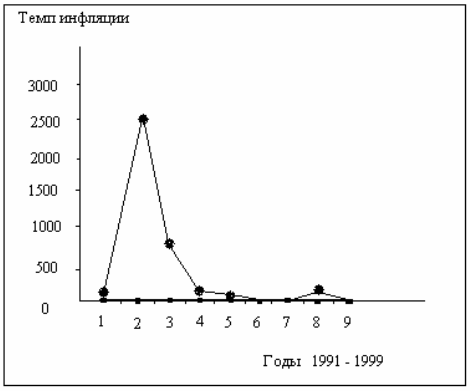


Рис.30. Инфляция (трехмесячная скользящая средняя месячных темпов инфляции)

По оценке ОЭСР, в России после кризиса 1998 г. произошел рост индекса потребительских цен / ИПЦ /, который значительно опережал рост цен производителей /ИЦП /. В качестве причин такого явления исследователи выделяют высокую долю импорта в потребительской корзине, медленное первоначальное повышение зарплаты и рост цен на производственные ресурсы. В последующие годы / март 1999 г. – июнь 2000 г. / ситуация изменилась: инфляция по ИЦП стала выше, чем по ИПЦ. Сложившуюся ситуацию объясняют ростом зарплаты и регулируемых цен / 15, с. 46-47 / (приложение 14).

В России исследователи не только выявляют причины инфляции, но и подсчитывают потери благосостояния от ее уровня и номинальной ставки процента. По расчетам Л. Ратновского, даже в относительно благополучный период страны / 1996 – 1997 годы / потери благосостояния с учетом инфляции составляли 0,5% ВВП. Однако в кризисные периоды они достигали 1 – 3 % ВВП. Потери благосостояния в зависимости от номинальной ставки процента более значительны и составляют от 5 до 10 % ВВП / 14, с. 56 – 57 /. Вместе с тем исследователями установлено, что инфляционные шоки отражаются на хозяйственной деятельности экономических агентов в России в меньшей степени, нежели в развитой и стабильной экономике США / 14, с. 56 /.



Что касается группы новых индустриальных стран, то в Южной Корее складывается умеренная инфляция / от 0,8 до 4,1% , соответственно, в 1999 и 2001 годах /. Однако она имеет тенденцию к повышению. Согласно прогнозируемым результатам в 2002 г. ее уровень составит 2,7% / то есть снизится /, а в 2003 г. - 3,3 %, то есть повысится.

На Тайване инфляция весьма незначительна, хотя и имеет тенденцию к повышению от 0,2% в 1999 г. до 1,3% в 2000 г. По прогнозам она в 2002 г. снизится / 0,4% /, но в 2003 г. -–возрастет / 1,6%/.

В экономике Гонконга наблюдается дефляция: ее уровень в 1999 г. был равен 4%; в 2000 г. – 3,6%; в 2001 г. - 1,6%. По прогнозным оценкам она в 2002 г. составит 3%; в 2003 г. – всего – 0,5%.

По сравнению с большинством стран Азии и мира Тайвань развивается достаточно успешно. Низкий уровень инфляции в нем сочетается с высоким экономическим ростом / 6% в год / и положительным сальдо платежного баланса.

Проблемы с инфляцией успешно решает и Южная Корея, где ее уровень в 1998 г. составлял 7,5% в год. Вследствие роста занятости, а также повышения цен на недвижимость заметно оживился личный спрос. К тому же зарплата в стране возросла на 10% / в 1999 г. /. Это существенно повлияло на чистые доходы населения, хотя в 2001 г. уровень инфляции повысился. В последующие периоды ИПЦ сохраняется на относительно низком уровне.

Таким образом, наиболее стабильные и эффективные экономические системы функционируют в развитых странах и в новых индустриальных государствах Азии.

Лидером среди этих стран являются США , в которых складываются наибольшие по величине уровни ВВП и ВНП на душу населения. Вместе с тем их темпы имеют тенденцию к замедлению. В этих же странах выявляются наиболее стабильные показатели экономической эффективности, за исключением Японии. Однако распределение доходов в США неравномерное. Наиболее благополучная ситуация в этом отношении наблюдается в Германии. Во всех странах складывается умеренная инфляция , хотя и в разных пределах. Уровень безработицы в них колеблется от 5,4 до 7,9%.

В новых индустриальных странах Азии обнаруживаются вторые по величине /после развитых стран /уровни ВВП и ВНП нп душу

населения. Однако их темпы достаточно высокие и в отдельные периоды превышают аналогичные показатели развитых стран. Вместе с тем в последние годы они имеют тенденцию к снижению. В них складывается умеренная инфляция. Исключение составляет Гонконг, где наблюдается дефляция.

В группе стран с транзитивной экономикой ситуация является неблагополучной: по уровню ВВП и ВНП на душу населения они значительно отстают от развитых и новых индустриальных стран Азии. Более того, темпы роста ВВП имеют тенденцию к дальнейшему снижению. Исключение составляет Казахстан. Вместе с тем темпы роста ВНП на душу населения несколько стабилизировались. Показатели экономической эффективности имеют в этих странах неоднозначный характер. В частности, в Польше и России выявляются их тенденции к увеличению, а в Казахстане – к уменьшению. Наиболее жесткая дифференциация доходов обнаруживается в России. Более благополучная ситуация в этом отношении складывается в Польше. Казахстан занимает промежуточное положение. Уровни безработицы в этих странах являются достаточно высокими, особенно в Польше и Казахстане. Показатели по уровню инфляции в странах с транзитивной экономикой значительно превосходят аналогичные показатели развитых стран. Особенно высокой она складывается в России. Между тем с учетом результатов реформирования переходных экономик ее уровни считают более или менее благополучными.

Методология, разработанная российскими учеными А.Бузгалиным и А. Колгановым, предназначена для стран с транзитивной экономикой /2/. Основными принципами ее построения являются:

Первый. Выявление разнообразия моделей экономических систем в их взаимной связи во времени и пространстве.

Второй. Наличие универсального набора параметров сравнения, которые претерпевают не только количественные, но и качественные изменения.

Третий. Поиск и подбор, как экономической информации, так и административно-правового характера.

Трудности, возникающие при этом связаны, прежде всего, с полнотой и достоверностью статистических данных. Они в транзитивных экономиках далеки от реальности, поскольку до сих пор осуществляется процесс их адаптации к международным стандартам экономической статистики. Он происходит в различных странах «неодинаково быстро и неодинаково полно»/ 2, с. 193 /. Это создает дополнительные трудности при анализе статистических данных.

Определенные проблемы возникают и при сравнении организационно-правовых форм. В переходных экономиках их изменения происходят постоянно, поскольку они являются «одним из

основных инструментов преобразования экономических систем». В результате этого в странах возникает значительный разрыв между «юридически закрепленными организационно-правовыми формами хозяйственной деятельности и экономической практикой «/2, с. 194/

В связи с этим основными параметрами сравнительного исследования стран с транзитивной экономикой становятся /2,с. 126, 136, 149,159,178/ :

Во-первых, технико-экономические и постэкономические параметры сравнения.

Во-вторых, параметры сравнения отношений, определяющих аллокацию ресурсов.

В-третьих, параметры сравнения отношений собственности.

В-четвертых, социальные параметры переходных систем.

В-пятых, параметры сравнения отношений воспроизводства и механизма функционирования экономических систем.

Методология российских ученых предусматривает два этапа сравнительного исследования. На первом этапе проводится анализ основных обобщающих макроэкономических показателей. Его исследователи называют «первым витком» сравнительного анализа. Отсутствие сколько-нибудь «целостного систематического анализа закономерностей трансформации» в странах с транзитивной экономикой приводит авторов к ограничению сравнительного анализа показателями, характеризующими динамику / 2, с. 195 /:

производства ВВП и промышленной продукции;

инфляции;

инфляции и безработицы;

реальной заработной платы;

налоговых поступлений в ВНП.

На втором этапе исследования систематизируются не только эмпирические данные, но и различные проявления уже исследованной сущности. В связи с этим разрабатываются научно-обоснованные прогнозы развития стран с транзитивной экономикой.

Вместе с тем авторы методологии ограничивают свое сравнительное исследование лишь первым этапом. Они выявляют общие черты, особенности и модели трансформации, формирующиеся в транзитивной экономике в последнее десятилетие XX в.

При анализе двух методологий сравнительного исследования выявляется:

Первое. Методология американских ученых предназначена для стран с различной ориентацией экономических систем. Методология российских исследователей разработана только для анализа переходных экономик.

Второе. Наборы обобщающих макроэкономических показателей в этих методологиях отличаются друг от друга. В первой методологии предлагаются показатели как бы целостного характера, сгруппированные по таким параметрам сравнения, как экономический рост, экономическая эффективность, распределение доходов и экономическая стабильность. Они имеют многомерный характер и позволяют более полно воспроизвести реальную действительность. Во второй методологии авторы ограничиваются более узким кругом показателей, отражающих, в частности, динамику ВВП, инфляции, инфляции и безработицы и налоговых поступлений в ВНП. Вследствие этого из сферы анализа исключены такие важные показатели /особенно в период трансформации экономик/, как ВНП на душу населения, производительность, распределение доходов по квинтильным группам, коэффициент Джини и др.

Наряду с этим обе методологии не учитывают такие показатели, как бедность, показатели устойчивого развития экономики и новую систему показателей, введенную на уровне ООН в 1990-ые годы. С учетом этих показателей реальная действительность в странах с различной ориентацией экономических систем выглядит несколько иначе.

7.2. Новая система показателей сравнительного анализа экономических систем

По инициативе ООН в 1990 г. был введен показатель индекс человеческого потенциала или иначе индекс человеческого развития / ИЧР /. Его разработали на основе концепции , предусматривающей следующие положения:

Первое. Развитие человека представляет собой как процесс «расширения человеческого выбора», так и достигнутый уровень благосостояния людей.

Второе. Доход в этом случае выступает как «средство, расширяющее выбор». Он создает возможности для более широкого выбора.

Третье. Для обеспечения достойной жизни людям не нужен «бесконечно высокий доход», поскольку по мере его роста ослабевает позитивное влияние дохода на человеческое развитие.

Четвертое. Человеческое развитие зависит от удовлетворения трех важнейших потребностей : долголетия, образования и благосостояния.

ИЧР определяется как среднее взвешенное индексов измерения человеческого развития . Причем долголетие измеряется с помощью одного показателя, образования - двух, материального благосостояния –

одного показателя. Согласно методологии ООН , ИЧР определяется по формуле:

$$\text{È} \times \text{Ð} = \sum_{j=i}^{j} \frac{X_j - m_j}{M_j - m_j}$$

M и - максимальное и минимальное значения показателей человеческого развития:

X : X - ожидаемая продолжительность при рождении /минимальное значение – 25 лет, максимальное - 85 лет/;

X - грамотность взрослого населения / 0% и 100%/;

X – полнота охвата обучения в начальной, средней и высшей школе /0% и 100%/;

X – специальный индикатор материального благосостояния, в основе которого лежит реальный ВВП на душу населения / 100 и 40 000 долларов по ППС/;

a – весовые коэффициенты показателей, подобранные так, чтобы при измерении человеческого развития имели равный вес / a=1/3, a = 2/9, a = 1/9, a = 1/3 /.

Методика расчета специального индикатора материального благосостояния изменялась в течение десяти выпусков глобальных доклад ов ООН. С 1999 г. он рассчитывается как десятичный логарифм реального ВВП на дущу населения. Уровень ИЧР, составляющий от 0,8 до 1, рассматривается как высокий; от 0,5 до 0,8 – средний; менее о,5 – как низкий.

В группе анализируемых стран наиболее высокий ИЧР в 2000 г. складывается в Канаде /0,940/ и в США/0,939//таблица 6 /.Однако в мире они занимают лишь третье и шестое места Более того эти страны ухудшили свои позиции: в 1995 г. они имели первое и и второе места; в 1997 г. – первое и четвертое места. К тому же их показатели развиваются весьма неравномерно. Причем в США, где складывается один из самых высоких уровней ВНП на душу населения, выявляются более низкий ИЧР по сравнению со странами с меньшими аналогичными показателями, имеющими более высокий ИЧР. Так, в 2000 г. в первую пятерку по ИЧР вошли Норвегия /0,942 /,Швеция /о,942/,Канада /0,940/,

Таблица 10

Индекс человеческого развития в странах с различной ориентацией экономических систем (составлено по: 28, с. 137-145; Население и общество, 2000. №43; данные ООН за 2000 г.)

Страны	Индекс человеческого развития					
	1995		1997		2000	
	ИЧР	ранг	ИЧР	Ранг	ИЧР	ранг

Развитые страны:						
США	0,940	2	0,927	4	0,939	6
Канада	0,951	1	0,32	1	0,940	3
Германия	0,925	19	0,906	19	0,925	1
Япония	0,938	8	0,924	17	0,933	9
Страны с транзитив. Экономикой:						
Россия	0,804	57	0,747	52	0,781	60
Польша	0,851	52	0,802	58	0,833	37
Казахстан	0,695	93	0,740	93	0,750	79
Китай	0,65	106	-	108	0,726	96
Новые индустриальные страны:						
Южная Корея	0,894	30	-	32	0,882	20
Тайвань	-	-	-	-	-	-
Тайланд	0,838	59	-	59	0,762	70
Гонконг	0,909	23	-	22	0,888	23
Страны с высоким ИЧР:						
Норвегия		4	0,927	7	0,942	1
Швеция	0,936	10	0,923	10	0,942	2
Бельгия	0,933	12	0,923	13	0,939	4
Австралия	0,932	15	0,922	14	0,939	5
Исландия	0,942	5	0,919	6	0,936	7
Нидерланды	0,941	7	0,921	6	0,935	8
Финляндия	0,942	6	0,913	8	0,930	10
Страны с низким ИЧР:						
Ангола	0,344	156	-	157	0,403	161
Мали	0,236	171	-	171	0,386	164
Гвиния-Бисау	0,295	164	-	163	0,349	167
Буркина-Фасо	0,219	172	-	172	0,325	169
Мозамбик	0,281	166	-	166	0,322	170
Нигер	0,207	173	-	173	0,277	172
Сьерра-Леоне	0,185	174	-	173	0,275	173

Бельгия /0,939/ и Австралия /0,939/. Эти страны , за исключением Канады, значительно улучшили свои позиции. Если в 1995 г. Норвегия занимала четвертое место, то в 2000 г. – первое; Швеция, соответственно, 10 и 2; Бельгия – 12 и 4;Австралия – 15 и 5 места.

В группе стран с транзитивной экономикой в России /0,781/,в Казахстане /0,750/ и Китае /0,726/ выявлены средние показатели ИЧР.

Вместе с этим в Польше выявляется высокий ИЧР /0,833/. Причем ситуация в России за последнее десятилетие значительно ухудшилась: в 1990 г. она занимала 33-е место, в 1995 г. – 57-ое, а в 2000 г. – 60. В Казахстане и Китае, наоборот, наблюдалась тенденция к увеличению ИЧР. В частности, Казахстан переместился с 93 места на 79, а Китай со 106 на 96. Вместе с тем Польша сначала ухудшила свои позиции. Если в 1995 г. она занимала 52 место, то в 1997 г. – 58. Однако в 2000 г. ее положение значительно улучшилось \ 37-е место/.

В группе новых индустриальных стран ситуация по ИЧР является неоднозначной. Гонконг /0,888/ и Южная Корея /0,882/ относятся к странам с высоким ИЧР, Таиланд /0,762/ же входит в группу стран со средним ИЧР. Причем в Гонконге ситуация по ИЧР была стабильной. Однако Южная Корея несколько улучшила свое положение: с 30 места/1995 г./ она переместилась на 27 /2000 г/. Значительно хуже ситуация сложилась в Таиланде. Если в 1995 г. он занимал по ИЧР 59-е место, то в 2000 г. – только 70.

В результате в конце XX в. в мире,в целом, ИЧР составляет 0,706; в развитых странах, -0,919; в странах с транзитивной экономикой – 0,754; в развивающихся странах – 0,637 / /13/.

В течение последнего десятилетия в странах СНГ, России и Восточной Европы, переживших значительное падение уровня жизни, сокращение ее продолжительности и ослабление социальной политики, произошло некоторое снижение ИЧР. Это повлекло за собой прекращение роста ИЧР в некоторых развитых странах. Однако в развивающихся странах , особенно, в новых индустриальных государствах благодаря повышению материального благосостояния и уровню образования в них рост ИЧР продолжается.

Причем во второй половине 90-х годов XX в. появилась попытка использовать ИЧР в анализе демографических процессов, в частности, в качестве «интегральной промежуточной переменной», определяющей динамику рождаемости /13/. По результатам исследования 69 развивающихся стран за 1960 – 1995 годы было установлено, что между КСР /коэффициентом суммарной роэдаемости / на любом уровне становления и ИЧР существует «сильная обратная связь»/ $r = 0,6$ /. В случае, если ИЧР ниже 0,4, то никакие социально-экономические изменения не могут вызвать демографический переход. Если же ИЧР превышает 0,6, то при таком условии начинается демографический переход. Чем выше ИЧР, тем быстрее и раньше он начинается .

Применительно к России, также обнаруживается значительная связь, но на другом уровне / $r = 0,45$/. Она открывапет определенные возможности и для использования ИЧР в прогнозировании изменений рождаемости.

Однако при испольховании ИЧР очень трудно определить, какой из трех показателей изменился. Причем место, занимаемое страной ло уровню ИЧР, существенно отличается от ее ранга по ВНП на душу населения. Наличие разницы между этими двумя показателями свидетельствуют о том, что результаты экономического роста используются в разных странах неодинаково. Вследствие этого они преобразуются в рост благосостояния с разными успехами.

Разница между ИЧР и ВНП на душу населения может быть положительной и отрицательной. Положительная разница между этими показателями свидетельствует о том, что результаты экономического роста используются в стране успешно и в интересах человеческого развития; отрицательная - менее успешно, а развитию человеческого потенциала уделяется недостаточное внимание/ таблица 7 /.

Таблица 7

Разница между рангами по ИЧР и ВНП на душу населения в странах с различной ориентацией экономических систем (составлено по: отчеты ООН за 1999 г. и 2000г.)

Страны	Разница между рангами по ИЧР и ВНП на душу населения	
	1998	1999
Развитые страны:		
США	-1	-4
Канада	10	3
Германия	-3	-3
Япония	2	2
Страны с транзитив. Экономикой:		
Россия	5	0
Польша	17	11
Казахстан	11	1
Китай	1	7
Новые индустриальные страны:		
Южная Корея	3 (1997 г.)	5
Тайланд	-7(1997 г.)	-3
Гонконг	-19	-4
Страны с высоким ИЧР:		
Норвегия	5	2

Швеция	12	13
Бельгия	0	4
Австралия	5	10
Исландия	10	-3
Нидерланды	11	5
Финляндия	17	5
Страны с низким ИЧР:		
Ангола	-17 (1997 г.)	-44
Мали	1	0
Гвиния-Бисау	-5 (1997 г.)	0
Мозамбик	-2 (1997 г.)	-11
Нигер	-9 (1997 г.)	-7
Сьерра-Леоне	-3	0

С этой точки зрения наиболее благополучная ситуация обнаруживается в группе стран с транзитивной экономикой, где в трех странах складывается положительная разница между ИЧР и ВНП на душу населения. Она колеблется в пределах от 1 до 11. Исключение составляет Россия: в ней разница равна 0. Аналогичная ситуация прослеживается и в группе стран с самым высоким уровнем ИЧР/ ее колебания составляют от 2 до 13 /. Отрицательная разница складывается только в Исландии.

В группе развитых стран ситуация несколько иная. В Канаде и в Японии выявляется положительная разница, в США и Германии – отрицательная. С точки зрения развития человеческого потенциала результаты экономического роста в США и Германии используются недостаточно успешно. Однако разница между анализируемыми показателями незначительная.

Аналогичная ситуация наблюдается и в новых индустриальных странах Азии. Так, в Таиланде и Гонконге обнаруживается отрицательная разница, а в Южной Корее – положительная. В ней больше внимания уделяют развитию человеческого потенциала.

Однако самая неблагополучная ситуация выявляется в странах с низким уровнем ИЧР. Положительная разница между ИЧР и ВНП на душу населения в них отсутствует, в основном, преобладает отрицательная разница. Причем расхождение между рангами весьма значительные. К примеру, в Анголе они составляют – 44. Вместе с тем в некоторых странах складывается разница, равная 0/ Мали, Гвинея-Бисау, Сьерра-Леоне /.

В последние годы появилась точка зрения, согласно которой при анализе ИЧР следует учитывать и КНР, то есть коэффициент научного развития общества. По А. И. Дикусару, в частности, он измеряется вкладом в мировой информационный процесс на душу населения

применительно к сфере научного исследования/ 36, с. 1/. КНР определяется как отношение доли статей, опубликованных в журналах, анализируемых исследователями данной страны к доле населения этой страны в общем населении всего мира.

По абсолютному вкладу в мировой информационный процесс лидирующие позиции имеют восемь крупнейших развитых стран / в частности, США, Япония, Великобритания и др./ Однако по КНР ведущее место занимают малые страны /Швейцария, Швеция и Израиль.

Для проведения анализа А. И. Дикусар разделил все страны на четыре группы: страны с высоким/ КНР 1/; средним / 0,1 КНР 1/; низким уровнем научного развития /КНР 0,1/ и нулевым /отсутствие вклада в мировой информационный процесс /36/.

Из стран с транзитивной экономикой к категории с высоким уровнем КНР относятся Россия, Болгария, Польша, Чехия. Все остальные страны, включая республики бывшего СССР, входят в группу стран со средним уровнем научного развития.

Для проведения анализа рейтингов ИЧР и КНР все страны были разделены исследователем на три группы. В первую группу были включены ведущие страны в области научного развития, то есть первые двадцать стран в рейтинге КНР. Во вторую группу вошли страны бывшего СССР. В третью группу включили страны, имеющие наиболее высокие показатели ВВП на душу населения, но не развивающие / или почти / свою собственную науку. В результате выявилось совпадение рейтингов ИЧР и КНР для первых двух групп / с погрешностью в 4,5%//. Однако в странах бывшего СССР складывались более высокие показатели КНР по сравнению с ИЧР. Анализ рейтингов ВВП, ИЧР и КНР выявил, что КНР более тесно связан с ИЧР, нежели с чисто экономическим показателем/36, с. 2/. В этом случае даже наблюдалось очень существенное снижение рейтинга ИЧР.

Вследствие этого А. И. Дикусар делает вывод о том, что научное развитие общества является одной из подсистем, влияющей на ИЧР.

Наряду с этим были проанализированы и взаимосвязи между ИЧР и такими относительными показателями бюджетных расходов, как расходами на науку и развитие и военными расходами/в % от ВВП /. В результате было выявлено положительное влияние на ИЧР первых показателей и отрицательное – вторых, в особенности для стран со средним и низким уровнем научного и промышленного развития. Вместе с этим была определена оптимальная доля расходов на науку и развитие: она оказалась равной 2% от ВВП. Что касается доли военных расходов, то наиболее высокой она выявилась в странах, испытывающих трудности в экономике. Так, в КНДР, занимающей 101-ое место по ИЧР и 109-ое по ВВП, доля военных расходов составляет 26,6% / в середине

90-х годов XX в. В Ираке она была равной 14,6% /соответственно, места в мире – 100 и 59/; в Кувейте – 11,2% / 67 и 31/ / 36, с. 13/.

При сравнительном анализе национальных моделей экономических систем следует учитывать и показатели бедности, позволяющие наиболее полно отразить реальную действительность в анализируемых странах.

Бедность представляет собой явление, при котором определенная категория населения испытывает трудности с удовлетворением первоочередных потребностей и лишена возможности участвовать в жизни общества.

В настоящее время к оценке бедности используют три подхода с точки зрения: дохода, минимальных потребностей и развития человеческого потенциала.

Подход с точки зрения дохода является узким пониманием бедности. В этом случае человека считают неимущим, если размер его дохода ниже определенного уровня, Бедность по доходам может быть абсолютной и относительной. При абсолютной бедности доходы домохозяйств не превышают установленной черты бедности. Черта бедности представляет собой определенный /фиксированный/ уровень денежных доходов человека и семьи, позволяющей приобретать товары первой необходимости / то есть продуктов питания, одежды, жилья/ и удовлетворять важнейшие социально-культурные потребности. Ее рассчитывают двумя способами: прямого расчета необходимого для жизни дохода и соотнесения со средним доходом в стране. В частности, Всемирный банк установил в 1990 г. ее размер, равный 1 долл. на человека в день, оцененного по ППС в ценах 1985 г. /9/. Он широко используется для международных сравнений.

Доля бедняков в мире, живущих менее чем на 1 долл. в день в середине 90-х годов XX в., была равной 29% /9, с. 27/. В абсолютном выражении она составляет 1,3 млрд. людей. К тому же еще 2 млрд. человек в мире получают доход, весьма близкий к международной черте бедности/9, с. 27/. Больше всего бедняков проживает в Южной Азии /43%/, в Африке южнее Сахары/39%/ и в Восточной Азии /примерно одна треть, прежде всего, в Китае и Индонезии/. За международной чертой бедности находятся Гвинея-Бисау /87%/, Замбия /84,6%/, Мадагаскар /72,3%/ и др. /9, с. 27/.

В России лиц, имеющих доходы на уровне 1 долл. в день в середине 90-х годов XX в., насчитывалось 1%; на уровне 2 долл. – 10% населения страны. В последующие годы ситуация складывалась неоднозначной: в 1997 г. их доля снизилась, а в 1998 г. – увеличилась. В результате за национальной чертой бедности, установленной на уровне 80 долл. в месяц на человека, оказалось 40% населения страны /9, с. 28/.

При относительной бедности определенная часть населения живет хуже среднего уровня благосостояния, достигнутого в данный момент. В этом случае уровень доходов /или расходов/ домохозяйств находится ниже фиксированной доли среднего доходов /или средних расходов/.

Подход к оценке бедности с точки зрения минимальных потребностей исходит из предоставляемых обществом возможностей для минимального приемлемого уровня удовлетворения базовых потребностей.

Подход к оценке бедности с точки зрения развития человеческого потенциала учитывает ограниченность выбора для человека в удовлетворении его базовых и социально-культурных потребностей, включая участие в жизни общества.

В соответствии с этими подходами в международной практике используют различные показатели бедности. В частности, при оценке бедности с точки зрения доходов выделяют такие ее показатели, как:

*Коэффициент подушного учета. Он представляет собой долю населения /в %/, для которого уровень личного потребления ниже прожиточного минимума. К примеру, в Казахстане, где реализуется государственная программа бедности /2003-2007 годы/ в рамках сотрудничества с ООН, Азиатским банком развития и Всемирным банком, коэффициент подушного учета составлял в 2000 г. 31,8%, а в 2001 г. – 26,8%/37/.

*Коэффициент, учитывающий соотношение 10% наиболее богатых людей и 10% наиболее бедных людей. В Казахстане он был равен в 2000 г. 11,9%, а в 2001 г. – 11,3% /37/.

*Индекс остроты бедности. Он выявляет рассеяние бедного населения вокруг среднего значения их уровня потребления. Согласно данным, полученным в Казахстане в ходе реализации программы бедности, он составлял в 2000- г. 4, а в 2001 г. – 3 /37/.

*Индекс развития бедности. Он представляет собой среднее отклонение личного потребления от черты бедности, выявляющее, как далеко от нее находится неимущее население.

При оценке бедности с точки зрения минимальных потребностей ее уровень определяют по степени доступности инфраструктуры, то есть здравоохранения, образования и социальной защиты. Так, в сфере здравоохранения используют такой показатель, как количество населенных пунктов, не имеющих медицинских работников. К примеру, их в Казахахстане в 2001 г. было выявлено 24. В сфере образования применяют такой показатель, как количество населенных пунктов без школ. В Казахстане таких в 2001 г. оказалось 477. Более того, в 889 селах не было средних школ/37/. В области социальной защиты используют такой показатель, как количество предоставляемой помощи по группам бедным и др.

При оценке бедности с точки зрения развития человеческого потенциала применяют ИЧР и индекс нищеты. Индекс нищеты отражает масштабы лишения человека по четырем основным аспектам человеческой жизни: долголетие, знание, достойный уровень жизни и социальная изоляция.

В международных расчетах OECD используется показатель - индекс бедности. Он представляет собой статистический показатель, характеризующий динамику средневзвешенной величины порога бедности. Он обнаруживается во всех странах с высоким ИЧР, но в разных пределах. Наиболее низкий его уровень складывается в Норвегии, где он составляет 7,3% в 1998 г. Страна лидирует и в иерархической пирамиде рангов / первое место/. Показатели, более близкие к Норвегии, обнаруживаются в Швеции /соответственно, 7,6% и 2-ое место/, в Нидерландах /8,2% и 3-ое место/ и в Финляндии /8,6% и 4-ое место/. Самый высокий индекс бедности выявляется в США, где он составляет 15,8%, а в ранговой лестнице они занимают только 18-ое место. Аналогичная ситуация наблюдается и в Великобритании /соответственно, 14,6% и 16-ое место/. В остальных странах индекс бедности находится на уровне 10 – 13% /38 /.

Если проанализировать сложившуюся ситуацию с точки зрения такого среднего показателя /1987 – 1998 годы/, как коэффициента, отражающего соотношение 20 % наиболее богатых людей и 20% наиболее бедных людей, то выявляются почти аналогичные результаты. Наиболее благополучная ситуация складывается в Швеции / 3,6%/, Бельгии /3,6%/. Финляндии/3,6%/ и Норвегии /3,7%/; наименее - в Новой Зеландии / 17,4%/, в США /8,9%/, Австралии /7%/ и Великобритании / 6,5%/. В других странах этот показатель колеблется от 4 до 6% /38 /.

Бедность теперь становится не только острой проблемой в развивающихся странах, но и в развитых. Безусловно, материальное благосостояние развитых стран является значительно более высоким, чем в странах «третьего мира». Однако с точки зрения бедности в некоторых из них складываются пропорции, которые наблюдаются в развивающихся странах. К тому же в индустриальных странах прослеживается тенденция к формированию устойчивого низшего класса /6/.

В него входят находящиеся за гранью бедности 13-15% населения / включая и представителей деклассированных групп/, а также около 15% граждан, чьи доходы составляют менее половины от среднего дохода современных наемных работников /6, с. 527 /. Эта общественная страта находится в стадии своего формирования, а ее консолидация и рост самосознания являются одним из факторов возможных социальных конфликтов. Ее ряды могут пополнить представители таких социальных слоев населения, как деклассированные элементы, лица; находящиеся

без работы более трех месяцев; люди, занятые неполный рабочий день в отраслях, не относящихся к высокотехнологичным производствам; лица, не имеющие полного среднего образования и др.

В США, где проблема бедности всегда находилась в центре внимания правительства, она до сих пор не решена. Более того в 1979 г. произошло нарастание первой волны бедности. В 1983 г. ее официально признанный уровень уже составил 15,2% / 6, с. 529 /. Причем выделяемая в денежной форме величина дотаций для обеспечения прожиточного минимума все время возрастала. Сначала / в 1979 г./ она составляла 33 млрд. долл., потом / в 1983 г. / - 47 млрд. долл. Вместе с этим постоянно увеличивалась и численность низшего класса. Экономическое оживление, появившиеся в первой половине 80-х годов XX в., в некоторой степени снизило уровень бедности. Однако с 1987 г. он начал снова возрастать. С этого времени его динамика, в основном, является повышательной. В 1997 г. доля живущих ниже черты бедности достигла в США 17%, то есть 57 млн. человек. В Великобритании их число оказалось еще более высоким / 22%/ / 6, с. 531 /. В других странах ситуация складывалась иначе.

Для бедности последних двадцати лет XX в. присущи такие черты, как:

Первая. Материальное положение большинства бедных в развитых странах не связано с физическим выживанием / 6, с. 531 /. Более того 93% живущих ниже черты бедности имеют цветной телевизор, около двух третей – микроволновую печь, большинство из них пользуются холодильником и телефоном / 6, с. 531 /. К тому же в конце 80-х годов XX в. почти 40% граждан, официально зарегистрированных в качестве бедных, были собственниками домов. Причем половина из этих бедных семей жили в домах стоимостью от 100 тыс. долл. и выше / 6, с. 531 /. Средняя бедная американская семья проживала в доме или в квартире площадью в 405 кв. футов на человека, японская - 200 кв. футов, российская – 97 / 6, с. 531 /.

Вторая. При решении проблемы бедности правительства особое внимание уделяли вопросам, связанным с проблемами старшего поколения, с совершенствованием системы медицинского обслуживания и с пенсионным обеспечением. В результате в США доля бедных среди пенсионеров / от 65 дет и старше / снизилась с 35 % в 1959 г. до 28% в 1966 г. К тому же выплаты с 1970 по 1993 годы престарелым американцам по линии социального страхования выросли в сопоставимых ценах более чем на 57% 6, с. 531 /. Вместе с этим снизилась помощь молодежи и другим категориям трудоспособного населения. В результате в стране возникли новые проблемы. В частности, в США значительное число детей, воспитывающихся в условиях бедности, и молодежь из бедных семей не могут получить

образование. В результате особенностью конца XX в. становится «наследственная бедность», дополняющаяся растущей необразованностью низших слоев населения. Эти факторы постоянно воспроизводят бедность из поколения в поколение.

Третья. Государственные дотации в среде бедных у некоторой ее части порождает стремление к отсутствию поиска работы и социальной активности.

В целом, попытки правительств различной идеологической направленности по преодолению проблемы бедности успехов в развитых странах не принесли. В результате она в начале XX1 в. стала не только более острой, но и приобрела новые черты. Ее ряды увеличились за счет тех работников индустриального сектора и примитивных типов услуг, которые не нашли себе места в современной структуре общественного производства. Более того, в некоторых странах возник «белый низший класс». К тому же растет общая социальная пассивность, а инициатива принятия решений все в большей степени переходит к представителям высшей общественной страты. Современный низший класс представляет собой массу, не имеющую классового самосознания. Однако в нем скрыта сила, которая способна оказать серьезное воздействие на социальное и хозяйственное развитие западных обществ.

Сравнительный анализ национальных моделей экономических систем выявил неоднозначную ситуацию не только по группам стран, но и внутри них. В частности, США по таким параметрам сравнения, как экономический рост, экономическая эффективность и экономическая стабильность, выглядят более или менее благополучно. Однако они до сих пор испытывают трудности, как в неравномерном распределении доходов, так и в решении проблем бедности: у них один из самых высоких индекс бедности среди развитых стран /.

В Канаде ситуация складывается иначе. По таким показателям, как экономический рост, экономическая эффективность и экономическая стабильность, она имеет более низкие показатели, нежели США. Вместе с тем результаты в распределении доходов населения и решении проблемы бедности в ней являются значительно лучшими / третье место по ИЧР в мире и одиннадцатое – по бедности /. Еще более интересной наблюдается ситуация в Японии, где выявляются более низкие показатели /чем в США/ по таким параметрам сравнения, как экономический рост и экономическая эффективность. Однако в ней обнаруживаются более мягкая дифференциация в распределении доходов населения / коэффициент Джини – 0,933 /, низкий уровень безработицы /всего 2%/. К тому же она занимает девятое место по индексу бедности, а коэффициент, отражающий соотношение 20% наиболее богатых людей и 20% наиболее бедных людей , равен 3,4 / в США – 8,9%/.

В странах с транзитивной экономикой складывается аналогичная ситуация. Наиболее благополучной по таким показателям, как экономический рост, инфляция, ИЧР и бедность, она является в Польше. Однако страна до сих пор испытывает серьезные трудности в области безработицы / 14% /. В России, где выявляется более высокий ВВП, более низкие уровни ВНП на душу населения и безработицы, нежели в Польше, складываются жесткая дифференциация в распределении доходов населения / коэффициент Джини – 0,4/, галопирующая инфляция /18,6%/, средний ИЧР /0,781/, а коэффициент, отражающий соотношение 20% наиболее богатых людей и 20% наиболее бедных людей составляет 12,2%.

В результате развитые страны, за редким исключением, имеют проблемы, аналогичные в странах с транзитивной экономикой, преимущественно, относящиеся к неравномерному распределению доходов, к безработице и особенно к бедности. Хотя при ограничении сравнительного анализа ранее указанными двумя методологиями, его результаты были бы иными. Вследствие этого влияние национальных моделей экономических систем на развитие стран весьма различное. Главное состоит в целевой ориентации государств и выборе ими наиболее важных приоритетов развития, обеспечивающих с учетом сформировавшихся потребностей населения, традиций и культуры, жизнеспособность национальных моделей экономических систем.

Обязательная литература

1. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. – М.: Akademia, 1999.
2. Бузгалин А., Колганов А. Введение в компаративистику. – М.: Таурус – Альфа. 1997.
3. Валентей С., Нестеров Л. Россия в меняющемся мире. // Вопросы экономики.- 2002. № 3.
4. Гранберг А., Зайцева Ю. Темпы роста в национальном экономическом пространстве. // Вопросы экономики. - 2002. № 9.
5. Иванов Ю. Итоги развития экономики стран-членов СНГ в 2001 г. // Вопросы экономики.- 2002. № 3.
6. Иноземцев В. Л. Расколотая цивилизация. – М.: Akademia, Наука. 1999.
7. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. – М. : ГУ-ВШЭ. 2000.
8. Мельянцев В. А. Восток и Запад во втором тысячелетии: экономика, история, современность. - М.: Прогресс. 1996.
9. Мир и Россия.- СПб.: Экономическая школа. 1999.

10. Новая постиндустриальная волна на Западе. – М.: Akademia, 1999.
11. Обзор экономической политики в России за 2001 г. – М.: Теис. 2002.
12. Основы управления в рыночной экономике. Часть первая. Под ред. В. И. Кушлина. – М.: Логос. 2000.
13. Саградов А. Россия и индекс человеческого развития. //. Население и общество.- 2000.№ 43.
14. Ратновский Л. Потери от инфляции в России. //.Вопросы экономики. - 2000. № 2.
15. Ясин Е. Перспективы российской экономики: проблемы и факторы роста. //.Вопросы экономики.- 2002. № 5.
16. Andresano J. Comparative Economic N.Y. 1992.
17. Gardner St. H. Comparative Economic Systems. N.Y. 1998.
18. Gregory P., Stuart R. Comparative Economic Systems. Boston 1995.
19. Schnitzer M. Comparative Economic Systems. Ohio 1994.

Дополнительная литература

20. Альбер М. Капитализм против капитализма. – М.: Экономическая школа. 1996.
21. Атанов Н. И., Лапинскас А. А. Экономическая система: особенности функционирования. – Улан-Удэ.: Бурятский ГУ. 1998.
22. Валентей С., Нестеров Л. Человеческий потенциал: новые измерители и новые параметры. // Вопросы экономики.- 1999. № 2.
23. Иноземцев В. Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы. – М. : Логос. 2000.
24. Клепач А., Смирнов С., Пухов С., Ибрагимова Д. Экономический рост России: амбиции и реальные перспективы. // Вопросы экономики.- 2002. № 8.
25. Койчев Н. Трансформации в Болгарии: результаты, ошибки, перспективы.// Проблемы теории и практики управления.- 2001. № 4.
26. Кузнецова Е. В. Индекс человеческого развития и тенденции его изменения в России и в зарубежных странах. // Вопросы экономики. – 1999. № 2.
27. Лопатников Л. И. Экономика двоевластия: беседы об истории экономических реформ в России. – М. – СПб.: ИЭПП – Норма. 2000.
28. Малкина М. Ю. Особенности инфляции в открытой экономике и вопросы организации денежной системы России. //Проблемы, успехи и трудности переходной экономики. Выпуск ХУ1. – М.: 2000.
29. Нуреев Р. М. Социальные субъекты постсоветской России: история и современность. // Мир России. – 2001. № 3.

30. Нуреев Р. М.,Рунов А. Б. Назад к частной собственности или переход к частной собственности // Общественные науки и современность. – 2002. № 1.
31. Паршев А. П. Почему Россия не Америка? - М.: Форум. 2001.
32. Олсон М. Возвышение и упадок народов. – Новосибирск: Экор. 1995.
33. Факты, оценки, прогнозы.//Вопросы статистики. – 2002. № 6.
34. Devdata.worldbank.org/data-query/
35. Laborsta.ilo.org.
36. http://phys.asm.md
37. lossary.ru
38. www.wocldbank.otg

Контрольные задания для студентов

I. БИНАРНЫЕ ТЕСТЫ

Вариант I

1. Комплексный и гуманитарный подходы присущи теории постиндустриального общества: а) да б) нет.
2. Однолинейная эволюция общества является одним из недостатков миросистемного подхода: а) да б) нет
3. Наличие общих черт общества свидетельствует о признаке цивилизационного подхода к периодизации экономического прогресса: а) да б) нет
4. Простой факт, что «великих держав» было больше, чем одна свидетельствует о неспособности каждой из них стать полностью универсальной: а) да б) нет
5. Цивилизации представляют собой – открытые общества, имеющие набор определенных признаков, позволяющих их классифицировать: а) да б) нет
6. Статическое развитие присуще примитивным обществам, а динамическое – цивилизациям: а) да б) нет
7. Россия, по мнению А.Тойнби, является «Третьим Римом»: а) да б) нет
8. Все «задержанные» цивилизации потерпели фиаско, поскольку они пытались преодолеть возникшие трудности путем рынка: а) да б) нет
9. Спартанская система зашла в тупик, поскольку ее развитие было односторонним: а) да б) нет
10. Египетское общество не вышло за рамки бронзового века, а общество майя – каменного: а) да б) нет
11. Создание феодальной системы хозяйства в Западной Европе было ответом на вызов скандинавских народов: а) да б) нет
12. Крупная феодальная собственность в западных странах формировалась за счет бенефиций и аллода: а) да б) нет
13. Прекарий представляет собой наследственное пользование землей: а) да б) нет
14. Аграрная экономика при феодализме осуществлялась с помощью интенсивных методов хозяйствования: а) да б) нет
15. Производить продукцию дешевле и снижать цены – это принцип цеховой системы: а) да б) нет
16. «Замыкание цехов» являлось положительным результатом цеховой системы: а) да б) нет

17. Основными движущими силами системного товарного хозяйства стали сельскохозяйственный производитель и ремесленник: а) да б) нет

18. Институт крепостного права стал исчезать в Зап. Европе с XII в.: а) да б) нет

19. Серваж практиковали в Испании: а) да б) нет

20. Социальные различия между ремесленниками в гильдии в Англии (первая пол. XIV в.) были значительными: а) да б) нет

21. «Складничество» впервые возникло в России: а) да б) нет

22. Цензиву практиковали во Франции: а) да б) нет

Вариант 2

1. Разнонаправленные и совместные действия во всех экономических системах регулируются принципом индивидуализма: а) да б) нет

2. Самой ранней концепцией рыночной экономики является неоклассическая: а) да б) нет

3. Классики политэкономии богатства осуществяли поиск объективных закономерностей капитализма: а) да б) нет

4. Предложение и спрос являются изобретением XIX в.: а) да б) нет

5. Ограниченные спрос и предложение встречаются многократно и повсеместно: а) да б) нет

6. Смена общей парадигмы экономической науки во второй половине XIX в. была обусловлена решением проблем экономической практики: а) да б) нет

7. Неоклассики стремились рассмотреть субъективные оценки хозяйствующих объектов: а) да б) нет

8. Кардинальные изменения в экономической науке были обусловлены тем, что в центре исследования оказались проблемы макроэкономики: а) да б) нет

9. Концепция «экономического империализма» предусматривает распространение принципа индивидуализма не только в коммерческой сфере, но и в государственной: а) да б) нет

10. Концепция «экономического человека» предусматривает, что человек в условиях рыночной экономики отождествляет свои предпочтения с товарами: а) да б) нет

11. Централизованно-управляемая экономика с ограниченным свободным потребительским выбором предусматривает воздействие на потребителей с помощью рекламы: а) да б) нет

12. Ценрализованно-управляемая экономика с неограниченно свободным потребительским выбором предполагает объем спроса как показатель сформировавшихся потребностей: а) да б) нет

13. Социализм, по мнению Л. фон Мизеса, - «это общество, где средства производства находятся исключительно в распоряжении организованного общества»: а) да б) нет

14. Недостатком плановой экономики (по Л. фон Мизесу) является статичность построения: а) да б) нет

15. Гильдейский социализм более приемлем для французкой экономики: а) да б) нет

16. Одним из направлений плюралистической эволюции является то, что государство становится источником перемен и нововведений: а) да б) нет

17. В некоторых случаях выбор форм и размеров предприятий определялся по принципу «величина впечатляет, величие бессмертно»: а) да б) нет

18. В индустриальном обществе главной сферой в экономическом секторе являются добывающие отрасли промышленности: а) да б) нет

19. В качестве методологии в индустриальном обществе выступают эмпиризм и эксперименты: а) да б) нет

20. Города в индустриальном обществе появляются вокруг научно-исследовательских лабораторий и научных центров: а) да б) нет

21. Экономическая жизнь в индустриальном обществе концентрируется вокруг здоровья и образования: а) да б) нет

22. Критерий общественного положения в постиндустриальном обществе измеряется уровнем профессионализма: а) да б) нет

Вариант 3

1. В основе моделей смешанной экономики лежат кейнсианские концепции и их модификации: а) да б) нет

2. Сторонники посткейнсианства стремились найти оптимальное сочетание между занятостью и инфляцией: а) да б) нет

3. Объектом исследования институционалистов, становится не «экономический человек», а всесторонне развитая личность: а) да б) нет

4. В современных экономических системах преобладают материальные стимулы: а) да б) нет

5. На современном этапе развития мироздания приоритетной является организационная структура в виде смешанной экономики:а) да б) нет

6. Концепция «порочного круга» возникла как результат применения теории экономического равновесия для развивающихся стран: а) да б) нет

7. Теория квазистабильного равновесия Х. Лейбенстайна учитывает факторы, понижающие и повышающие среднедушевой доход: а) да б) нет

8. «Порочные круги» бедности и политической нестабильности существуют в современной России: а) да б) нет

9. Главная идея концепции перехода «к самоподдерживающемуся росту» состоит в обосновании перехода от традиционного общества к обществу западного типа: а) да б) нет

10. Кейнсианство было готово к созданию концепции «большого толчка»: а) да б) нет

11. Стратегической переменой, с помощью которой Р. Харрод и Е. Домар, пытались управлять экономическим ростом, стал объем инвестиций: а) да б) нет

12. Мультипликатор Дж. Кейнса в модели Р. Харрода был дополнен принципом акселератора и ожиданиями предпринимателей: а) да б) нет

13. Теории «большого толчка» был присущ микроэкономический подход: а) да б) нет

14. Модель с двумя дефицитами представляет собой систему средне-долгосрочных регрессивных моделей, в которой темп роста определяется в зависимости от дефицита сбережений либо торгового дефицита: а) да б) нет

15. Диалектика модели с двумя дефицитами такова, что решая проблему нехватки сбережений, одновременно избавляются от другой, т.е. торгового дефицита: а) да б) нет

16. Модель с двумя дефицитами была специально разработана для Франции: а) да б) нет

17. Концепция У.А. Льюиса применима для тех стран, где «плотность населения высока, капитал дефицитен, а естественные ресурсы ограничены»: а) да б) нет

18. Модернизация рассматривается У.А. Льюисом, прежде всего, как способ перераспределения материальных и трудовых ресурсов: а) да б) нет

19. «Демонстрационный эффект» (по У.А. Льюису) типичен для «новых русских» современной России: а) да б) нет

20. Идеи У.А. Льюиса стали основой для разработки различных экономико-математических моделей модернизации дуалистической экономики: а) да б) нет

21. Если рост производительности труда и его оплата определяются в аграрном и промышленном секторах одними и теми же законами, то дуализм ликвидируется: а) да б) нет

22. К важнейшему условию модернизации в открытой дуалистической экономике относят предпосылки для повышения конкурентоспособности на внешнем рынке, что связывают, в первую очередь, с низкой зарплатой в экспортной отрасли: а) да б) нет

II. УПРАЖНЕНИЯ И ЗАДАНИЯ

1. Изобразите графически и проведите сравнительный анализ:

1.1. рынков труда в индустриальных государствах и в развивающихся странах (по модели У.А. Льюиса);

1.2. механизмов перераспределения ресурсов из традиционного сектора в современный с учетом: а) избыточного предложения труда в обоих секторах; б) роста без развития; в) развития в перспективе (по модели У.А. Льюиса);

1.3. взаимодополняемости ресурсов в кейнсианской и неоклассической концепциях (по модели Харрода-Домара);

1.4. усиления и ослабления неравенства в процессе становления рыночной экономики в развитых государствах и его связи с развитием стран «третьего мира» (по модели С. Кузнеца и Г. Мюрдаля);

3. Завершите изображение графиков, иллюстрирующих модели:

3.1. квазистабильного равновесия (по Х. Лейбенстайну)

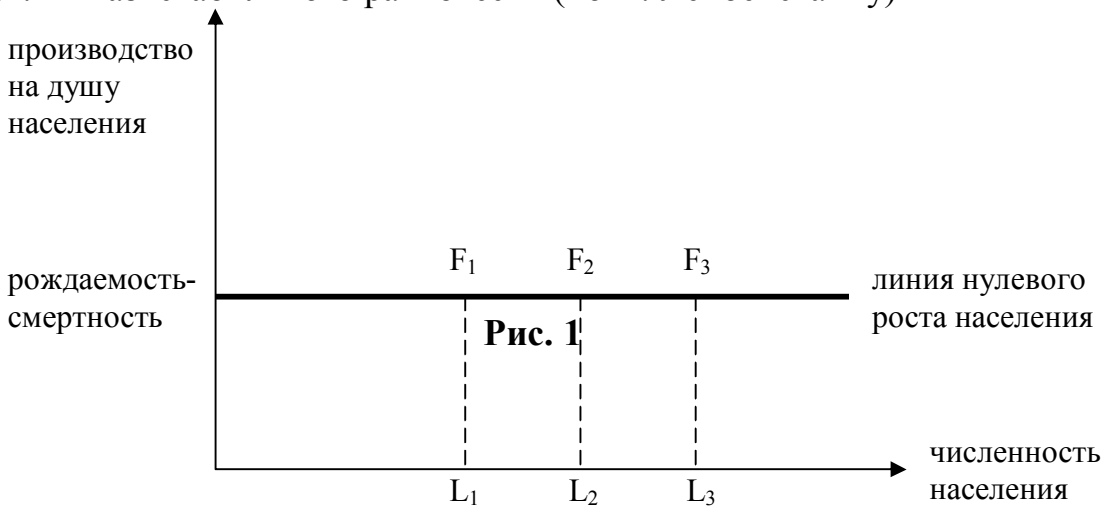


Рис. 1

2.2. «порочного круга» нищеты (по Х. Лейбенстайну)

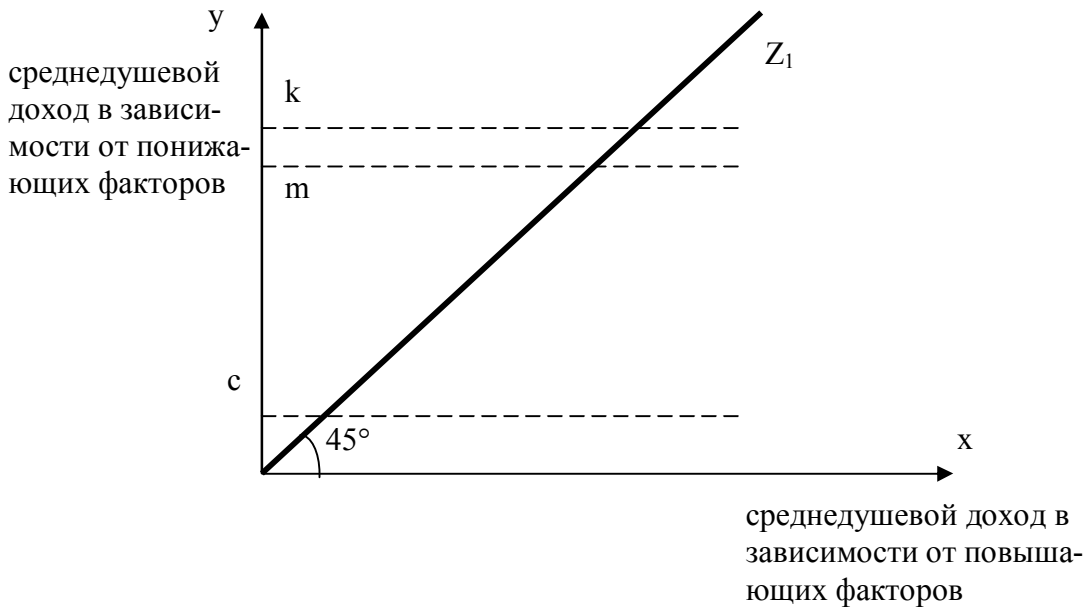


Рис.2

2.3. карты предпочтительных реакций (по Х. Лейбенстайну)



Рис. 3

2.4. повышения среднедушевого потребления по мере расширения предпринимательской деятельности (мультипликативный эффект)

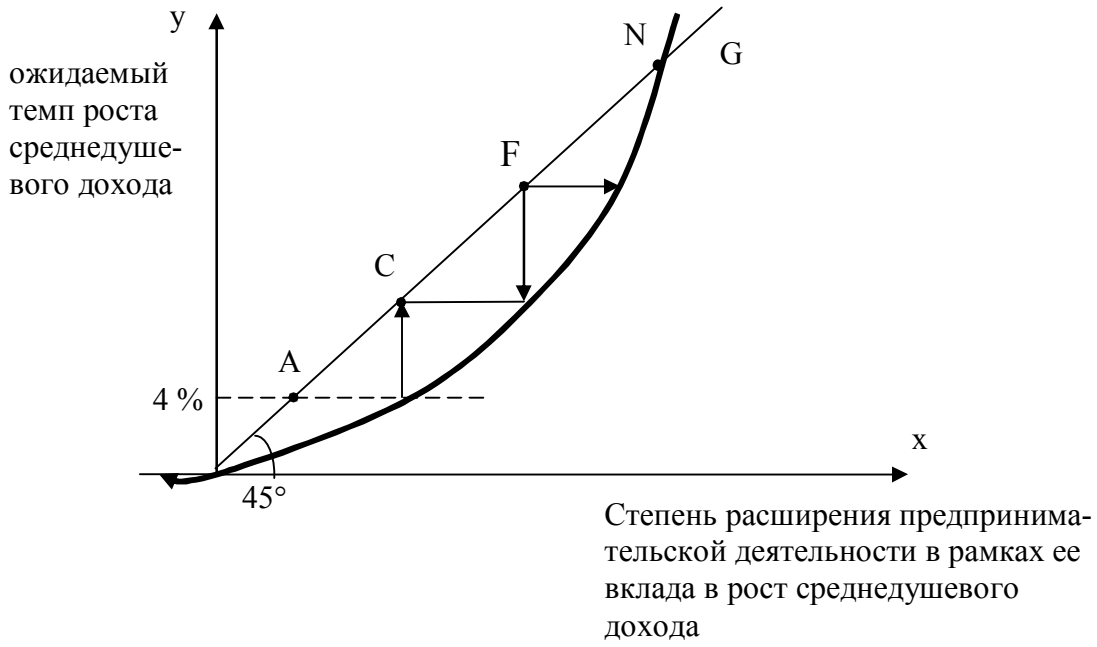


Рис.4

2.5. траектории сбалансированного и несбалансированного роста (по А. Хиршману)

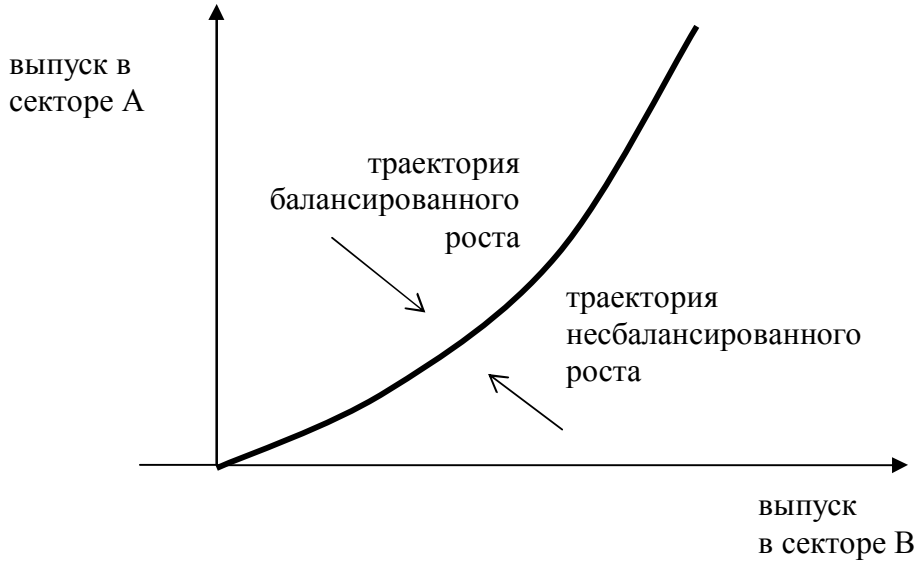


Рис. 5

2.6. модели с двумя дефицитами

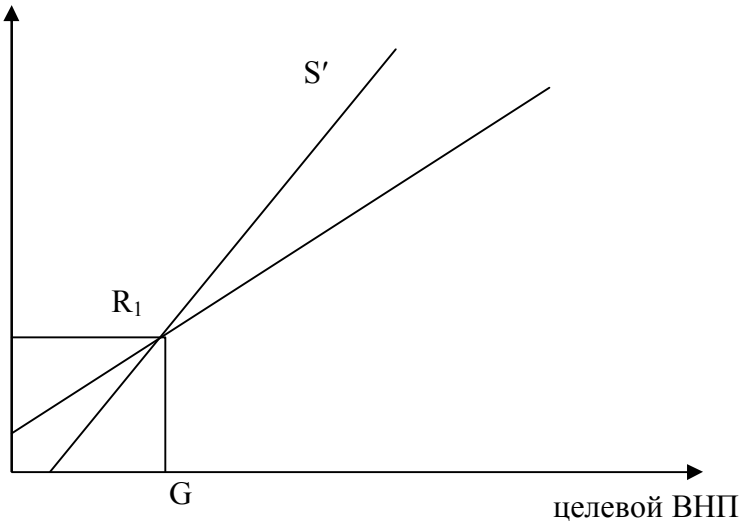


Рис. 6

2.7. воздействие на занятость трудосберегающего накопления капитала (в модели У.А. Льюиса)

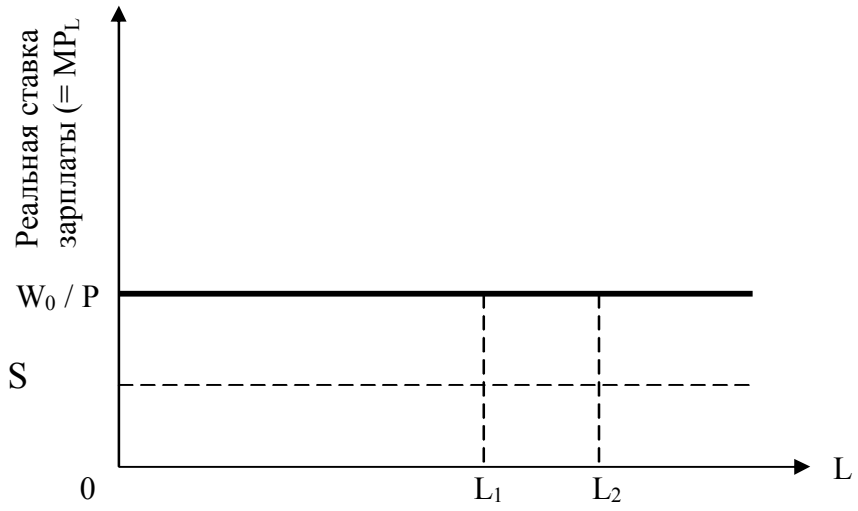


Рис. 7

2.8. сбалансированного роста в закрытой дуалистической экономике

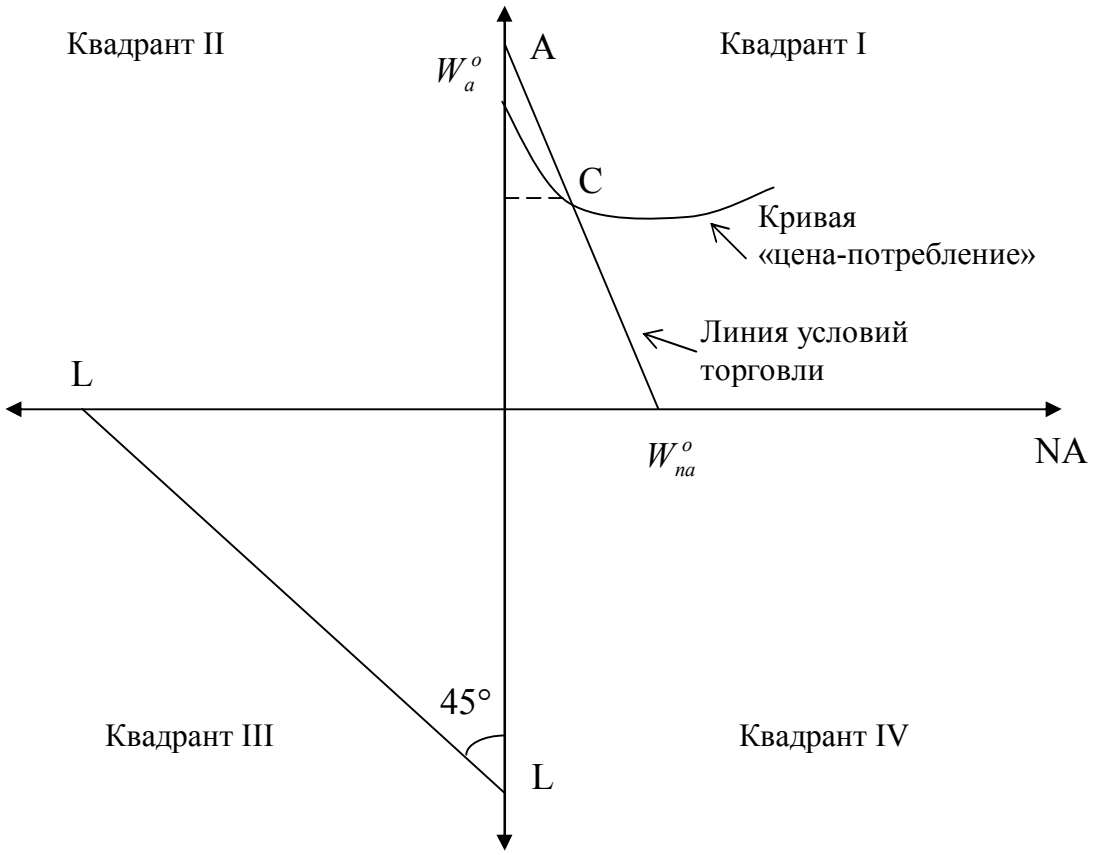


Рис. 8

2.9. устойчивость равновесного роста в модели Солоу

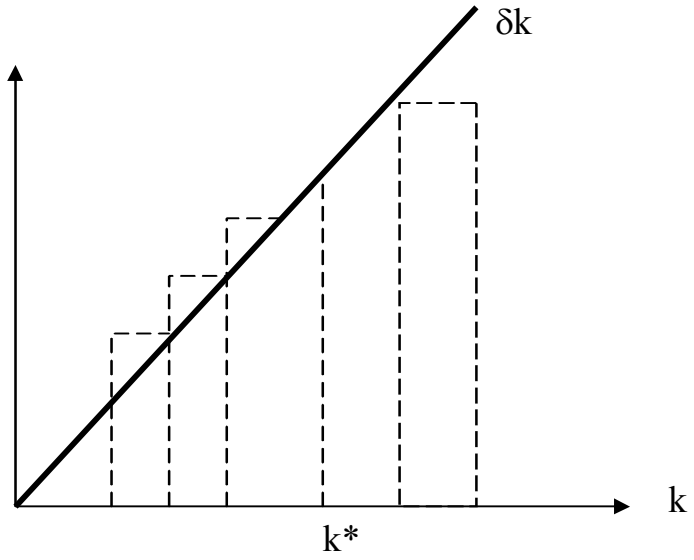


Рис. 9

2.10. сходимости модели Солоу с учетом человеческого капитала

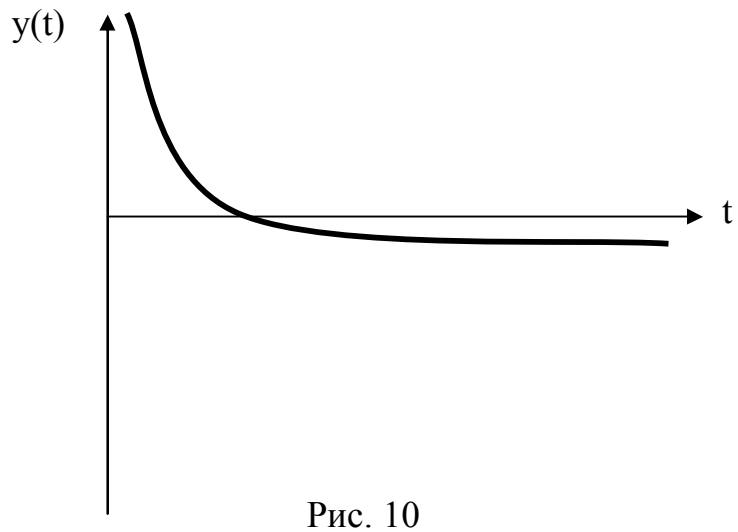


Рис. 10

III. Контрольная работа

Вариант 1

1. Подготовьте ответы на следующие вопросы:
   1.1. Сравнительный анализ формационного и миросистемного подходов к периодизации экономического прогресса.
   1.2. Современные концепции смешанной экономики.
2. Определите, о каких концепциях (явлении) идет речь в данных положениях:
   2.1. В обществе преобладает вторичный сектор экономики. Технология в нем является энергетической. «Вторая природа» совместно с энергией существенно изменяет труд, который становится индустриальным. Лимитирующим фактором является капитал, а господствующей группой – его собственники. Формируется свободное общество, состоящее из инвалидов.
   2.2. Она стала самой материалистической страной из 17 европейских стран. В ней живут так, как учили, по-материалистически, т.е. несвободно, завистливо, бедно.
3. Изобразить графически, представить в виде схемы или математически:
   3.1. Неравенство в распределении доходов населения в индустриальных странах.
   3.2. Место рынка в неоамериканской модели (по М. Альберу).
   3.4. Типологию командной экономики (по В. Ойкену).
4. О каких концепциях (моделях, системах) свидетельствует следующие. представленные ниже параметры:
   4.1. Государственный социализм

Военный социализм
Христианский социализм
Плановая экономика
Гильдейский социализм

4.2. Организация принятия решения: структура
Механизм обеспечения информации и координации: план и рынок
Права собственности: контроль и доход
Механизмы определения целей и побуждения людей к действию: стимулы

4.3. Экономический рост
Экономическая эффективность
Распределение доходов
Экономическая стабильность

4.4. Угроза политических изменений
Рост бедности и социальной напряженности
Низкий уровень внутренних и иностранных инвестиций
Низкие или отрицательные темпы экономического роста

5. Продолжить логику ряда:
5.1. Концепция собственности (по А. Оноре) включает …….
5.2. Свое практическое воплощение принцип индивидуализма нашел ……, который сформировался в XVII в. в ……..
53. Централизованно управляемая экономика (по В. Ойкену) с ограниченным свободным потребительским выбором предусматривает …….
5.4. Индустриальное общество (по Д. Беллу) – это …….

6. Разъясните следующие положения:
6.1. «Он несвободен, как раб, но имеет собственное хозяйство, как фермер» (М. Лойберг).
6.2. Их «Запад не изобрел, а приобрел, давая им новую жизнь» (Н. Розенберг).
6.3. «Он сохраняет все достоинства капитализма и социализма, не имея в тоже время недостатки того и другого» (Л. фон Мизес).

Контрольная работа

Вариант 2

1. Подготовьте ответы на следующие вопросы:
1.1. Сравнительный анализ цивилизационного подхода к периодизации экономического прогресса и теории постиндустриального общества.

1.2. Концептуальные модели рыночной экономики.

2. Определите, о каких концепциях (моделях, явлениях) идет речь в данных положениях:

2.1. Она не предполагает обмен продуктов. Их распределение осуществляется по указаниям центрального руководства. Ее элементы встречаются в семейных хозяйствах прошлого и в настоящее время при решении ряда административных вопросов. Такая хозяйственная модель может существовать в любой общине. В хозяйстве все планируется до мелочей. Каждому работнику определяется его профессия и место работы (В. Ойкен).

2.2. В современных условиях она занимает главенствующие позиции в четырех областях. Ее вооруженные силы не имеют себе равных Она является ведущей в области экономики, за которой тянется весь мир. Ей принадлежит приоритетная роль в технологии. Что касается культуры, то несмотря на некоторую примитивность, ее считают привлекательной (Зб. Бжезинский).

2.3. Опыт этих стран свидетельствует о том, что их хозяйственные системы достаточно эффективны для достижения уровня индустриализации, соответствующего образцу 50-годов. Однако они проявили полную несостоятельность при создании постиндустриального общества, в котором значительную роль играют информация и технологическое новаторство (Ф. Фукуяма).

3. Изобразите графически, представьте в виде схем или формул:

3.1. Статическую эффективность экономической системы.

3.2. Индекс человеческого развития.

3.3. Типологию товарного хозяйства (по В. Иноземцеву).

4. Представленные ниже параметры свидетельствуют о следующих концепциях (моделях, явлениях):

4.1. Владение
Пользование
Распоряжение
Присвоение
Безопасность
Переход по наследству и т.п.

4.2. Конкурентная экономика
Централизованная экономика
Экономическая эффективность системы
Социальная справедливость

4.3. Олигархическое оцепенение
Плюралистическая эволюция
Технологическая адаптация
Воинствующий фундаментализм
Политическая дезинтеграция

4.4. Индекс человеческого развития
Показатели бедности
Показатели устойчивого развития экономики

5. Продолжить логику ряда:
   5.1. Государственный социализм (по Л. фон Мизесу)……
   5.2. Существующие в настоящее время классовые различия в США, по мнению Ф. Фукуямы, объясняются главным образом ……..
   5.3. В постиндустриальном обществе предметом «эксплуатации» становится не человек, а …….
   5.4. Коэффициент Джини в странах с транзитивной экономикой в 70-е годы …… к индустриальным странам, что объясняется ……..

6. Разъясните следующие положения:
   6.1. «Остерегайся считать своей собственностью все, что ты имеешь и жить сообразно с этим. В этот самообман впадают многие люди, имеющие кредит» (Д. Норт).
   6.2. «Утомленный Америкой» Ф. Кюрнбергер отметил, что «из скота делают сало, а из людей – деньги (Д. Норт).
   6.3. «Герои исчезли, хор остался» (Мир России, 2000 – 1).

Контрольная работа

Вариант 3

1. Подготовьте ответы на следующие вопросы:
   1.1. Сравнительный анализ индустриального и постиндустриального общества.
   1.2. Индекс человеческого развития и методики его расчета.

2. Определите, о каких концепциях (системах, явлениях) идет речь в данных положениях:
   2.1. Эта модель хозяйства присуща западным странам. В наиболее чистом виде она существовала в античной Греции, в глобальном – Римской империи. Существовала автономность производителей. Индивидуальное производство развивалось эффективно. Продукция ряда предприятий была ориентирована н рынок. Однако товарный сектор был незначителен. Эта модель была переходной к высшей модели организации хозяйства (В. Иноземцев).
   2.2. Это «организованная структура, принимающая и реализующая решения по поводу производства, распределения и потребления материальных благ в условиях ограниченного количества ресурсов в пределах данных географических районов» (П. Грегори).
   2.3. Они «представляют собой технологические схемы, через которые труд воздействует на материал, чтобы сделать продукт, детерминируя, в конечном счете, величину и качество экономического излишка» (М.Кастельс).

3. Изобразить графически, представить в виде схемы или формул:
   3.1. Кривую Лоренца в индустриальных государствах.
   3.2. Неоклассические модели рыночной экономики.
   3.3. Порочный круг бедности.
4. О каких экономических явлениях (концепциях, моделях) свидетельствуют представленные ниже параметры:
   4.1. Частная собственность
   Конкуренция
   Децентрализация решений
   Самостоятельность экономических агентов
   Достаточная информация
   Заинтересованность в поиске и реализации эффективных решений
   4.2. Ядро общества – бюрократия
   Монополии в экономике
   Утверждение власти над обществом
   4.3. Единые представления о природе человека, общества и правительства
   Общество – совокупность индивидов
   Свобода как отсутствие принуждения
   Создание равных возможностей
   Ресурсы тех, кто их эффективно использует
5. Продолжить логику ряда:
   5.1. Принцип коллективизма воплотился в ……
   5.2. Система неменовой экономики (по. В.Ойкену) реализуется в двух формах ……
   5.3. Плановая экономика (по Л. фон Мизесу) представляет собой ……
   5.4. Россия по уровню экономической свободы в настоящее время из 161 стран мира занимает ……. места
6. Разъясните следующие положения:
   6.1. «Налицо два обмена: первый – подчиненной конкуренции; второй – высшего порядка, крайне сложный, стремящийся к господству» (Ф.Бродель).
   6.2. Япония – это страна «заходящего индекса».
   6.3. Индустриальное общество – это «мир мужчины», а постиндустриаль-ное – «мир для обладающих информацией и знаниями»

Приложение 1

Типология неменовой экономики



Приложение 2

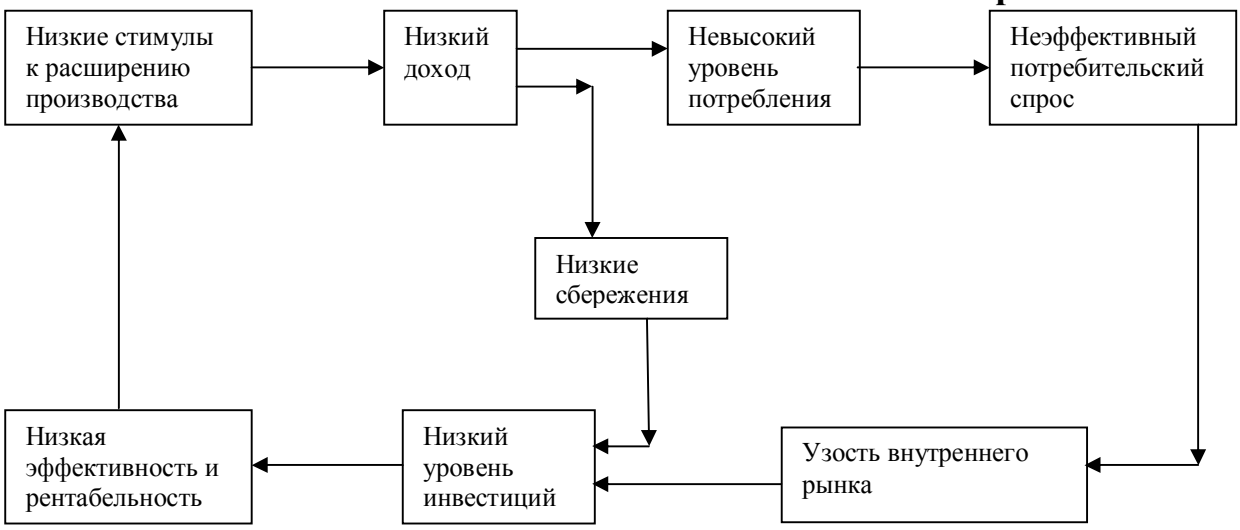


Рис. 1. «Порочный круг нищеты»: кейнсианская интерпретация

Приложение 3

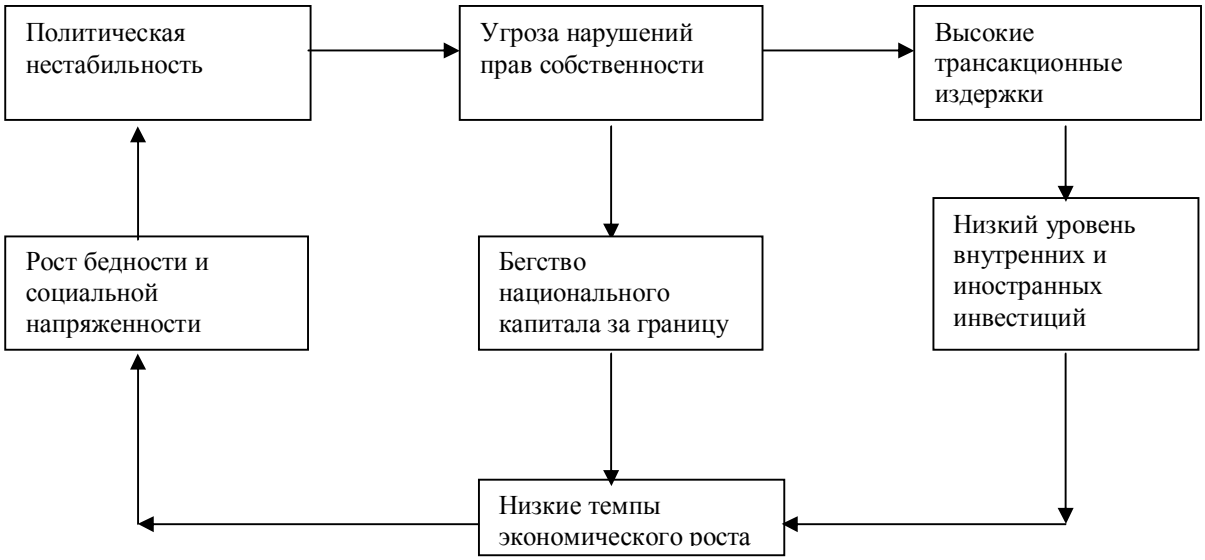
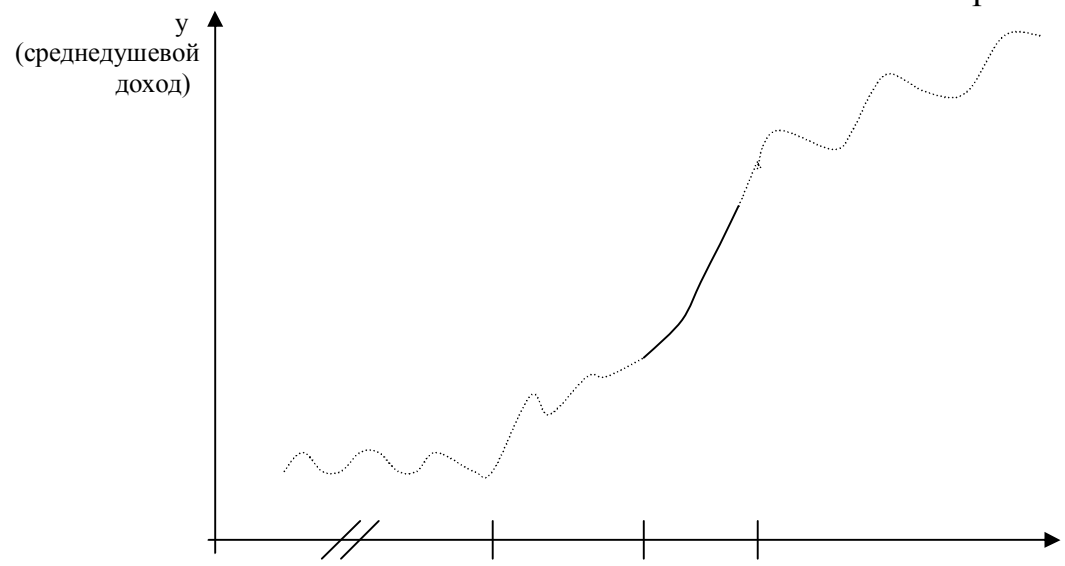


Рис. 1. Взаимосвязь политической и экономической нестабильности

Приложение 4



t

(время)

"Традиционное" | Создание предпосылок для взлета | "Взлет" | Движение к зрелости

Рис. 1. Концепция У. Ростоу

Приложение 5

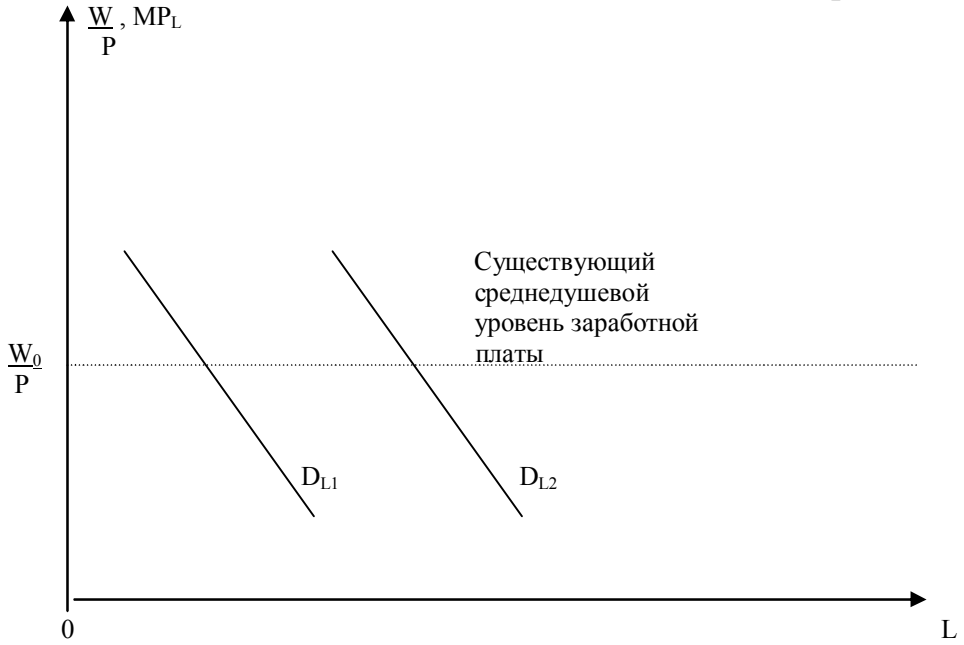


Рис. 1. Особенности рынка труда в условиях избыточного предложения рабочей силы в развивающихся странах

Приложение 6

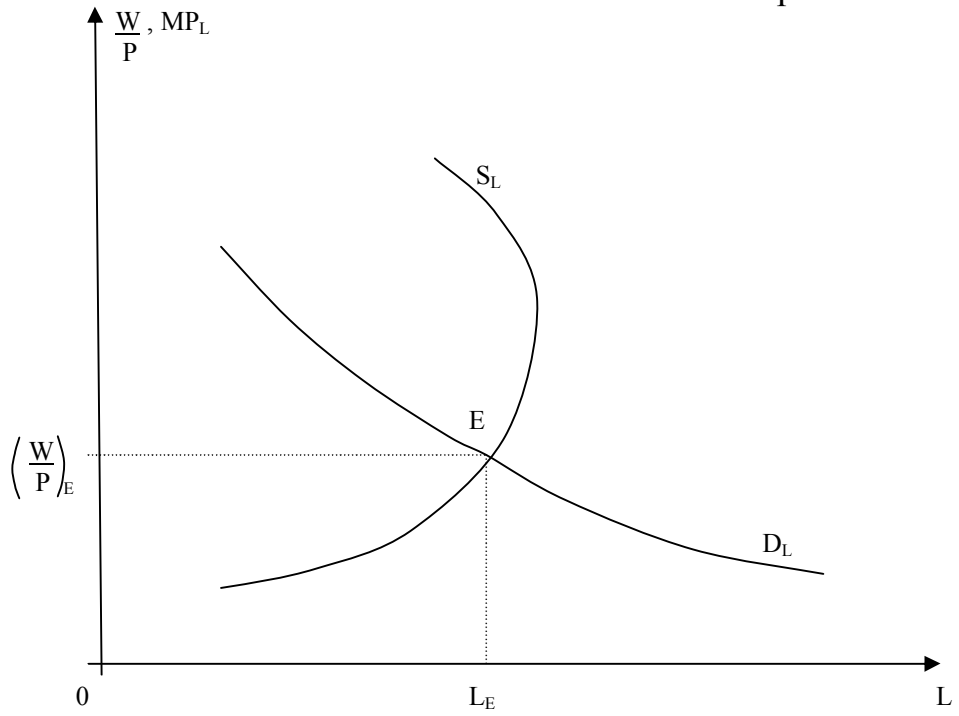
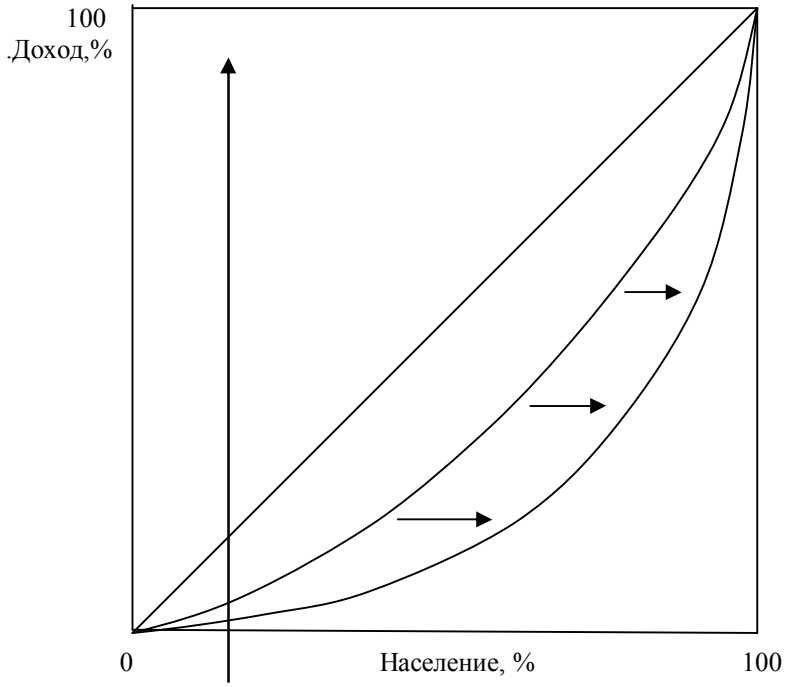
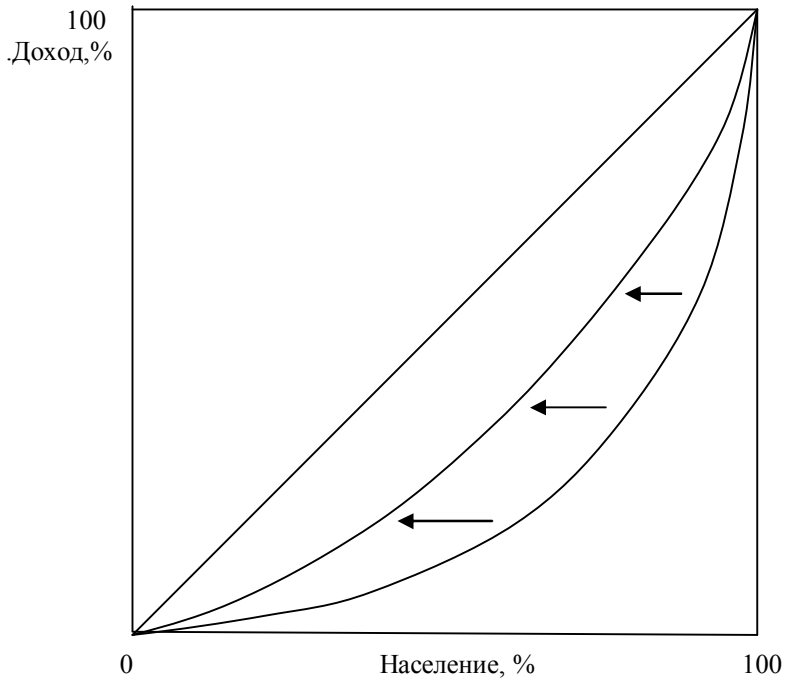


Рис. 1. Равновесие на рынке труда в развитых странах

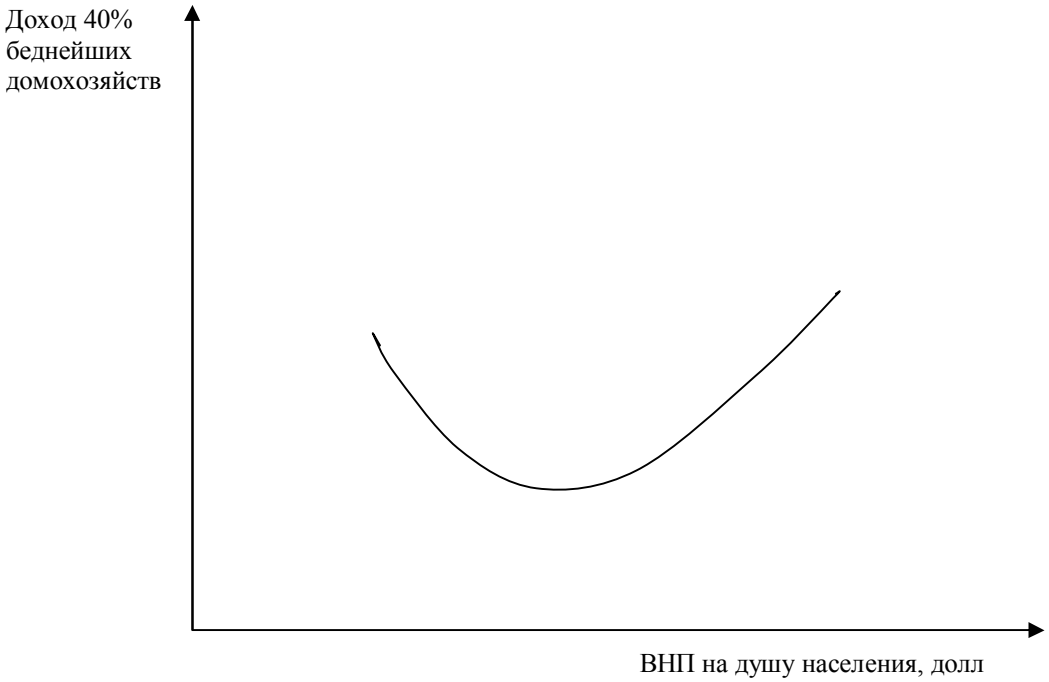


а. Усиление неравенства в процессе становления рыночной экономики в западноевропейских странах

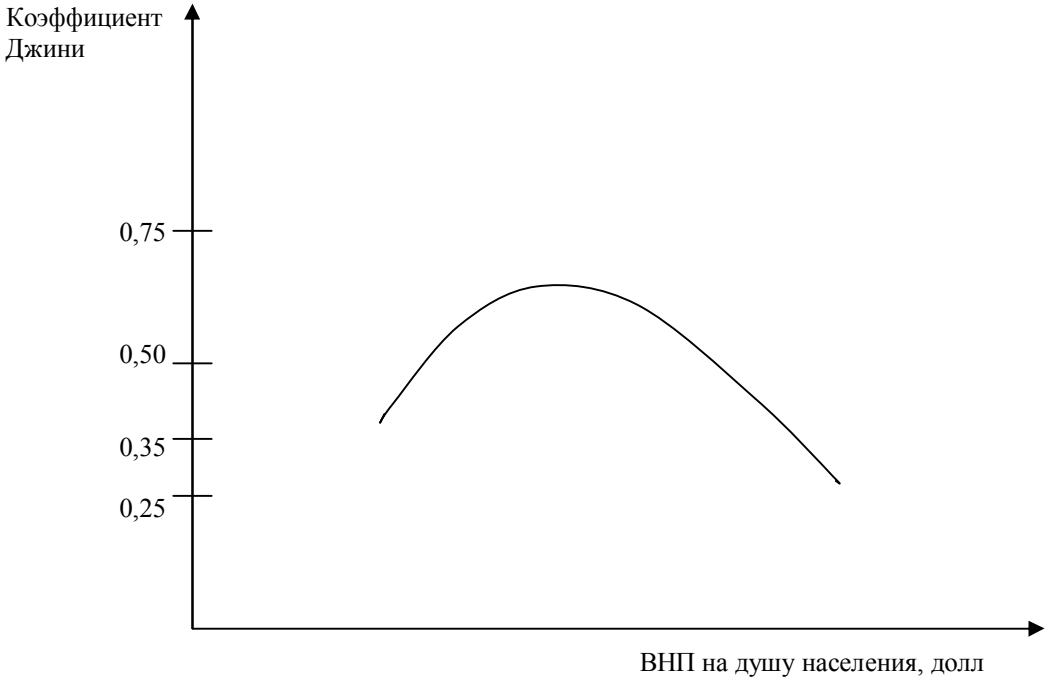


б. Ослабление неравенства в ходе развития рыночной экономики

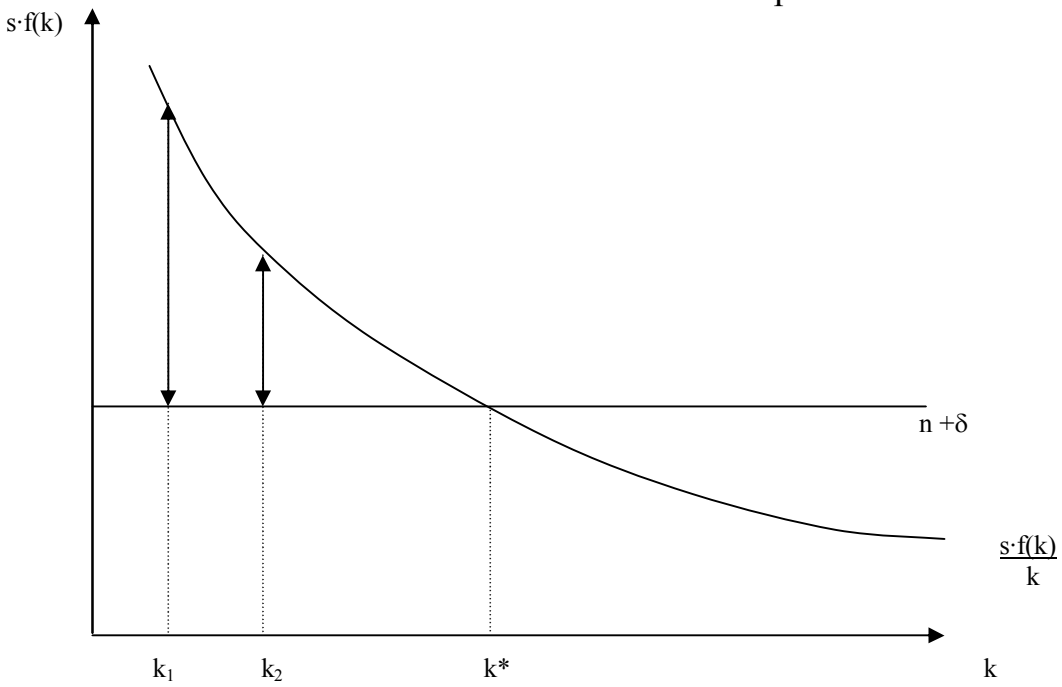
Приложение 8



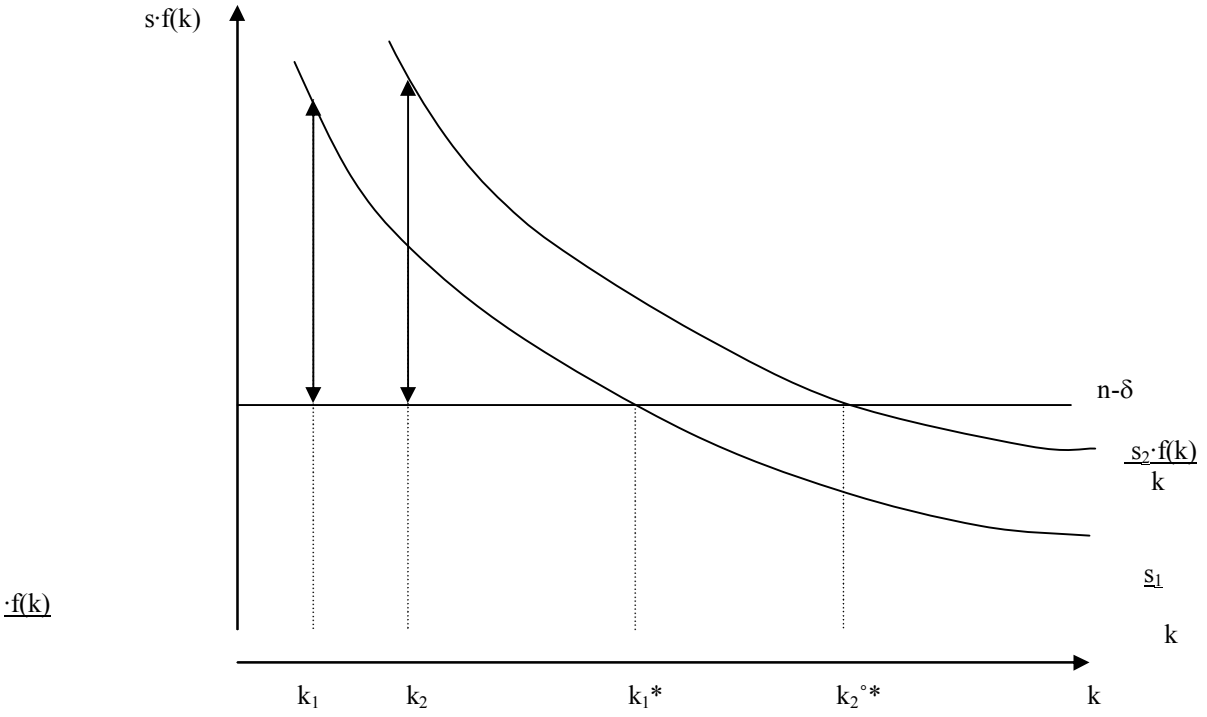
а. Кривая С.Кузнеца (как взаимосвязь между долей дохода 40% беднейших домохозяйств в суммарных доходах населения и душевым ВНП)



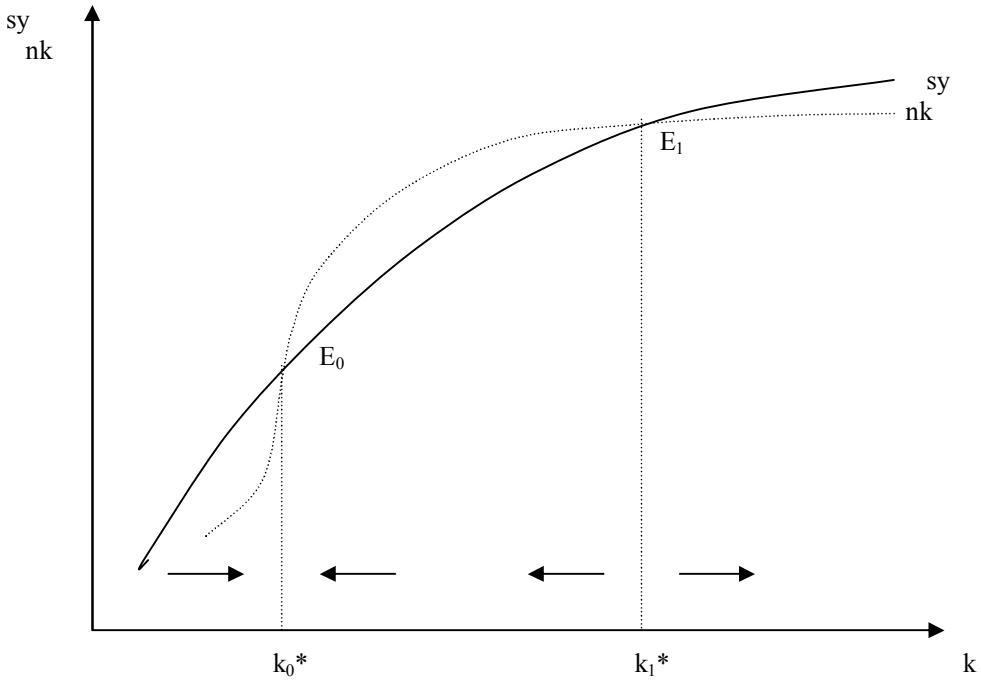
б. Кривая С.Кузнеца (как изменение коэффициента Джини)



а/ Гипотеза о строгой (абсолютной) сходимости



б/ Гипотеза о нестрогой (условной) сходимости



в/. Различные варианты роста населения в модели Солоу

Приложение 6

Показатели экономического роста в странах с различной ориентацией экономических систем

Страны	ВНП на душу населения (в дол. США)				Среднегодовые темпы роста ВНП на душу населения (в %)			
	1995	1999	2000	2001	1985-1995	1999	2000	2001
Развитые страны:								
США	26980	34158	36200	38366	1,4	1,03	1,06	1,05
Канада	19380	21600	22700	23600	0,4	1,06	1,05	1,04
Япония	39640	34313	34332	34359	2,9	0,2	0,6	0,8
Германия	27510	25755	26172	26608	-	1,0	1,01	1,02
Страны с транзитивной экономикой:								
Россия	2240	3300	3459	3830	-5,1	1,03	1,05	1,11
Польша	2790	4025	4145	4000	-04	1,01	1,03	0,97
Казахстан	1330	978,9	1231	1502	-8,6	3,67	10,2	13,52
Китай	620	806 (1997г.)			8,0	12,8 (1997г)		
Новые индустр-ые страны Азии:								
Южная Корея	5700	8490	-	-	7,6	-	-	
Гонконг (Сянган)	22990	23520	-	-	4,8	-	-	

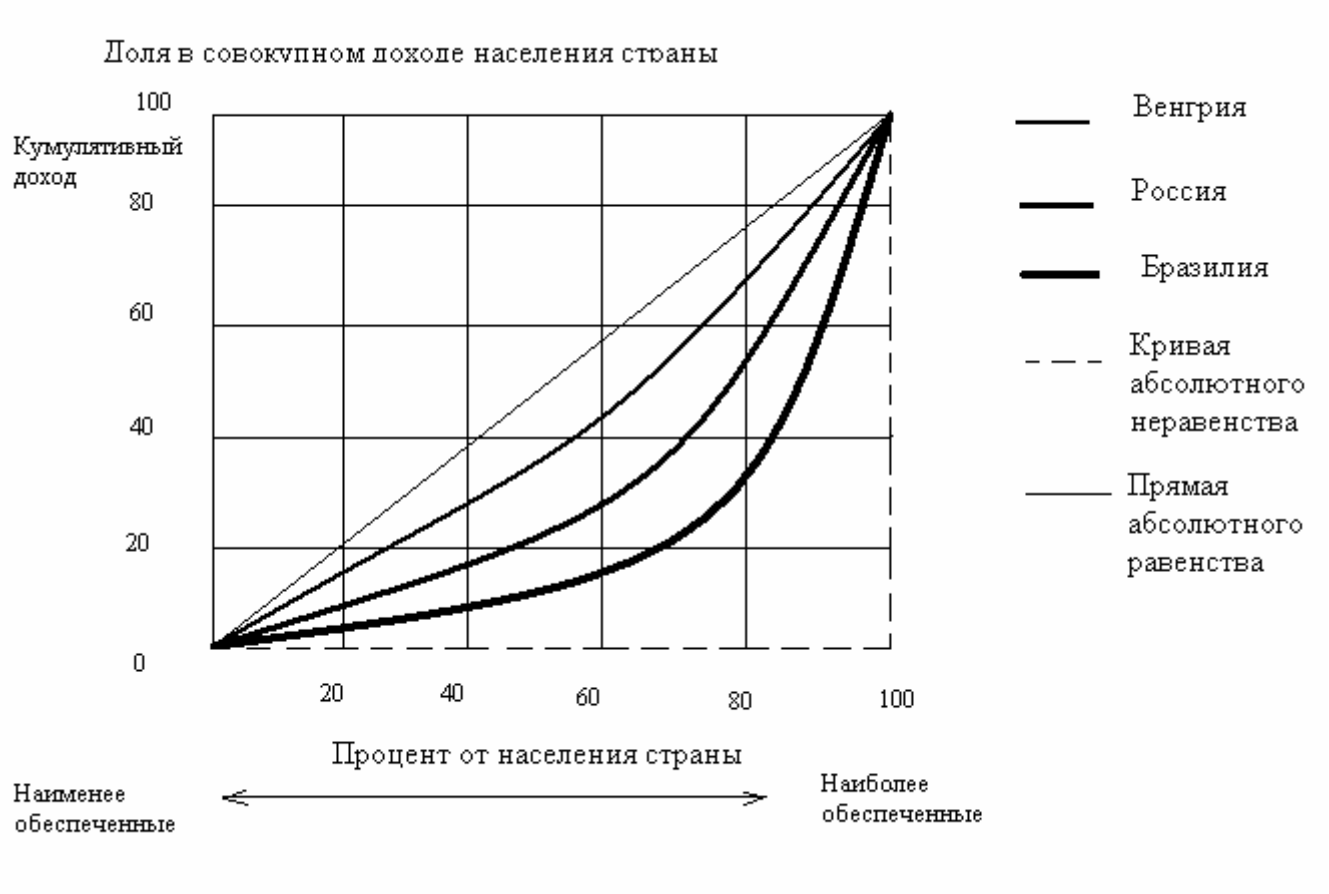
Приложение11

Чистый доход на душу населения в странах с различной ориентацией экономических систем (35, 34)

Страны	Чистый доход на душу населения (в дол.)				
	1997	1998	1999	2000	2001
Развитые страны:					
США	30048	30765	32376	34098	34986
Канада	20334	19801	20197	21173	21355
Япония					
Германия	28573	26691	25679	25125	23698
Страны с транзитивной экономикой:					
Россия	2600	2268	1750	1691	1747
Польша	3808	3938	4016	4197	4249

Приложение12
(28, с.25)

Кривые Лоренца и индексы Джини для Бразилии, России и Венгрии



Приложение13

Динамика уровня безработицы странах с различной ориентацией экономических систем (в % к экономически активному населению)

Страны	Годы				
	1992	1995	1998	2000	2001
Развитые страны:					
США	7,4	5,6	4,5	4,0	5,6
Канада	11,3	9,2 (1997 г.)	8,3	6,8	7,2
Япония	2,2	3,7	4,1	4,7	5,4
Германия	8,5	10,4	12,3	10,7	7,9
Страны с транзитивной экономикой:					
Россия	5,2	8,5	13	10,5	9,1
Польша	13,6	14,9	10,4	15,0	14,0
Казахстан		11,0	13,1	12,8	-
Китай	3,6	-	-	-	-
Новые индустр-ые страны Азии: Республика Корея	2,4	2,0	8,5	4,3	3,9

Источники: 10 лет сотрудничества независимых государств; Статистический сборник. М. 2001, с. 738-739; 7, с. 297; 15, с.40

Приложение 14

