

**Национальный институт
ВЫСШАЯ ШКОЛА УПРАВЛЕНИЯ**

РУСТЕМ МАХМУТОВИЧ НУРЕЕВ

ЭКОНОМИКА ВОЗМОЖНОГО.

Конспект лекций

Москва - 2006

(Ф.И.О. учащегося)

(регион)

(группа)

(С) Нуреев Рустем Махмутович
(С) Национальный институт – Высшая школа управления,
2006

ВВЕДЕНИЕ	4
ЧАСТЬ 1. МОДЕЛИ СТАНОВЛЕНИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ.....	4
РАЗДЕЛ 1. МОДЕЛИ СТАНОВЛЕНИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ОСНОВНЫХ ТЕЧЕНИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ	4
ЛЕКЦИЯ 1. КЕЙНСИАНСКИЕ МОДЕЛИ РОСТА	4
1.1. ТЕОРИЯ ПОРОЧНОГО КРУГА НИЩЕТЫ	4
1.2. КОНЦЕПЦИЯ ПЕРЕХОДА К САМОПОДДЕРЖИВАЮЩЕМУСЯ РОСТУ	6
1.3. ТЕОРИЯ "БОЛЬШОГО ТОЛЧКА"	7
1.4. МОДЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА С ДВУМЯ ДЕФИЦИТАМИ.....	7
ЛЕКЦИЯ 2. НЕОКЛАССИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ	10
2.1. МОДЕЛЬ С ИЗБЫТОЧНЫМ ПРЕДЛОЖЕНИЕМ ТРУДА	10
2.2. МОДЕЛИ ДУАЛИСТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ	12
ЛЕКЦИЯ 3. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ КОНЦЕПЦИИ СТАНОВЛЕНИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ.	14
3.1. «АЗИАТСКАЯ ДРАМА» Г. МЮРДАЛЯ	14
3.2. НЕОИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД: "ИНОЙ ПУТЬ" ЭРНАНДО ДЕ СОТО	18
ЛЕКЦИЯ 4. ДИСКУССИЯ О ВНЕШНИХ ФАКТОРАХ ГЕНЕЗИСА РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ (ВКЛАД ЛЕВЫХ РАДИКАЛОВ) 22	
4.1. ИТОГИ АНАЛИЗА ЗАКРЫТОЙ ЭКОНОМИКИ.....	22
4.2. ОТКРЫТАЯ ЭКОНОМИКА: НЕОКЛАССИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ СРАВНИТЕЛЬНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ	24
4.3. КОНЦЕПЦИЯ НЕЭКВИВАЛЕНТНОГО ОБМЕНА А. ЭММАНУЭЛЯ.	27
4.4. "НАКОПЛЕНИЕ В МИРОВОМ МАСШТАБЕ" ПО САМИРУ АМИНУ.....	28
4.5. МИР – СИСТЕМНЫЙ АНАЛИЗ И. ВАЛЛЕРСТАЙНА	29
РАЗДЕЛ 2. ЭКОНОМИКА РАЗВИТИЯ: НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ	31
ЛЕКЦИЯ 5. НОВЫЕ МОДЕЛИ РОСТА (ВКЛАД ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА).....	31
5.1. МОДЕЛЬ СОЛОУ И ПОПЫТКИ ЕЁ ПРИМЕНЕНИЯ К РАЗВИВАЮЩИМСЯ СТРАНАМ	31
5.2. РАСШИРЕНИЕ МОДЕЛИ СОЛОУ С УЧЕТОМ НАКОПЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА.....	32
ЛЕКЦИЯ 6. НОВОЕ ПОНИМАНИЕ ДУАЛИЗМА.....	37
6.1. УРБАНИЗАЦИЯ КАК ФОРМА УГЛУБЛЕНИЯ ДУАЛИЗМА	37
6.2. МОДЕЛЬ ВНУТРЕННЕЙ ИММИГРАЦИИ ТОДАРО.	38
6.3. АГРАРНЫЕ РЕФОРМЫ И ИХ РОЛЬ В ПРЕОДОЛЕНИИ ДУАЛИЗМА.....	39
6.4. КОМПЛЕКСНОЕ РАЗВИТИЕ ДЕРЕВНИ	42
ЧАСТЬ 2. ЭКОНОМИКА ВОЗМОЖНОГО: ОПЫТ ОТДЕЛЬНЫХ СТРАН В СТАНОВЛЕНИИ И МОДЕРНИЗАЦИИ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ.....	44
ЛЕКЦИЯ 7. США: ОПЫТ ВЫХОДА ИЗ ВЕЛИКОЙ ДЕПРЕССИИ И СОЗДАНИЯ ПРЕДПОСЫЛОК УСТОЙЧИВОГО РОСТА	44
7.1. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС 1929 Г И ЕГО ПРИЧИНЫ.....	44
7.2. "НОВЫЙ КУРС" Ф.Д. РУЗВЕЛЬТА – ПЕРВЫЙ ОПЫТ КОМПЛЕКСНОГО МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА.	45
ЛЕКЦИЯ 8. ГЕРМАНИЯ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА СОЦИАЛЬНОГО РЫНОЧНОГО ПОРЯДКА.....	47
8.1. ТЕОРИЯ СОЦИАЛЬНОГО-РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА	47
8.2. ПРАКТИКА СОЦИАЛЬНОГО-РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА	48
ЛЕКЦИЯ 9. ЯПОНИЯ: ИСТОКИ ПОСЛЕВОЕННОГО ЧУДА.....	50
9.1. ИСТОКИ «ЯПОНСКОГО ЧУДА».....	50
9.2. СИСТЕМА ОТНОШЕНИЙ НА ПРОИЗВОДСТВЕ: СОЧЕТАНИЕ ТРАДИЦИЙ И СОВРЕМЕННОСТИ.	51
ЛЕКЦИЯ 10. ЮЖНАЯ КОРЕЯ: РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В СТАНОВЛЕНИИ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ....	55
10.1. ПРИЧИНЫ ВЫСОКИХ ТЕМПОВ РОСТА. РОЛЬ ВНЕШНЕГО РЫНКА.....	55
10.2. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: ВКЛАД ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА.....	56
ЧАСТЬ 3. ПРОБЛЕМЫ РОССИИ В КОНТЕКСТЕ ЭКОНОМИКИ РАЗВИТИЯ.....	59
ЛЕКЦИЯ 11. ПРОБЛЕМЫ РОССИИ В КОНТЕКСТЕ ЭКОНОМИКИ РАЗВИТИЯ	59

11.1.	ДОМОХОЗЯЙСТВА: НЕРЫНОЧНОЕ ПРИСПОСОБЛЕНИЕ К РЫНКУ.....	60
11.2.	ФИРМА: ЭКОНОМИКА ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ, ПАТЕРНАЛИЗМА, БАРТЕРА И РЭКЕТА.....	64
11.3.	УПАДОК ГОСУДАРСТВЕННОСТИ - СТАНОВЛЕНИЕ ЧАСТНОЙ СОБСТВЕННОСТИ.....	66
ЛЕКЦИЯ 12. СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА РОССИЙСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ		75
12.1.	РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ РОССИИ: ТИПИЧНЫЕ ОШИБКИ В ВЫБОРЕ ПРИОРИТЕТОВ	75
12.2.	ТАКТИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ.....	76
12.3.	СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ЗАДАЧИ.....	80

ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время, когда в результате глубокого трансформационного спада Россия заметно отстала от передовых стран, и всё больше и больше превращается в державу третьего мира, острее, чем прежде, стоит задача освоения всего богатства экономической мысли различных направлений и школ. В первую очередь это относится к теории экономического развития, которая представляет для нашей страны не только теоретический, но и практический интерес. Развитие - это многомерный процесс, включающий глубокие изменения в технической, экономической, социальной и политической сферах. Сложность проблемы заключается в том, что различные партии пытаются создать не одну модель, а несколько вариантов развития, реализация которых будет зависеть не столько от экономических, сколько от быстро меняющихся политических условий. К тому же эти варианты должны быть органично вписаны в мировое хозяйство, должны рассматриваться как составляющая часть эволюции целостной мировой цивилизации.

Однако уже сейчас стоит актуальная проблема формулировки первоочередных задач экономического развития, а также путей и методов их достижения. Что возможно сделать уже сейчас, а что пока не возможно? Экономика возможного позволяет наметить направления решения накопившихся в нашем обществе проблем. Однако прежде чем попытаться сформулировать стратегию и тактику развития проанализируем опыт других стран, как они выходили из трудностей в процессе трансформации традиционного общества в современное.

ЧАСТЬ 1. МОДЕЛИ СТАНОВЛЕНИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Раздел 1. МОДЕЛИ СТАНОВЛЕНИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ОСНОВНЫХ ТЕЧЕНИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

ЛЕКЦИЯ 1. КЕЙНСИАНСКИЕ МОДЕЛИ РОСТА

Россия – не первая страна, которая пытается рыночную экономику и осуществить коренную модернизацию страны. Распад и крушение колониальной системы, подъем национально-освободительного движения в афро-азиатских странах сделали феномен развития предметом самостоятельного исследования. Вдохновленные опытом индустриализации в СССР, многие лидеры "третьего мира" представляли себе проблему отсталости, прежде всего, как технико-экономическую проблему. Они, как и российские ученые в конце 80-х годов, первоначально весьма оптимистично оценивали возможности применения современной экономической теории в качестве основы модернизации своих стран. В первые послевоенные годы они считали, что достаточно ввести дополнительные предпосылки и некоторые коэффициенты в традиционные модели, чтобы создать адекватную модель развития периферии мирового хозяйства.

В качестве исходной предпосылки анализа предполагалось, что проблемы развивающихся стран аналогичны тем проблемам, которые в прошлом решали страны, ставшие ныне развитыми. Отсюда делался вывод, что можно использовать основные положения классической и неоклассической экономической теории для анализа рыночной среды, а кейнсианские и некейнсианские модели - для исследования государственного сектора развивающихся стран.

1.1. Теория порочного круга нищеты

Концепция "порочного круга нищеты" возникла в связи с применением теории экономического равновесия для анализа слаборазвитых стран. Понятие "порочный круг нищеты" предложили впервые

ещё в 1949-1950 гг. Г. Зингер и Р. Пребиш. Ученые попытались объяснить слаборазвитость определенным набором взаимосвязанных экономических и демографических факторов. В послевоенные годы появились разнообразные варианты "порочных кругов нищеты". В основе их - соотношение между ростом населения и изменением экономических условий. Колебание связано с улучшением или с ухудшением среднедушевого уровня национального дохода.

В России возникла аналогичная проблема не в результате демографического взрыва. Она стала следствием глубокого трансформационного спада, когда в процессе перехода к рыночной экономике произошло значительное сокращение валового внутреннего продукта и как следствие этого падение жизненного уровня населения.

Согласно кейнсианской традиции, порочный круг нищеты связан с низким уровнем дохода, который объясняется низким уровнем потребления и невысокий уровень сбережений. Низкий уровень потребления оборачивается неэффективным спросом, который способствует узкому внутреннему рынку и низким темпам роста инвестиции, а, они в свою очередь, приводят к низкой эффективности производства, низкому уровню прибыльности и низким стимулам к росту производства, что в конечном счете, объясняет невысокий доход (см. рис. 1-1).

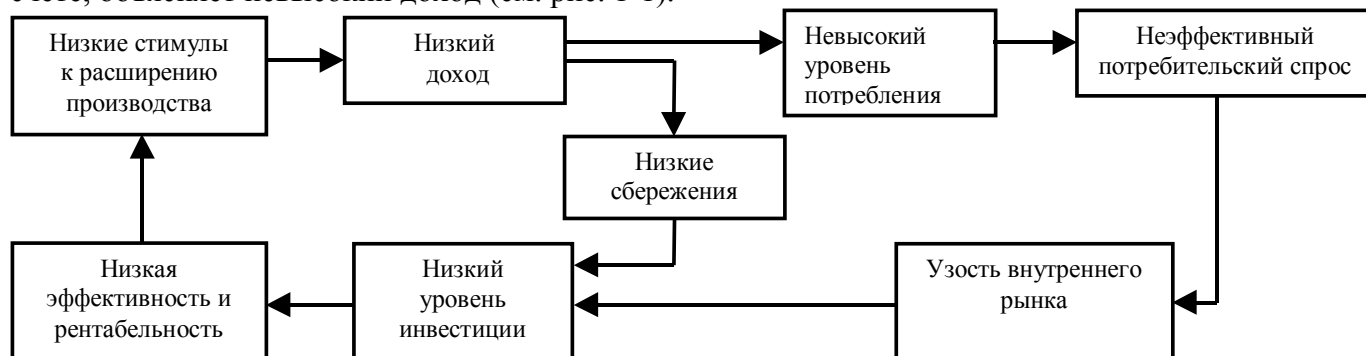


Рис. 1-1. Порочный круг нищеты: кейнсианская интерпретация

К порочным кругам бедности добавляются порочные круги политической нестабильности. В условиях нестабильного политического режима высока опасность нарушения прав собственности, национализации частных предприятий, ограничения вывоза прибылей и т.д. Всё это резко повышает транзакционные издержки. Угроза экспроприации в случае прихода к власти крайне левых (или правых) партий, а также высокие транзакционные издержки не благоприятствуют привлечению в страну иностранных инвестиций, с одной стороны, и увеличивают бегство национального капитала за границу, с другой. Низкие темпы сбережения отражаются на низких темпах инвестирования, что приводит к стагнации или даже падению национального производства, высокому уровню инфляции, что кроме всего прочего способствует росту маргиналов и усилению социальной напряженности. Рост бедности и обострение социальных конфликтов, в свою очередь, создает благоприятную почву для популяризации идей крайне левых (или правых) группировок, а это создает угрозу для резких политических изменений, со всеми вытекающими из них негативными последствиями (см. рис. 1-2). **Развитие в этом случае возможно лишь как выход из порочного круга, преодоление его ограничений, как движение не по кругу, а по спирали.**

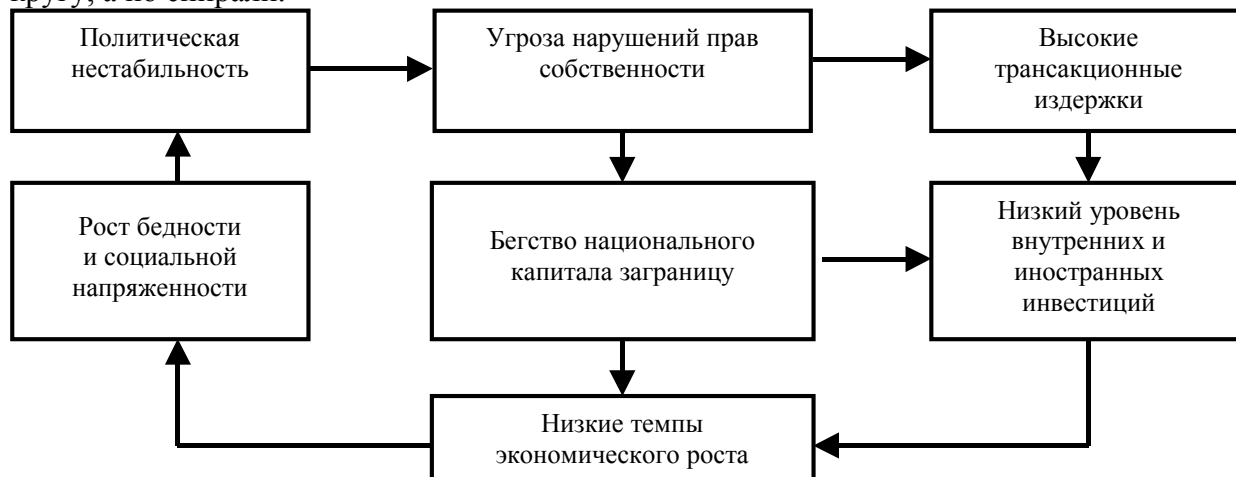


Рис. 1-2. Взаимосвязь политической и экономической нестабильности

Нетрудно заметить, что многие из этих черт типичны и для современной России, которая тоже попала в своего рода порочный круг.

1.2. Концепция перехода к самоподдерживающемуся росту

Большое влияние на становление современных западных концепций модернизации "третьего мира" оказала теория перехода к "самоподдерживающемуся росту", которую выдвинул американский ученый Уолт Уитмен Ростоу.

Концепция перехода к "самоподдерживающемуся росту" была сформулирована профессором Массачусетского технологического института У. Ростоу в 1956 году. Ее основная идея заключалась в обосновании перехода от традиционного общества к современному обществу западного типа.

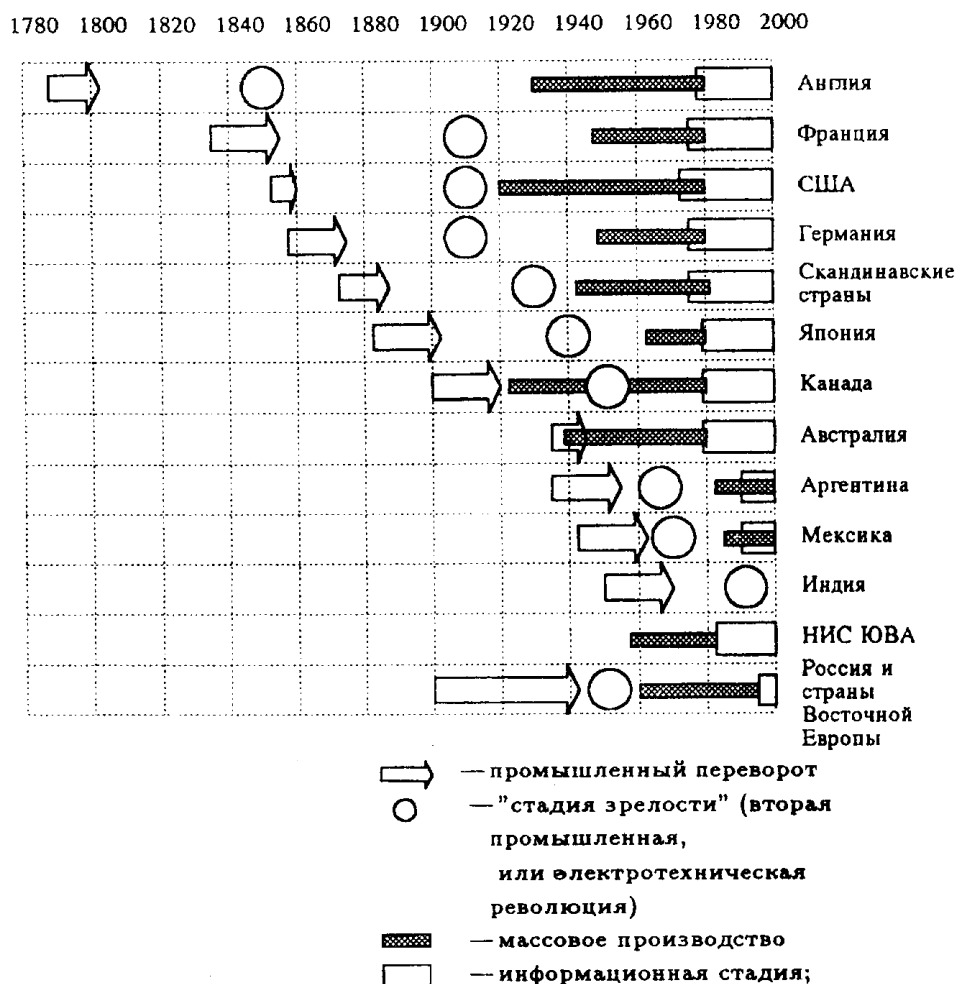


Рис.1- 3. Стадии экономического роста в различных странах мирового хозяйства

Источник: Н.П. Кузнецова Н.П. Экономический рост в историческом контексте. СПб., 1996. С. 106

Первоначально У. Ростоу предлагал выделять три стадии роста; позднее он увеличил их число до пяти:

1. традиционное общество (the traditional society),
2. период создания предпосылок для взлета (the preconditions for take-off),
3. взлет (the take-off),
4. движение к зрелости (the drive to maturity),
5. эпоха высокого массового потребления (the age of high mass consumption).

Критерием выделения стадий служили преимущественно технико-экономические характеристики: уровень развития техники, отраслевая структура хозяйства, доля производственного накопления в национальном доходе, структура потребления и т.д.

Н.П. Кузнецова схематически изображает стадии У.У Ростоу следующим образом (см. рис. 1-3). На рисунке 1-3 промышленный переворот соответствует 3-й стадии Ростоу, стадия зрелости – 4-й, массовое производство – 5-й, информационная стадия – 6-й.

Чтобы нагляднее изобразить концепции Ростоу, нарисует график (см. рис. 1-4). Отложим по оси абсцисс время с указанием выделенных У.У. Ростоу стадий, а по оси ординат среднедушевой доход. Для

традиционного общества характерно колебание на одном и том же уровне, среднему доходу, то немного увеличивается, то падает под влиянием ухудшения соотношения жизненных средств / население. Во второй стадии, переходной к взлету, ситуация несколько улучшается: растет среднему доходу, однако, ещё нельзя говорить о необратимых изменениях. Лишь стадия взлета переводит среднему доходу, на качественно новый жизненный уровень и главное создает предпосылки для необратимого (хотя и циклического) роста вверх.

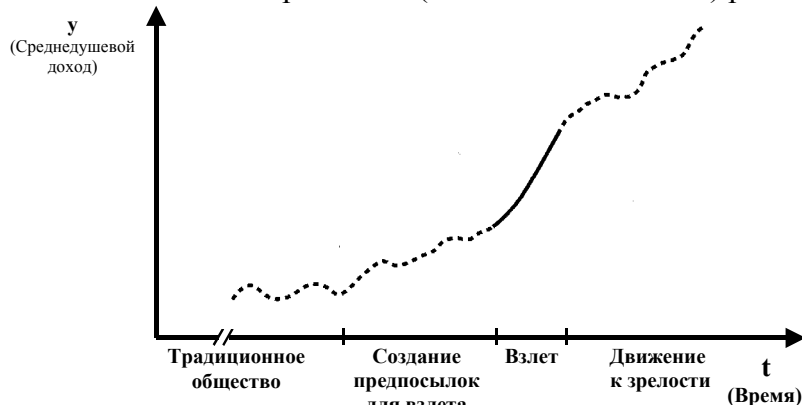


Рис.1-4. Концепция У.У. Ростоу: графическая интерпретация

Источник: Hess P., Ross C. *Economic Development: Theories, Evidence and Policies*. Philadelphia etc., 1997. P 98.

Развитие при таком подходе понимается, прежде всего, как синоним высоких темпов роста. Глубокие социальные, институциональные изменения оказываются как бы в тени, на передний план выходит соотношение инвестиций и темпов роста валового национального продукта.

1.3. Теория "большого толчка"

Теории "большого толчка" (big push) стали своеобразным синтезом двух теоретических концепций западной послевоенной литературы: "порочного круга нищеты" и "самоподдерживающегося роста".

Родоначальником этой теории является П. Розенштейн-Родан, сформулировавший ее еще в 1943 г. для слаборазвитых стран европейской периферии. Позднее концепция "большого толчка" была использована западными учеными (Р. Нурксе, Х. Лейбенштайном, А. Хиршманом, Г. Зингером и др.) для обоснования условий модернизации освободившихся стран. В центре их исследований оказались проблемы первичной индустриализации, которые интерпретировались в духе неокейнсианства. Поэтому главное внимание уделялось роли автономных инвестиций, обусловленных экономической политикой государства, направленной на рост национального дохода.

Развитие понимается в этом подходе, прежде всего, как глубокие структурные изменения, охватывающие основные отрасли народного хозяйства. По-прежнему, как и в теориях самоподдерживающегося роста, на переднем плане оказываются технико-экономические проблемы. Отсутствие современных отраслей народного хозяйства воспринимается как главный тормоз развития, поэтому созданию набора современных отраслей уделяется первостепенное значение.

В ряде случаев в ходе модернизации целесообразно развитие импортозамещения и, во всяком случае, повышение абсорбционной способности развивающегося общества путем развития своей собственной производственной и социальной инфраструктуры. Лишь в этих условиях "большой толчок" достигает цели. Мы видим, что даже для этой наиболее развитой концепции характерна ориентация на внешние ресурсы. Однако их необходимо было найти. Так как возможности внутренних сбережений были ограничены, то взоры национальных лидеров устремляются вовне. Внешние займы превращаются в спасательный круг, ухватившись за который можно, как казалось, вытащить национальную экономику из болота. Поэтому дальнейшую разработку тема импорта капитала получила в рамках теории роста с двумя дефицитами.

1.4. Модель экономического роста с двумя дефицитами

Модель экономического роста с двумя дефицитами (*two gaps model*) была разработана в 60-70-е гг. группой американских исследователей — Х. Ченери, М. Бруно, А. Страутом, П. Экстейном, Н. Картером и др. Она представляет собой систему средне- и долгосрочных регрессивных моделей, в которых темп роста определяется в зависимости от дефицита внутренних (дефицит сбережений) либо внешних (торговый дефицит) ресурсов. Модель включает три основных элемента: во-первых, расчет необходимых ресурсов, получаемых как разность сбережений (S) и инвестиций (I); во-вторых, вычисление внешнеторгового дефицита: экспорт (X) минус импорт (M); в-третьих, определение абсорбционной

(поглотительной) способности, понимаемой как максимальный объем капитальных ресурсов, которые развивающаяся страна способна производительно использовать в данный момент. Поэтому в статике модель можно записать следующим образом:

$$\begin{array}{rcl}
 Y & \equiv & Q \\
 Y & \equiv & C + S + M \\
 Q & \equiv & C + I + X \\
 I - S & \equiv & M - X \\
 \text{Дефицит} & & \text{Торговый} \\
 \text{сбережений} & & \text{дефицит}
 \end{array}$$

где Y - доход, Q - выпуск, C - совокупное потребление, S - валовые внутренние сбережения, I - валовые внутренние инвестиции, X - экспорт, M - импорт.

Разница между валовыми внутренними инвестициями и валовыми внутренними сбережениями может быть компенсирована иностранной помощью.

$$I - S = F \Rightarrow I = S + F$$

Разница между экспортом и импортом также может быть компенсирована иностранной помощью:

$$M - X = F \Rightarrow M = X + F$$

Объем иностранной помощи для обеспечения предусмотренного политикой модернизации заданного целевого темпа роста определяется наибольшим из этих двух дефицитов. Помощь осуществляется не только для того, чтобы уменьшить внутренний и внешний дефициты, но и для того, чтобы с течением времени либо вообще отказаться от иностранной помощи, либо значительно снизить ее величину. Модель предполагает два периода. Второй (долгосрочный) включает в себя две альтернативные стадии (табл. 1-1).

Таблица 1-1

Модель экономического роста с двумя дефицитами

Периоды	Стадии
I. Среднесрочный (5-10 лет)	1. "Большой толчок"
II. Долгосрочный (свыше 10 лет)	<div> <div>2. В случае преобладания дефицита сбережений</div> <div>3. В случае преобладания торгового дефицита</div> </div>

Иностранная помощь должна быть потрачена таким образом, чтобы по завершении долгосрочного периода не только вернуть первоначальный займ, но и обеспечить условия для независимого и устойчивого роста.

По принципу теоретической модели с двумя дефицитами в 70-е гг. было составлено около 30 практических моделей модернизации для ЮНКТАД и 10-для ЭСКАТО.

Модель с двумя дефицитами есть дальнейшая конкретизация идеи "большого толчка". Ее цель – проследить взаимосвязь развития внутреннего накопления и внешних источников финансирования. Развитие трактуется при таком подходе как вытеснение внешних источников финансирования - внутренними, как замена импортных товаров – отечественными, как создание предпосылок для преодоления внешней финансовой зависимости. К сожалению, на практике всё получилось с точностью до наоборот, именно в это время стремительно растет долг развивающихся стран странам донорам. Создавать планы оказалось гораздо проще, чем добиваться их реального выполнения, получать внешние займы – гораздо проще чем отдавать. И это следует рассматривать как главный недостаток данной концепции модернизации. Она явно недооценивала внутренние ресурсы развивающихся стран, что объективно вело к завышению потребности в иностранной помощи и в конечном счете – к стремительному росту внешнего долга. Усиление внешнеэкономической зависимости вызвало резкую критику кейнсианской модели со стороны леворадикальной политической экономии.

Рассмотренные концепции модернизации (теории экономического роста и модель с двумя дефицитами) были ориентированы на использование такого ограниченного в развивающихся странах

фактора, как капитал, и явно не учитывали возможности использования такого относительно избыточного фактора, как труд. Это и определило справедливую критику неокейнсианского направления со стороны неоклассиков.

Еще одним заметным недостатком этой модели является фактическое обоснование вмешательства стран-доноров во внутренние дела стран-должников. Существенным недостатком оказался весьма агрегированный (приблизительный) характер модели. В условиях ограниченности и ненадежности статистической информации многие важные показатели модели (например, определение абсорбционной способности экономики развивающихся стран) носят чрезвычайно условный характер, что снижает ценность полученных с их помощью прогнозов и рекомендаций.

Характерное для 70-х годов разочарование в расточительных рецептах неокейнсианства не могло не отразиться и на западных концепциях модернизации "третьего мира". Конкурирующее с неокейнсианцами неоклассическое направление попыталось воспользоваться возникшей ситуацией. Наибольшую популярность постепенно приобрела новая концепция модернизации - теория дуалистической экономики.

ЛЕКЦИЯ 2. НЕОКЛАССИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ

2.1. Модель с избыточным предложением труда

Сторонники неоклассического направления предприняли попытку создать в противовес неокейнсианским системам экономического роста свою концепцию модернизации. Экономический рост в теориях кейнсианцев, доказывали они, представляет собой изменение лишь технико-экономических параметров, не затрагивающее весь комплекс социально-экономических предпосылок. Он рассматривается прежде всего как количественное, а не качественное явление. По мнению неоклассиков, главным условием экономического развития должна быть опора на внутренние ресурсы, а не на иностранную помощь, поэтому в реализации неоклассических идей модернизации заинтересованы и местные предприниматели, и национальные правительства. Предпринимателям выгоднее использовать дешевую рабочую силу при минимальных затратах такого редкого для освободившихся стран ресурса, как капитал, а государству нельзя при проведении политики в области занятости не считаться с последствиями демографического взрыва. Как следствие кейнсианские теории роста, в центре внимания которых находилась проблема соотношения сбережений и инвестиций, должны были уступить первенство неоклассическим теориям, анализировавшим равновесие между накоплением капитала и ростом населения². Это означало, по справедливому замечанию неоклассиков (У.А. Льюис, Дж. Фей, Г. Ранис, Д. Йоргенсон, С. Окава и др.), у чет реального *дуализма* слаборазвитой экономики: двумя ее компонентами являются традиционный сельскохозяйственный и современный промышленный секторы.

Традиционный сектор характеризует слаборазвитую экономику в ее классическом варианте. Для него типично квазистабильное равновесие, основанное на использовании примитивной технологии и местного опыта. Современный сектор появляется как своеобразная надстройка, модернизированный анклав внутри традиционного, отсталого общества. В современном секторе - высокие темпы НТП, быстрое развитие всех видов коммуникаций, тесная взаимосвязь с мировым рынком. Доход на душу населения здесь имеет тенденцию к росту. Сельскохозяйственный сектор в концепциях дуалистической экономики отождествляется с докапиталистическими формами производства, а промышленный - с капиталистическими.

Рассмотрим теорию дуалистической экономики на примере концепции Нобелевского лауреата (1979) профессора Принстонского университета Уильяма Артура Льюиса (1915-1991). Для неоклассиков типичен не макро-, а микроподход, т.е. подход с позиции фирмы. Анализ индивидуальных проектов осуществляется с точки зрения главного критерия – максимизации прибыли. Максимум прибыли предопределяет распределение инвестиций по различным областям, а они в свою очередь – темпы роста национальной экономики.

В основе дуализма, существующего в развивающихся странах, лежат различные законы распределения. В промышленном секторе определяющим фактором является рынок и действует закон предельной производительности, приравнивающий реальную заработную плату к предельному продукту труда. В аграрном секторе, определяющим фактором являются местные институты, регулирующие постоянную институциональную заработную плату, которая определяется средним продуктом труда.

Подход Льюиса заключается в том, чтобы показать, что для модернизации экономики необходим процесс перераспределения ресурсов из аграрного сектора в промышленный. При этом нужно решить две основные проблемы: по-первых, накопления (т.е. мобилизацию сбережений и превращения их в инвестиции), во-вторых, занятости (т.е. изъятия рабочей силы из трудоизбыточной сферы и перемещения ее в трудонедостаточную). Поэтому модернизация у У.А. Льюиса предстает, прежде всего, как способ перераспределения материальных и трудовых ресурсов, как обмен между секторами: сокращение менее производительного сектора и рост более производительного.

В качестве главного регулятора выступает межсекторный рынок. При избытке рабочей силы в промышленности используются преимущественно трудоинтенсивные технологии и трудоемкие виды ресурсов. Это приводит к усилению оттока рабочей силы из сельского хозяйства в промышленность и, в конечном счете, к ликвидации избытка трудовых ресурсов. В результате зарплата растет, изначально высокая норма прибыли снижается (см. рис. 2-1).

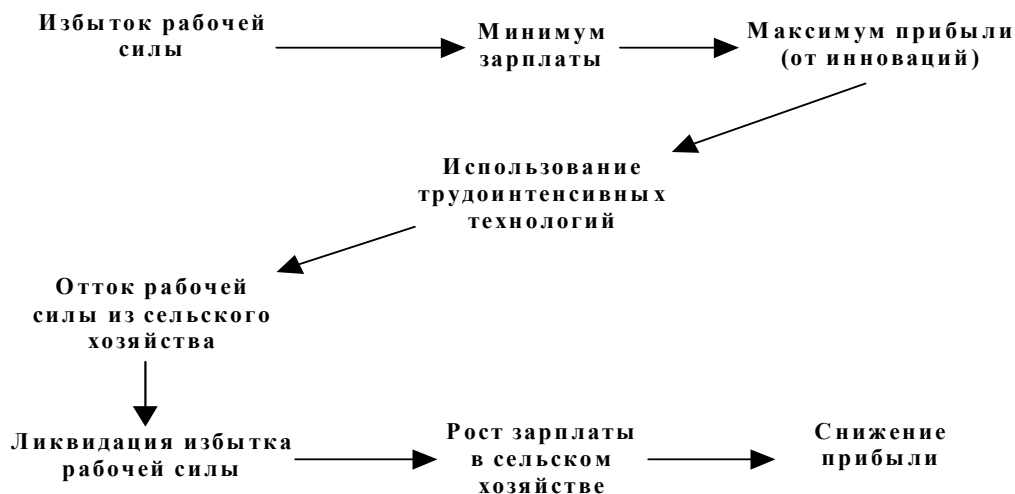


Рис. 2-1. Логика модели У.А.Льюиса.

Развитие при таком подходе понимается, прежде всего, как преодоление дуализма между традиционной экономикой и современной, между доиндустриальной и индустриальной, между натуральной (бартерной) и рыночной.

Однако и эта концепция не была лишена недостатков. Идеализируя рыночный механизм, она не вполне адекватно отражает реальные процессы, происходящие в слаборазвитых странах. Прежде всего это касается роли экономических субъектов в "третьем мире". Реальный предприниматель и наемный работник далеки от шумпетеровских персонажей. Первый скорее гонится за спекулятивным доходом, чем за капиталистической прибылью, у него не развиты предпринимательские качества, ответственность и дисциплина. Для жителей развивающихся стран типичны ограниченные потребности, забитость и низкая производственная дисциплина. Они предпочитают стабильный доход, доходу связанному с риском.

Акцент только на трудоемкие методы производства также не вполне адекватен. Дело в том, что он объективно может способствовать замедлению научно-технического прогресса, сохранению и закреплению подчиненного положения развивающихся стран в международном разделении труда. Наибольшего эффекта, как

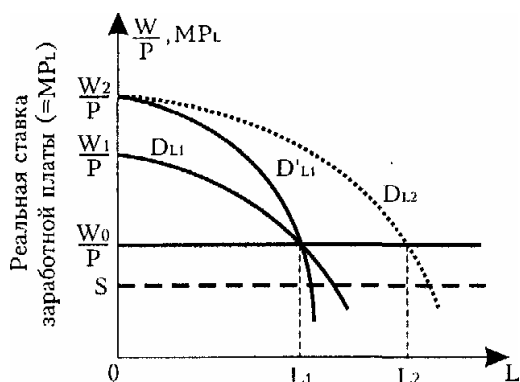


Рис.2-2. Механизм перераспределения ресурсов из традиционного сектора в современный в концепции В.А. Льюиса

показывает опыт, добиваются на самом деле те страны, которые оптимально сочетают капиталоемкие и трудоемкие виды производства. К тому же, если вместо трудоинтенсивной технологии используется капиталоемкая, то не происходит расширения спроса на труд, т.е. кривая D_{L1} сдвигается не в положение D_{L2} , а в положение D'_{L1} (см. рис.2-2). Сверхприбыль предпринимателей, в этом случае, реинвестирована не в дополнительный найм рабочей силы, а в новое, более производительное оборудование. В результате не происходит сдвига занятости из L_1 в L_2 , а по-прежнему нанимается такое же количество рабочей силы, которой может выплачиваться более высокая заработная плата (хотя это, как видно из рисунка), отнюдь не обязательно. Эта ситуация, называется **ростом без развития**.

Следует также отметить, что упор на трудоемкие технологии может дать выигрыш лишь в краткосрочном плане. В долгосрочном же плане использование трудоинтенсивных производств вызывает резкий рост занятости, увеличение совокупного фонда зарплаты и потребительского спроса. Это ведет в конечном итоге к галопирующей инфляции и обострению социальной напряженности.

Трудно согласиться и с другой, совершенно неправомочной, предпосылкой о постоянстве реальной зарплаты вплоть до полного исчезновения скрытой безработицы. Дело в том, что перелив неквалифицированного труда из аграрного сектора в индустриальный не может автоматически ("в одночасье") привести к его превращению в квалифицированный. Поэтому требуется дополнительная, и

часто довольно длительная, переподготовка кадров, а она в конечном итоге вызовет рост номинальной и реальной заработной платы. Ратуя за осуществление крупных инвестиций в народное образование, Льюис не в полной мере учитывает фактор роста цены труда.

Нельзя полностью согласиться и с трактовкой неравенства доходов как предпосылки быстрого экономического развития. Льюис рассматривает это неравенство в качестве фактора, ускоряющего рост рыночной экономики, полагая, что предприниматели используют всю прибыль для технической рационализации производства. Он не учитывает, что неравенство доходов в освободившихся странах и без того довольно велико, но подавляющая часть прибыли нередко используется не на производительное накопление, а в качестве дохода, расходуемого на престижное потребление (так называемый демонстрационный эффект), что типично и для потребления "новых русских" в современной России.

Статистические исследования не подтверждают стимулирующего влияния имущественного неравенства в освободившихся странах на экономический рост. Глубокая поляризация доходов, возрастающая в результате предложенных Льюисом мер, может усилить социальную напряженность. Это чревато социальным взрывом, который скорее затормозит, чем ускорит процессы модернизации экономики. Послевоенное развитие освободившихся стран изобилует такого рода примерами.

Теория дуалистической экономики не вполне адекватно отражает и протекающие в настоящее время в освободившихся странах процессы урбанизации. Темп роста городского населения здесь заметно опережает темпы роста производственной деятельности, порождая чрезвычайно острую проблему занятости. Фактически происходит перелив трудовых ресурсов из традиционного аграрного в традиционный промышленный (ремесленный) сектор. Для всех освободившихся стран типично гигантское разбухание городской сферы услуг, которому сопутствует рост деклассированных и маргинальных слоев, а также неформальной экономической деятельности.

Тем не менее неоклассическая концепция У.А. Льюиса означала существенный шаг вперед в формировании теории экономического развития. Автор (вместе с Теодором Шульцем) был отмечен (в 1979 г.) премией имени А. Нобеля за работы по экономике развивающихся стран. Его идеи послужили основой для разработки различных экономико-математических моделей модернизации дуалистической экономики. Первые модели подобного рода были созданы Д. Йоргенсоном, Дж. Феем и Г. Ранисом.

2.2. Модели дуалистической экономики

В модели Дж. Фея и Г. Раниса дуализм понимается глубже и шире: анализируется уже не один, а три дуализма. Производным от дуализма рынка труда, является дуализм рынка товаров и рынка финансовых средств.

Таблица 2-1

Выход развивающихся стран к экономическим и социальным показателям, достигнутым ныне развитыми государствами в указанные годы (усредненная оценка на 1970-е гг.)

Производительность труда	
в экономике в целом	1840-1850 гг.
в сельском хозяйстве	1780-1800 гг.
Структура ВВП	1910-1920 гг.
Структура занятости	
доля сельского хозяйства	1820-1830 гг.
доля индустриальных отраслей	1840-1850 гг.
доля сферы услуг	1870-1880 гг.
Доля городского населения	1920-1930 гг.
Доля неграмотных	1840-1850 гг.
Охват обучением	
начальная школа	1860-1870 гг.
средняя школа	1930-1940 гг.
высшая школа (Западная Европа)	1950-1960 гг.
Ожидаемая продолжительность жизни	1940-1950 гг.
Детская смертность	1910-1920 гг.

Источник: Шейнис В. Социальные измерения в развивающихся странах. Взгляд в исторической ретроспективе // Азия и Африка сегодня. 1983. № 3. С. 27

Однако даже усложненные модели модернизации страдали рядом недостатков, присущих всем концепциям дуалистической экономики, и были мало приспособлены к решению текущих практических задач. Дело в том, что дуалистические теории модернизации явно недооценили сложности перерастания

традиционной экономики в современную. Процесс оказался более трудным и болезненным, чем предполагалось первоначально. Выяснилось, что одних экономических мер явно недостаточно. Даже в своих классических -западноевропейских - формах процесс первоначального накопления капитала требует применения широкого арсенала мер внеэкономического принуждения. В развивающихся странах подобные меры необходимы в гораздо большей степени. Дуалистические теории, ограничивающиеся главным образом академическим анализом, оказались поэтому неспособными выработать действенную систему политических рекомендаций для лидеров стран "третьего мира". Дело в том, что сам дуализм оказался гораздо глубже. Реально это не только дуализм аграрной сферы и промышленности, города и деревни, но и многих сторон социально-экономической жизни развивающегося общества. Важно не только общее отставание в развитии. Практически для всех развивающихся стран характерна асинхронность вызревания предпосылок современного рыночного хозяйства (см. табл. 2-1).

Если по структуре ВВП эти страны в 70-е годы отставали от развитых на 50 лет, то по производительности труда в экономике в целом - более чем на 125 лет, а в сельском хозяйстве - почти на 200 лет. Асинхронность касается как экономических, так и социальных аспектов. Хотя охват обучением в высшей школе в странах "третьего мира" близок к уровню развитых стран Западной Европы, доля неграмотных еще чрезвычайно велика - на уровне середины прошлого века.

Однако многие различия вообще не поддаются однозначному измерению. Они связаны с особенностями цивилизационного развития. Долгое время европейская культура, цивилизация "христианского мира" оказывала на них довольно скромное воздействие, часто идя вразрез с традиционными нормами морали и права, а потому вызывала реакцию отторжения даже у наиболее просвещенной части общества. Все это предопределило рост интереса к институциональным теориям модернизации, которые будут рассмотрены в следующей лекции.

ЛЕКЦИЯ 3. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ КОНЦЕПЦИИ СТАНОВЛЕНИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ.

И неокейнсианские, и неоклассические концепции несмотря на их существенные различия имеют сходную методологическую базу. В отличие от них институционализм покоится на качественно ином теоретическом основании.

Если в 40-50 годы ведущую роль в обществоведческом знании о развивающихся странах играла экономическая наука, то в 60-70 годы центр тяжести переместился в социологию. Именно значительный прогресс в социологии (а главное, интенсивное освоение ее достижений) предопределил тот общий фон, на базе которого в 70-80-е годы идеи институционализма получили широкое распространение в "третьем мире".

3.1. «Азиатская драма» Г. Мюрдаля

Наибольшее влияние на социально-экономическую мысль развивающихся стран оказали работы крупного шведского ученого, почетного профессора Стокгольмского университета, эксперта ООН Гуннара Мюрдаля (1898-1987).

В 1968 г. в Нью-Йорке вышла его трехтомная монография "Азиатская драма. Исследования бедности народов", подготовленная им по заданию американского "Фонда XX века". Подзаголовок работы явно свидетельствует о скрытой полемике с А. Смитом. Автор подчеркивает противоположность предмета исследования ученых, занимающихся проблемами "третьего мира", и классиков буржуазной политэкономии, изучавших экономику народов, первыми вставших на путь капиталистического развития. В качестве непосредственного объекта анализа выбраны страны Южной и Юго-Восточной Азии (Индия, Пакистан, Шри-Ланка, Бирма, Таиланд, Малайзия, Филиппины, Индонезия).

Концепция "драмы" возникла неслучайно. Она отразила как объективное развитие освободившихся стран, так и субъективное осознание возникших перед народами "третьего мира" проблем. Демографический взрыв сопровождался падением жизненного уровня в ряде развивающихся стран. Он совпал с кризисом надежд на быстрое преобразование традиционного общества, разочарованием в неокейнсианских и неоклассических теориях. Слаборазвитость стала восприниматься не как быстро преодолимое зло, а как драма, центральными фигурами в которой оказались "сами народы Южной Азии и, прежде всего, интеллигенция". Именно интеллигенция первой осознала глубину разрыва между западным и восточным обществами, именно ей предстояло выработать свою стратегию и тактику решения сложных практических проблем. Более того, для осуществления идеалов модернизации она должна была критически подойти к культурному наследию, национальным традициям, на которых она была воспитана и носителем которых она являлась. Ситуация усугублялась тем, что с приходом к власти после освобождения она была обязана выполнить свою прогрессивную миссию в чрезвычайно сжатые сроки.

Исследование начинается с резкой критики западного подхода к анализу "третьего мира". Его методологическая несостоятельность заключается в том, что он пытается перенести реалии развитого общества в общество слаборазвитое. На практике это выливается в создание анклавной экономики - узкого сектора европеизированной промышленности, больше связанной с внешним, чем с внутренним рынком. Обеспечить капиталовложения в приоритетные отрасли оказалось гораздо проще, чем осуществить глубокие и всеобъемлющие преобразования экономики в целом. Проведение же политики индустриализации пока не дало и в ближайшем обозримом будущем вряд ли даст существенные позитивные результаты, которые коренным образом изменили бы положение широких слоев населения. Отсюда критика основных категорий теорий роста: техники, как решающего фактора преодоления слаборазвитости; рынка, как автоматического регулятора экономического развития; планирования, как средства решения социальных задач. На деле же эти факторы способствуют усилению технологической зависимости, дезинтеграции экономики, росту коррупции и государственного бюрократизма.

Гуннар Мюрдаль справедливо обращает внимание на значение азиатских ценностей, которые не замечают большинство западных исследований (характерно название пролога: "шоры на наших глазах"). Приведем наглядный пример.

- Где самое большое количество в мире коров?
- В Индии. Действительно, в Южной Азии сосредоточена четвертая часть мирового поголовья крупного рогатого скота.

- Где самое большое количество в мире коров, которые не дают молока?
- Там же, в Индии. Однако индуистский запрет на убой коров не позволяет ни рационально использовать их, ни освободиться от них как от ненужного балласта.

Г. Мюрдаль далеко не абсолютизирует азиатские ценности. Перечисляя их, чаще всего называют следующие особенности: представители этого региона более религиозны, неагрессивны, высоко ставят моральную ценность личности. Однако, как справедливо замечает Мюрдаль, на деле это означает возведение нужды в добродетель, поскольку многие из этих азиатских ценностей характеризуют застойное общество и противоречат идеалам модернизации. Религия освящает традиционную социально-экономическую стратификацию и выступает как своеобразная сила социальной инерции. Поэтому критика традиционного общества вступает в противоречие с религиозными оценками. Сами же религии, господствующие в регионе (индуизм, брахманизм, ислам) никогда не подвергались сколько-нибудь существенной реформации. Имеются в виду не мелкие исправления (движение назад, к первоисточнику, встречается в любой религии довольно часто), а Реформация с большой буквы. А без неё невозможно движение к новой рациональной философии. Положение усугубляется ещё и тем, что для многих азиатских стран идеалы модернизации, чтобы быть принятыми и поддержанными в обществе, нуждаются в националистической окраске.

Шведский ученый весьма критично оценивает теорию и практику "социализма" в освободившихся странах. Он справедливо отмечает, что в "третьем мире" предпочитают такую доктрину социализма, которая не противоречила бы местным традициям. Результатом оказывается идеологический компромисс, будь то "исламистский социализм" в Пакистане, "буддийский социализм" в Бирме или "социализм сарвадайи" последователей Ганди в Индии". Хотя иногда и выдвигается требование замены частной собственности государственной и расширения государственного регулирования экономики, на практике "этот "социализм" представляет собой простую замену кучки иностранных предпринимателей местными".

Планы выборочны и не оперативны. То, что называется формами оперативного регулирования, на самом деле ими не является. Поясним это на примере. Формами оперативного регулирования является поощрительное и ограничительное. Они сводятся к контролю за выпуском акций, выдаче лицензий на строительство предприятий, распределению иностранной валюты, регулированию экспорта и импорта, контролю над ценами и выпуском. И на самом деле, происходят от случая к случаю (как правило, в зависимости от сроков предоставления взятки). На практике, как наглядно показывает Г. Мюрдаль, политика планирования ведет к усилению монополизации производства. Он выделяет два вида оперативного регулирования частного сектора. То, которое "применяется по решению чиновника, наделенного правом действовать по праву собственного усмотрения", он называет дискреционным; другое же, которое "осуществляется автоматически в соответствии с установленными правилами или вследствие изменения цен, введения тарифных и акцизных сборов", он называет недискреционным. Г. Мюрдаль справедливо отмечает, что в странах Южной Азии используется преимущественно первый вид. В результате "бизнесменам ... приходится прокладывать себе путь сквозь джунгли административных дискреционных мер...". При этом "демократическая" процедура принятия решения не облегчает, а лишь усложняет задачу. Решающую роль играют "связи". Однако предприниматели, которые сумели "поладить" с правительственными чиновниками, не остаются в накладе, "поскольку им по доступным ценам предоставляются дефицитные ресурсы" и они получают гарантии монопольного или полумонопольного производства и сбыта, что обеспечивает им исключительно высокие прибыли. К тому же для них открываются лазейки в налоговом законодательстве, позволяющие уклониться от уплаты налогов. Поэтому предприимчивость на Востоке означает умение ладить с регулирующими органами правительства. При таких условиях "вряд ли у них есть стимул повышать производительность и совершенствовать производственные процессы".

Главная причина слаборазвитости заключается не в недостатке иностранного капитала, а в недоиспользовании трудовых ресурсов. Люди, не заинтересованные в своем труде, работают, считает Г. Мюрдаль, плохо и мало, в большинстве стран не преодолено презрительное отношение к простому физическому труду. И в этом повинна прежде всего система традиционных "азиатских ценностей". Признание этого обстоятельства больно ранит национальное самосознание. Нехватка внешних объективных ресурсов - товаров, денег, капитала и т.д. - не так остро затрагивает национальные чувства, как признание в качестве главных и определяющих факторов собственных недостатков.

Он считает, что для развития, для подъема экономики развивающихся стран необходимо не усиление (как считал С. Кузнец (см. рис. 3-1), а ослабление неравенства (см. рис. 3-2).

Для преодоления отсталости, полагает Гуннар Мюрдаль, необходимо изменить систему возмещения трудовых затрат. Дело в том, что в странах Азии сохраняется прямая связь между уровнем жизни и производительностью, а "...с ростом дохода должны повыситься работоспособность и эффективность труда". Поэтому главную проблему Г. Мюрдаль видит не в росте нормы накопления капитала, а в обеспечении населения продовольствием таким образом, чтобы стимулировать более интенсивный, более производительный труд. Проведённые до этого реформы не затрагивали коренных основ традиционного общества. Их разрушению, безусловно, способствовала бы глубокая аграрная реформа. Однако трагедия заключается в том, что сознание крестьянства в освободившихся странах оказывается явно неподготовленным для такой реформы. Поэтому Г. Мюрдаль выступает в поддержку любых социальных сил, которые уже сейчас способны обеспечить реальный рост трудового вклада незанятой или слабоиспользуемой рабочей силы. При этом он особенно пропагандирует такие методы, применение которых не приводит к росту дефицита других факторов производства. В частности он выдвигает целую программу развития местных промыслов.

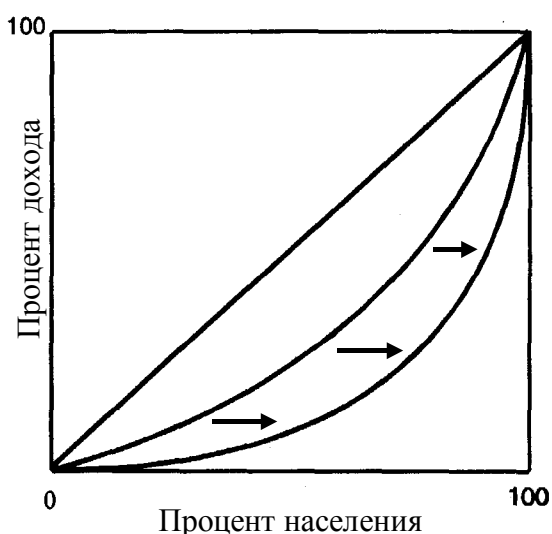


Рис. 3-1 Усиление неравенства в процессе становления рыночной экономики в западноевропейских странах. (по С. Кузнецу)

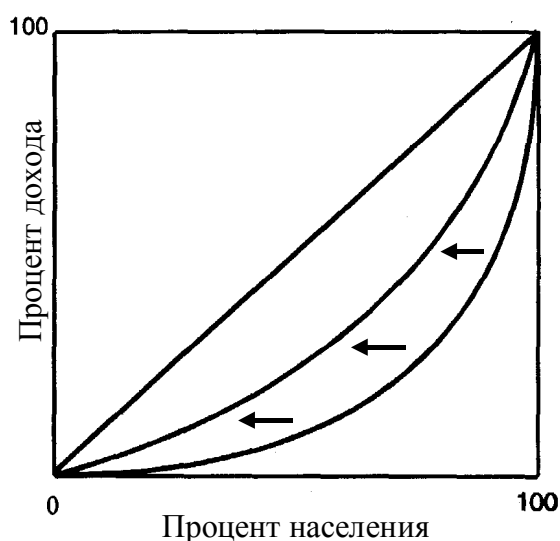


Рис. 3-2. Ослабление неравенства в ходе развития рыночной экономики. (по Г. Мюрдалю)

Подход Г. Мюрдаля имел важное гуманистическое значение. По существу он углублял пропасть между теориями роста и теориями развития. Рост, который не сопровождается улучшением положения большинства населения, не рассматривается им как развитие с большой буквы, потому что он оставляет в стороне подавляющую часть населения и осуществляется за счет неё.

Фактически теория Г. Мюрдаля стала теоретическим обоснованием деятельности наиболее радикальной части мелкой буржуазии. Под влиянием книги Мюрдаля была подготовлена стратегия удовлетворения основных потребностей, рекомендованная экспертами ООН освободившимся странам, а её автор (вместе с Фридрихом фон Хайеком) был в 1974 г. удостоен Нобелевской премии за анализ взаимозависимости экономических, социальных и структурных явлений.

Развитие, с точки зрения Г. Мюрдаля, понимается как повышение степени удовлетворения основных потребностей всех членов общества.

Таблица 3-1

Доля бедняков в мировом населении.

	1987 г.	1998 г.
Млрд. чел.	1.18	1.20
В процентах	28%	24%

Составлено по: Доклад о мировом развитии 2000/2001 года. Борьба с бедностью. Обзор. Вашингтон, Всемирный Банк. 2001. С. 13.

Послевоенное развитие происходило в соответствии с рекомендациями Г. Мюрдаля, хотя и далеко не последовательно. Если за последние 50 лет кривая Лоренца для населения мира и изменялась в сторону повышения доли доходов беднейших групп населения (см. рис. 3-3), то это происходило не столько за счет развивающихся стран (в Латинской Америке, например, пропасть между бедными и богатыми по-прежнему чрезвычайно высока), сколько за счет Китая.

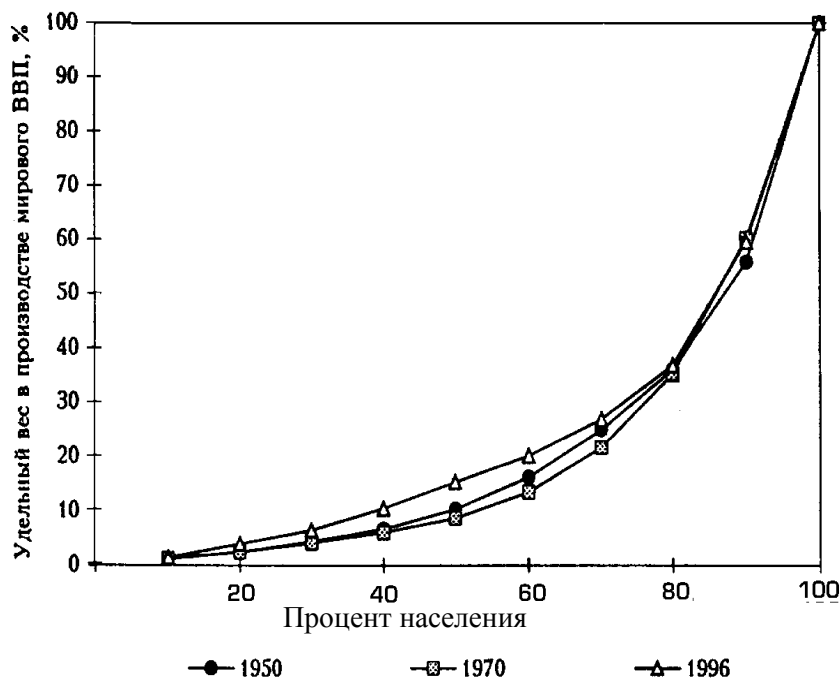


Рис. 3-3. Изменение кривой Лоренца для населения мира в 1950-1996 гг.
 Расчеты Института экономического анализа. Вопросы Экономики, 1997, №10, с. 130.

Между тем проблема бедности по-прежнему является одной из глобальных проблем современности. Международная черта бедности оценивается в современном мире как реальный доход 1 долл. в день на человека, по паритету покупательной способности (ППС) в ценах 1985 г. С этой точки зрения доля бедняков в современном мире составляет 1,2 млрд. человек или 24% (см. табл. 3-1).

Одним из первых применительно к развивающимся странам эту проблему поставил американский экономист, профессор Чикагского университета Теодор Шульц (1902 – 1998). Шульц понимает эту категорию чрезвычайно широко. Он относит к инвестициям в человеческий капитал не только прямые затраты на образование в средних и высших учебных заведениях, но и самообразование дома, повышение опыта на работе, а также капиталовложения в сферу здравоохранения, образования и науки. Именно вложения в "человеческий капитал", рост ценности человеческого труда становятся важнейшими факторами преобразования экономики, модернизации экономических и юридических институтов. За работы по экономике развивающихся стран Теодор Шульц (вместе с Уильямом Артуром Льюисом) был удостоен в 1979 г. Нобелевской премии.

Развитие при таком подходе, рассматривается не просто как повышение темпов экономического роста, а как инвестиции в человеческий капитал и ликвидация бедности.

Работы институционалистов сыграли большую роль в переосмыслении не только внутренних, но и внешних факторов развития освободившихся стран. Дело в том, что институционалисты обычно рассматривают общество как открытую систему. Поэтому экономический процесс трактуется не как автоматически наступающее устойчивое равновесие (достигаемое посредством рынка), а как возникновение и усиление асимметричной взаимозависимости между различными (в том числе и внешними) факторами развития.

Эта идея об усилении асимметричной взаимозависимости была подхвачена и своеобразно истолкована радикалами, тем более что работа в этом направлении (например, концепции "периферийной экономики") была начата ими задолго до пика популярности институциональных концепций в "третьем мире".

3.2. Неинституциональный подход: "Иной путь" Эрнандо де Сото

В 1989 г. выходит в свет книга перуанского экономиста Эрнандо де Сото "Иной путь. Невидимая революция в третьем мире", которая стала бестселлером 1990-х годов. Де Сото рассматривает эволюцию нелегальных форм деятельности, показывая их значение в становлении рыночной экономики "снизу", создании подлинно конкурентной среды.

Книга его состоит из двух частей: эмпирической и теоретической. В эмпирической части он рассматривает три сферы нелегальной деятельности (жилищное строительство, торговлю и транспорт), которые в значительной мере способствовали решению проблемы урбанизации в Перу. Дело в том, что с 1940 по 1981 г. городское население в этой стране выросло с 35 до 65%. Это означало уже не первичную индустриализацию, связанную с заменой натурального хозяйства аграрной рыночной экономикой, а урбанизацию, в результате которой создаются предпосылки для развития современной промышленности.

Для развивающихся стран ещё по-прежнему актуальной является традиционная урбанизация, толчок которой на Западе дала промышленная революция. Однако на Западе параллельно с ростом городов росли и мануфактуры, которые создавали рабочие места для вновь урбанизированного населения. Поэтому не было разрыва между ростом городского населения и ростом занятости в промышленности. Иная ситуация в третьем мире. Здесь темпы роста городского населения значительно опережают темпы роста занятых. Поэтому явная безработица существует большей частью среди недавно урбанизированного населения, а скрытая – в городском неформальном секторе. Важно подчеркнуть, что если бы не было нелегального сектора, то важнейшие городские проблемы так и не были бы решены. Почти наполовину жилищная проблема была решена за счет нелегалов (см. табл. 3-2)

Дело в том, что в условиях массовой урбанизации страны, официальные власти оказались не в состоянии обеспечить жильем мигрантов, и мигранты отнюдь не по собственной воле стали теневиками. Де Сото шаг за шагом показывает, как люди осуществляют незаконный захват земли и, создавая нелегальные организации, добиваются легализации незаконного жилищного строительства. Такой подход оказывается не только на пользу людям с низким уровнем доходов и уберегает город от превращения в сплошные трущобы, но и способствует становлению и укреплению частной собственности.

Его анализ нелегальной торговли показывает, как люди пытаются преодолеть сопротивление официальных властей, чтобы организовать снабжение населения продуктами питания и предметами первой необходимости. Э. де Сото выделяет два вида нелегальной торговли: уличную и рыночную.

Таблица 3-2

Жилищное строительство в Лиме на 1982 г (%).

	Нелегальное	Легальные	
		застройка	трущобы
Доля застройки	42,6	49,2	8,2
Доля населения	47	45,7	7,3
Стоимость застройки	90,6	9,4	

Составлено по: де Сото. Иной Путь. М., 1995. С. 54

Простейшим видом уличной торговли является торговля вразнос ("коробейники"), с которой потребители сталкиваются каждый день на улице и в общественном транспорте. Она возникает на первых стадиях, когда торговец обладает незначительным капиталом и ему недоступен официальный кредит. Главные инвестиции на этой стадии – это инвестиции в человеческий капитал. В это время осуществляется сбор необходимой информации о выгодных местах, а также о возможности закрепиться на них. Как только такие точки обнаружены (привокзальные площади, конец автобусных маршрутов и т.д.) начинается захват улицы. Торговец преодолевает сопротивление местных лавочников, жителей и властей. Начинаются поиски союзников и организация минирынков. Внутри них появляются элементы разделения труда и специализации, что способствует расширению ассортимента предоставляемой продукции.

У уличных торговцев возникают организации для защиты своих мини-рынков, выполняющие, к тому же, функции поддержания чистоты и порядка, и нередко привлекающие национальную гвардию или муниципальную полицию для защиты своих интересов. Таким образом, уличная торговля органично перерастает в рыночную. Подавляющая часть рынков (в Лиме - 82,8%) возникла именно таким

нелегальным путем. Расположение таких рынков гораздо более удобно для населения и особенно для его наименее обеспеченных слоев.

Аналогичный путь прошел и нелегальный транспорт. Общественный транспорт в Лиме развивался, главным образом, на нелегальной основе (см. табл. 3-3)

Таблица 3-3

Общественный транспорт в Лиме к 1984г (%).

	Легальный	Нелегальный
Автобусы всех видов	9	91
Весь общественный транспорт, включая такси	5	95

Составлено по: de Soto. Иной Путь. М., 1995. С. 137

Типы нелегальных транспортных средств многообразны: это маршрутное такси - на 5 человек, микроавтобусы на 8-11 и на 16-18 посадочных мест, а также автобусы на 71-90 пассажиров. Стоимость нелегального парка автобусов составила в Лиме 1984 г. - 620 млн. долл. Здесь наблюдается такая же ситуация, как и в нелегальной торговле: находятся наиболее выгодные маршруты и организуется их постоянное обслуживание, в результате снижаются эксплуатационные расходы, обеспечивается регулярность предоставления услуг, а также осуществляется защита маршрута от конкуренции со стороны новичков.

Что же толкает людей на организацию столь обширной нелегальной деятельности? Прежде всего, высокие транзакционные издержки первичной легализации и поддержания легального бизнеса, а также бюрократическая заорганизованность, препятствующая свободному развитию рыночных отношений. Работа Э. де Сото переворачивает с головы на ноги традиционные оценки теневого и легального бизнеса в "третьем мире". До недавнего времени считалось, что только легальный сектор является носителем современной экономической культуры, в то время как теневой сектор - уродливый пережиток традиционной экономики. На самом же деле, доказывает перуанский экономист, легальная экономика развивающихся стран опутана меркантилистскими узами, и именно теневики устанавливают подлинно демократический экономический порядок, организуя свое частное хозяйство на принципах свободной конкуренции. Поскольку бюрократическое регулирование наиболее велико в развивающихся и переходных экономиках, то именно в этих странах масштабы теневой экономической деятельности оказываются наиболее громадными.

Таблица 3-4

**Сравнительный анализ издержек
в легальном и внезаконном секторах экономики.**

Цена подчинения закону	Цена внезаконности
Издержки первичной легализации	Издержки, связанные с уклонением от наказаний (легальных санкций)
Издержки легального бизнеса	Издержки, связанные с трансфертом чистых доходов
	Издержки, связанные с уклонением от налогов и нарушением законов о труде.
	Издержки, связанные с отсутствием легально зафиксированных прав собственности
	Издержки, связанные с невозможностью использования контрактной системы
	Издержки, связанные с исключительно двухсторонним характером нелегальной сделки
	Издержки доступа к нелегальным процедурам разрешения конфликтов

Источник: Де Сото, Иной путь. С. 176 – 215. Олейник А. Институциональная экономика. Тема 6. Внезаконная экономика // Вопросы экономики. 1999. № 6. С. 143.

Руководимый Э. де Сото Институт свободы и демократии провел целый ряд экономических экспериментов для выяснения "цены подчинения закону" в Перу, с тем чтобы определить издержки, которые вынуждены нести лица, желающие заняться обычным легальным бизнесом. Для регистрации фабрики по пошиву одежды экспериментаторам пришлось затратить 289 дней и сумму, равную 32-м

минимальным месячным зарплатам (расходы на взятки, пошлины, упущенные доходы). Даже получение лицензии на торговлю в уличном киоске требует 43-х дней хождений по бюрократическому лабиринту и денежных расходов в 15 минимальных зарплат. Что касается "выбивания" земельного участка для строительства жилья, то этот бюрократический марафон требует почти 7-ми лет и 56-ти минимальных зарплат. Такая система полностью отсекает от участия в легальном бизнесе людей с невысокими доходами, но зато дает обширный простор для адресной раздачи привилегий ("блата") и коррупции.

Высокие транзакционные издержки бизнеса делают сугубо индивидуалистическую деятельность заведомо неэффективной, заставляя теневиков спланиваться в нелегальные организации. Автор "Иного пути" предлагает в связи с этим оригинальную классификацию транзакционных издержек на основе критерия "легальность – нелегальность" (табл. 3-4).

Первая их группа – "цена подчинения закону", т. е. издержки законопослушного поведения. Предприниматель в легальном бизнесе должен нести единовременные "издержки доступа", связанные с получением права заниматься определенным видом экономической деятельности. Получив официальную санкцию на свой бизнес, он должен постоянно нести издержки "продолжения деятельности в рамках закона": платить налоги и социальные платежи, подчиняться бюрократической регламентации производственных стандартов, соблюдать обязательные нормы при руководстве персоналом, нести потери из-за неэффективности судопроизводства при разрешении конфликтов или взыскании долгов.

Делая выбор в пользу нелегальной организации, предприниматель избавляется от "цены подчинения закону", но зато вынужден оплачивать "цену внелегальности". В эту вторую группу транзакционных издержек входят "цена уклонения от легальных санкций" (риск поимки и наказания частично снижается взятками как особой формой страхования), издержки связанные с трансфертом доходов, повышенные ставки на теневом рынке капиталов, невозможность участвовать в наукоемких и капиталоемких областях производства, относительно слабая защищенность прав собственности, "цена невозможности использовать контрактную систему" (опасность нарушения деловых обязательств) и недостаточная эффективность внеконтрактного права.

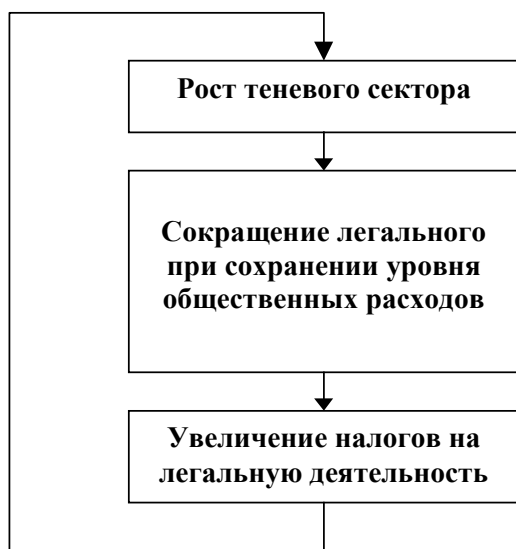


Рис. 3-4. Порочный круг внелегальности
Составлено по: de Coto, Иной путь. С. 219

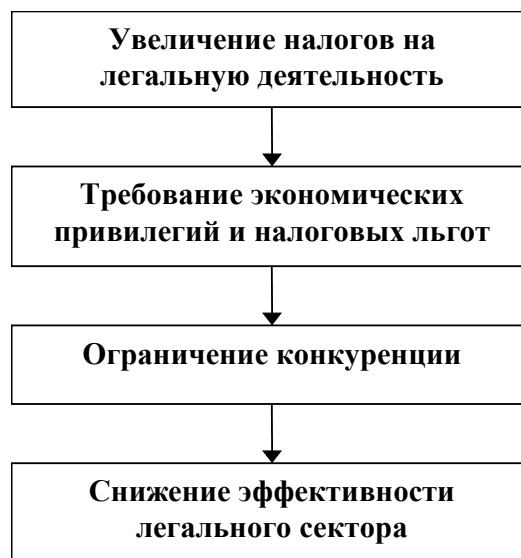


Рис. 3-5. Последствия порочного круга внелегальности
Составлено по: de Coto, Иной путь. С. 219

Возникает своего рода порочный круг: рост теневого сектора приводит к сокращению легального. Однако при сохранении уровня общественных расходов это означает необходимость увеличения налогов на легальный бизнес, что приводит к растущей привлекательности теневого сектора и т.д. (см. рис. 3-4). Налоги на легальную деятельность распространяются на крупный и крупнейший легальный бизнес. Для них скрыть деятельность от налоговой инспекции государства невозможно. Однако поскольку этот сектор является основным источником доходов государства, он, используя политическое лобби, стремится уменьшить налоговое бремя, добиться для себя различных экономических привилегий и налоговых льгот. Если эта тактика приводит к успеху, то происходит ограничение конкуренции и создается искусственная среда для функционирования легального сектора. Таким образом, увеличение

налогов приводит к снижению эффективности легального сектора и ещё больше увеличивает разрыв между ним и конкурентной теневой экономикой (см. рис. 3-5).

Эрнандо де Сото проводит различие между хорошими и плохими законами. "Хороший закон, - пишет он, - гарантирует и повышает эффективность экономики и общественной деятельности, им регулируемой, а плохой разрушает или полностью ликвидирует и то, и другое". То, что значительное большинство населения выбрало теневой сектор, а меньшинство использует свой капитал за пределами страны, наглядно свидетельствует о том, что законы, господствующие в ней, - плохие.

Нетрудно заметить, что российские экономические проблемы, в сущности, не так уж далеки от тех, которые приходится решать в латиноамериканских странах. Рост нелегального сектора воспринимается многими односторонне – лишь как деградация национальной экономики. Однако, как показывает опыт развития Перу, наша страдает не столько от чрезмерного, сколько от недостаточного развития рыночных отношений. В таком случае в развитии теневого бизнеса следует видеть не только признаки болезни, но и начала выздоровления. Что же нужно сделать? С точки зрения де Сото, необходимо приблизить правовую систему к действительности. Для этого необходимо решить институциональные проблемы, как в настоящем, так и в будущем.

Для настоящего наиболее актуальным является ликвидация препятствий, мешающим интеграции легального и теневого секторов, создание единой правовой и экономической системы исключающие дискриминацию. Это предполагает три меры:

- **упрощение**; т.е. оптимизация функционирования правовых институтов путем устранения дублирующих и ненужных законов;
- **децентрализация**; т.е. передача законодательной и административной ответственности от центрального к региональным правительствам, с тем чтобы приблизить власти к реальной жизни и насущным проблемам;
- **дерегулирование**; т.е. рост ответственности и возможностей для частных лиц и сужение их для государства.

Для будущего необходимо изменить сами процедуры принятия новых законов, с тем, чтобы не повторять ошибки прошлого. Это предполагает:

- **публикацию законопроектов** для их свободного обсуждения;
- **анализ законопроектов в терминах издержки выгоды**, с тем чтобы оказать дисциплинирующее воздействие на правительство и отвергнуть несовершенные законопроекты ещё до их публикации;

Только при таких условиях "люди почувствуют вкус к независимости и поверят в плодотворность своих усилий", т.е. "смогут поверить в себя и в экономическую свободу".

ЛЕКЦИЯ 4. ДИСКУССИЯ О ВНЕШНИХ ФАКТОРАХ ГЕНЕЗИСА РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ (вклад левых радикалов)

4.1. Итоги анализа закрытой экономики

Изучение кейнсианских, неоклассических и институциональных моделей показало органическую взаимосвязь факторов, препятствующих экономическому развитию. В предыдущих лекциях мы ограничивались, главным образом (хотя и не исключительно), факторами внутреннего развития стран, переходящих к рыночной экономике. Однако в условиях современного мира, невозможно абстрагироваться от внешних факторов развития. Они играют большую (а для развивающихся стран нередко решающую) роль в современном взаимосвязанном мире.

Это наглядно видно, если проанализировать ловушки развития (см. рис. 4-1). Низкий уровень производительности труда, с одной стороны, предопределяет невысокий уровень доходов, а с другой стороны, является его следствием. Он в значительной мере предопределен отсталой системой общего и профессионального образования, которая в свою очередь не может развиваться из-за низкого уровня доходов и т.д. Важно, что каждый из лимитирующих факторов является следствием и предпосылкой не одного, а целого ряда других ограничений.

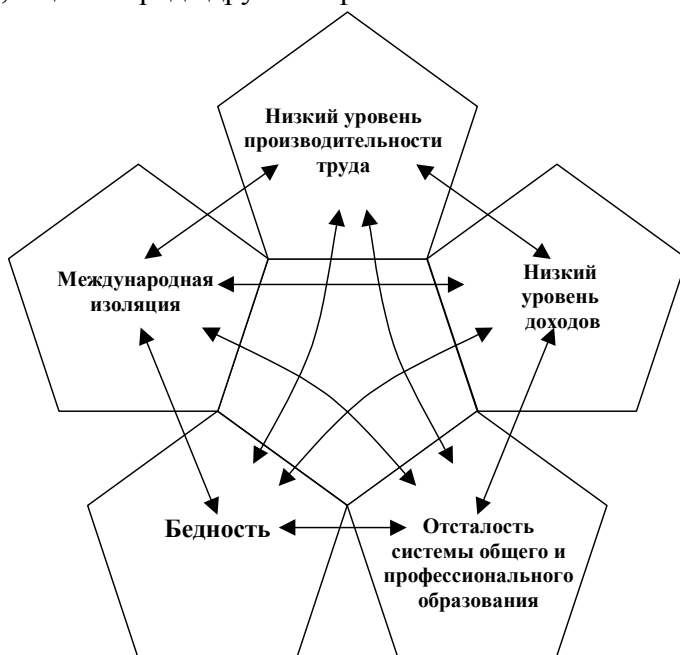


Рис. 4-1. Ловушки развития.

Кейнсианский подход к проблемам роста оказался ограниченным потому, что акцентировал внимание лишь на вопросах эффективного использования ресурсов и технологии. Критика кейнсианцев со стороны неоклассиков наглядно показала, что преодоление отсталости не сводится только к проблемам роста, а включает в себя более широкий спектр проблем развития. Заслугой неоклассиков было стремление показать, что развитие есть одновременный процесс роста и существенных сопутствующих изменений, способствующих превращению одного качества (традиционная экономика) в другое (современная экономика). И важно подчеркнуть, что это развитие ускоряется, когда создана конкурентная среда, стимулирующая развитие внутренних рынков.

Однако неоклассикам, как и кейнсианцам, был присущ тот недостаток, что они были не способны осознать органическую неприменимость к "третьему миру" реалий развитого общества (и соответствующего понятийного аппарата) и склонны осуществлять прямую проекцию исторического опыта эволюции европейских стран на ситуацию, сложившуюся в "третьем мире".

Институционалисты пошли дальше. Их исследования показали, что развитие включает в себя не только экономическую подсистему, но и широкий спектр неэкономических переменных, включая формальные и неформальные институты, культуру и всю систему ценностей, без которой полноценное развитие невозможно (см. рис. 4-2).

Система необходимая для экономического развития

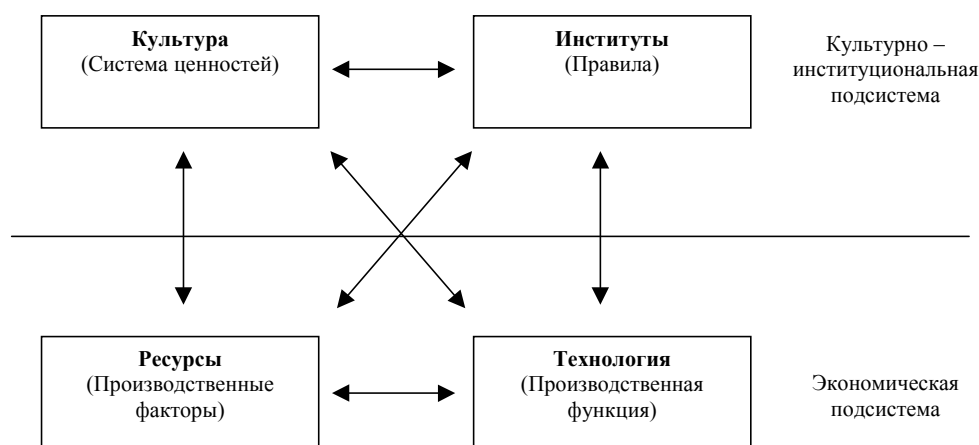


Рис. 4-2. Взаимосвязанное развитие в социальной системе

Источник: Hayami Y. *Development Economics From the poverty to wealth of nations*. Oxford. 1997. С. 11.

В центре их внимания оказались не только проблемы роста душевого дохода, но и устранение абсолютного и относительного обнищания, сокращение неравенства, увеличение занятости и рост качества трудовых ресурсов и человеческого капитала в целом. Формирование человеческого капитала предполагает не только обеспечение основных потребностей (детское питание, начальное и среднее образование, медицинское обеспечение и т.д.), но и возможности дальнейшего повышения квалификации, включая высшее образование и различные формы переподготовки кадров. Таким образом, они осуществили выход за рамки современной экономической теории – еsonomics. Фактически, благодаря их усилиям стало очевидно, что экономическое развитие невозможно без глубоких изменений всей системы экономических институтов, социальных и политических отношений. Поэтому сама категория "экономика развития" оказалась более широким понятием, охватывающим не только вопросы традиционной экономической науки, но и широкий круг проблем, включающий социальные, институциональные и политические преобразования, необходимые для обеспечения устойчивого роста на периферии капиталистического мира и качественного улучшения условий жизни широких слоев населения стран Азии, Африки, Латинской Америки (поведение которых, заметим в скобках, не укладывается в рамки традиционной теории с её принципами индивидуализма, рационализма, полной информированности и эффективности рынков).

Таким образом, институционалисты учли опыт и неоклассиков, и кейнсианцев. Они подвели своеобразный базис под их программы. Формирование человеческого капитала (за который ратовали институционалисты) стало основой для развития конкурентных внутренних рынков (что составляло "конёк" неоклассики), которые определяют, в свою очередь, стабильную макроэкономику (бывшую в центре внимания кейнсианства). Конечно, все эти факторы взаимосвязаны и испытывают не только прямое, но и обратное влияние (см. рис. 4-3). Более того, они находятся под влиянием мирового сообщества и прежде всего международной торговли и перемещения факторов производства из станы в страну.

Однако такое влияние отнюдь не всегда приносит выигрыш как показано на схеме изображенной Хэссом и Россом. В какой мере торговля и перемещение факторов действительно благоприятно, надо ещё разобраться.

Всегда ли международная торговля способствует развитию? Сокращает ли она разрыв между развитыми странами и развивающимися или наоборот способствует его углублению? Как она влияет на решение внутренних проблем: преодолению дуализма, сокращению нищеты и неравенства? И влияет ли вообще? Или может быть она вообще не отвечает интересам и чаяниям слаборазвитых стран, а лишь способствует усилению их зависимости от развитых? Как следует вести себя странам догоняющего развития: наращивать ли экспорт необработанных товаров (которые составляют традиционные статьи экспорта и в производстве которых многие развивающиеся страны обладают сравнительными преимуществами), или развивать стратегию импортазамещения, отгораживаясь от внешнего мира?

Следует ли поощрять иностранные инвестиции и каково воздействие экономической помощи богатых стран? Способствует ли она уменьшению или росту задолженности отстающих стран? И вообще, уменьшается или возрастает зависимость периферии от центров мирового капитализма?

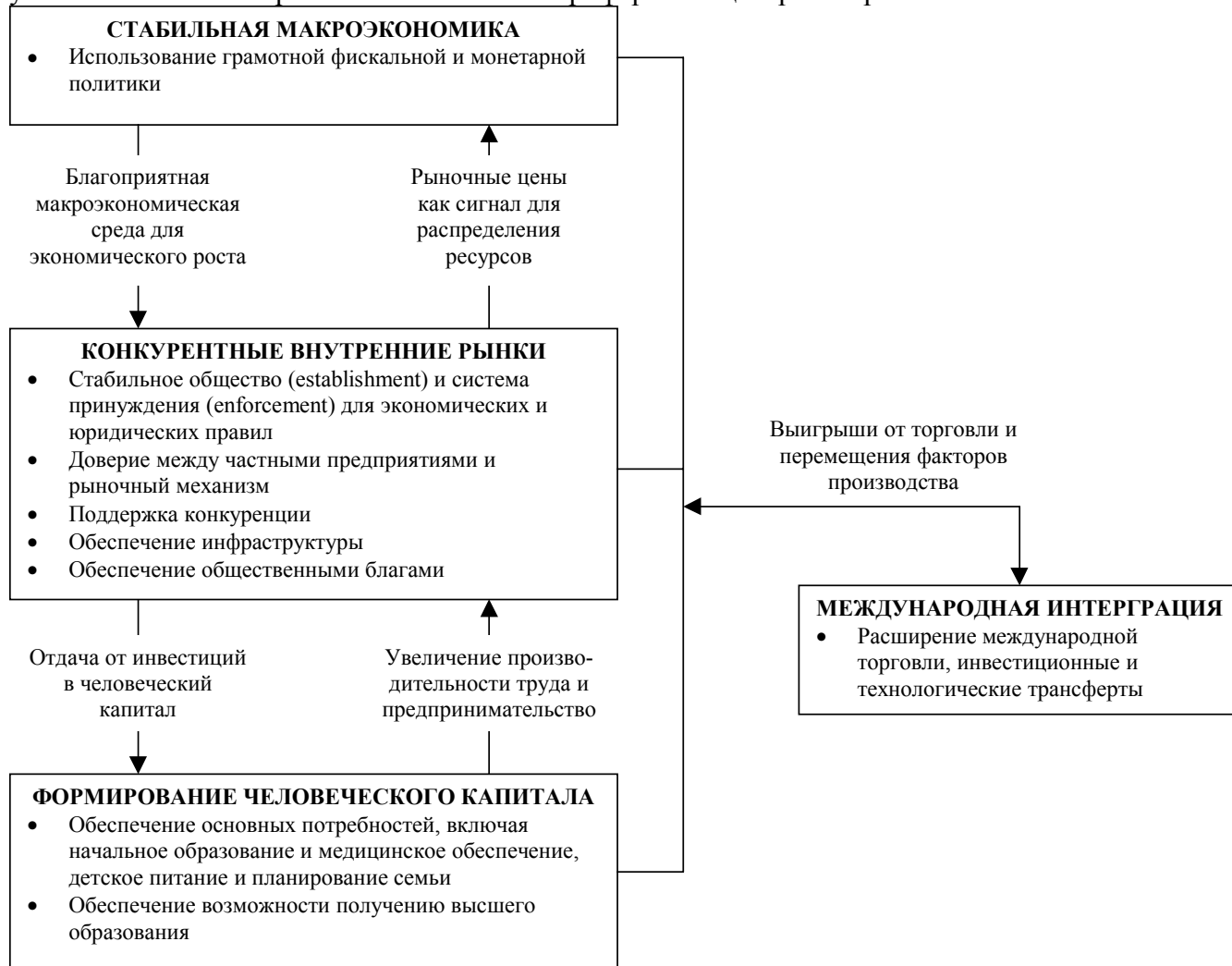


Рис. 4-3. Составляющие благоприятной рыночной (market-friendly) стратегии развития

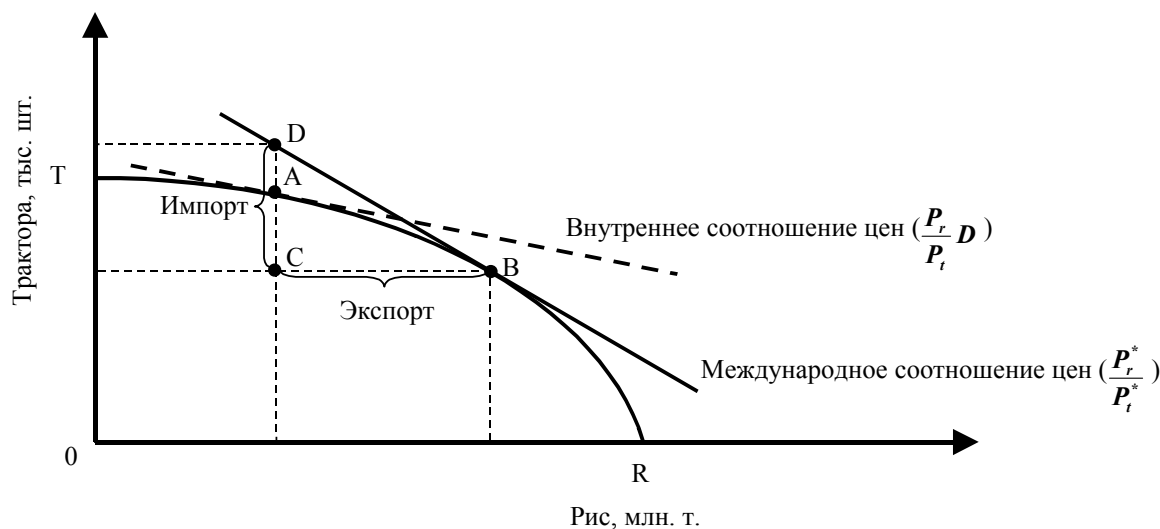
Источник: Hess P., Ross C. *Economic Development: Theories, Evidence and Policies*. Philadelphia etc., 1997. P.525.

4.2. Открытая экономика: неоклассическая теория сравнительных преимуществ

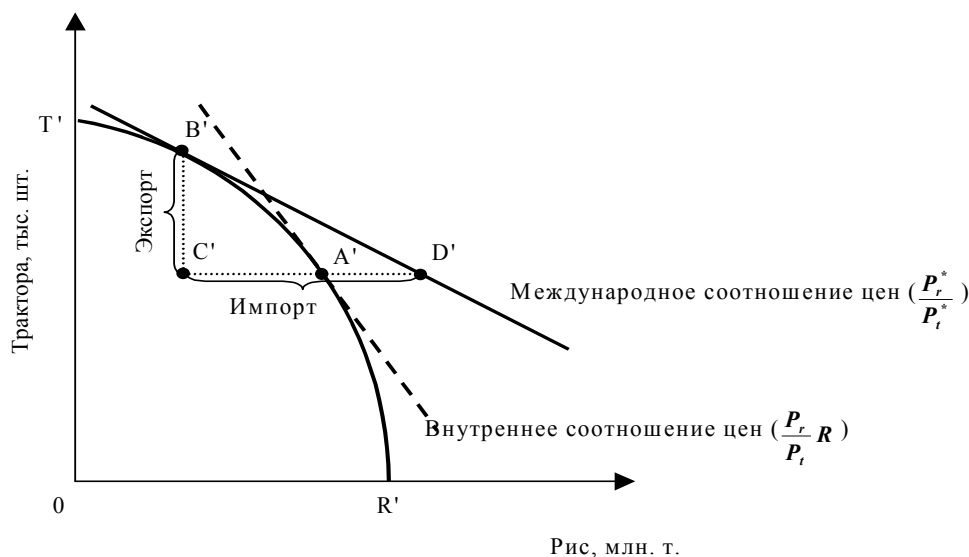
Первоначальная классическая теория в XX-м веке была значительно усовершенствована шведскими экономистами Эли Хекшером (Heckscher) и Бертилем Олином (Ohlin) (1899 – 1979). В отличие от классической теории, которая объясняла торговлю различной производительностью труда в различных странах (при производстве одного и того же товара), неоклассическая теория исходит из того факта, что все страны имеют одинаковый доступ к технологиям производства всех товаров. Однако в различных странах существуют различные цены ресурсов, поэтому страны с дешевой рабочей силой будут иметь преимущества при производстве трудоемких товаров, а страны с невысокой ценой капитала – в производстве капиталоемких товаров.

Поскольку страны различаются по обеспеченности ресурсами, а различная продукция требует разных соотношений ресурсов, создаются предпосылки для взаимовыгодного обмена. Поясним это на наглядном примере (см. рис. 4-4). Допустим, что у нас есть две страны: развитая и развивающаяся. Для развивающейся характерна большая специализация в аграрной сфере и сравнительное преимущество в производстве сельскохозяйственной продукции, для развитой – в сфере промышленности. Поскольку каждая страна обладает сравнительным преимуществом, то международное соотношение цен не совпадает с внутренним. На рисунке внутреннее соотношение цен (для развивающейся страны $\frac{P_r}{P_i} D$, а для

развитой $\frac{P_r}{P_t} R$) показано пунктирными линиями. Международное соотношение цен $\frac{P_r^*}{P_t^*}$ при свободной торговле должно установиться где-то между $\frac{P_r}{P_t} D$ и $\frac{P_r}{P_t} R$ (на графике оно показано сплошной линией). При внутреннем соотношении цен $\frac{P_r}{P_t} D$, страна третьего мира производила бы в точке А. Однако с учетом международного соотношения цен $\frac{P_r^*}{P_t^*}$, выгоднее было бы производить в точке В. В этом случае её экспорт риса увеличился бы на СВ. Однако в результате этой специализации полученный импорт, не только бы покрыл потери (в производстве тракторов), связанные со специализацией, АС, но и увеличился на AD, т.е. мы смогли бы выйти за границы производственных возможностей, существовавших в условиях отсутствия обмена.



а) Развивающаяся страна



б) Развитая страна

Рис. 4-4. Неоклассическая теория: сравнительные преимущества экспортной ориентации

Аналогично от международной торговли выигрывает и развитая страна, экспорт тракторов $B'C'$ – позволит не только компенсировать потери связанные со специализацией $A'C'$, но и увеличить импорт риса на $A'D'$.

Важно подчеркнуть, что торговля сбалансирована для обеих стран, т.к. стоимость экспорта равна стоимости импорта. Таким образом, неоклассическая теория считает, что с ростом международной торговли растут и выгоды участвующих в ней стран. Хотя полная специализация на производстве одного какого-либо товара невозможна (в силу роста альтернативных издержек), выгоды относительной специализации значительны. Более того, они способствуют выравниванию цен факторов производства,

т.к. в результате международной специализации повышается спрос на те факторы производства, которые имеются в избытке.

С точки зрения неоклассической теории, **развитие означает полное использование сравнительных преимуществ каждой страны в международной торговле.** Поэтому чтобы стимулировать рост, страна должна следовать экономической политике, ориентированной вовне.

Однако такая ориентированная вовне экономическая политика приносит выгоду скорее в краткосрочном, чем в долгосрочном плане. И создается впечатление, что выгоду от такой специализации уже давно извлекли первые колонисты и предприниматели-эмигранты. В послевоенные годы все попытки развивающихся стран использовать преимущества внешней торговли не увенчались успехом. Несмотря на значительный рост мирового экспорта (его номинальный объем вырос с 1970-го по 1990-й г. более чем в 10 раз), доля развивающихся стран осталась прежней. Отчасти это связано с тем, что большинство развивающихся стран имеют монокультурную специализацию. Они экспортируют главным образом сельскохозяйственное сырье, минералы и топливо. Однако монокультурный экспорт первичной продукции, как правило, сопряжен с риском и неопределенностью. Более того эластичность спроса по доходу на подавляющее большинство первичных продуктов (за исключением энергоресурсов) крайне низка (меньше единицы): с ростом богатства относительная доля продуктов питания в бюджете потребителя снижается. Для производства сельскохозяйственной продукции гораздо больше типична совершенная конкуренция, чем для других сфер. Аграрная сфера сильно зависит от природных условий и подвержена резким стихийным колебаниям предложения. До сих пор производство сельскохозяйственной продукции полностью непредсказуемо и не может контролироваться и регулироваться в такой степени, как промышленное производство. В отличие от сельскохозяйственного, спрос на промышленную продукцию имеет устойчивую тенденцию к росту, а эластичность спроса по доходу больше единицы. Всё это создает объективные предпосылки для ухудшения условий торговли между развивающимися и развитыми странами. К сожалению, многие развивающиеся страны не могут самостоятельно регулировать объемы вывозимой продукции и полностью отказаться от международной торговли. Для них экспорт продукции является основным источником получения иностранной валюты и они сами, расширяя экспорт, создают предпосылки для его обесценения.

Конечно, нельзя отрицать, что внешняя торговля стала важной предпосылкой быстрого экономического роста таких стран как Тайвань, Южная Корея, Бразилия, некоторые страны ОПЕК и др. Однако в основе их успеха лежит либо экспорт продукции обрабатывающей промышленности, либо экспорт энергоносителей, цены на которые резко возросли с середины 70-х годов.

К тому же неоклассическая теория покоится на ряде предпосылок, которые отсутствуют в современном мире. На это обратили внимание многие ученые, занимающиеся проблемами развития как радикального (А. Хиршман, А. Льюис, Г. Мюрдаль, Т. Балог, Ф. Перру, Г. Зингер и др), так и либерального толка (Я. Тинберген, комиссия В. Брандта и др.).

Производственные ресурсы, отнюдь не фиксированы количественно и не неизменны по качеству. Они сильно различаются в развитых и развивающихся странах. Мобильность факторов производства (например, труда и капитала) различна. Поэтому часто происходит переход не их точки А в точку В, а из точки С в точку А или В (см. рис. 4-4а). К тому же есть существенные ограничения мобильности ресурсов даже внутри освободившихся стран.

В отличие от генезиса капитализма, когда доминировали условия свободной конкуренции, в современном мире на международной арене господствуют транснациональные корпорации, на внутренний обмен которых приходится около трети мировой торговли. Неоклассическая теория исходит из тех преимуществ, которые сложились ранее. Это означает, что она закрепляет специализацию развивающихся стран на производстве трудоёмкой продукции с широким использованием неквалифицированной рабочей силой, т.е. увековечивает неразвитость материальных и человеческих ресурсов. По-прежнему чрезвычайно актуальной остается проблема развитие передовых факторов производства (информация, предпринимательские способности, человеческий капитал).

Неоклассическая теория не учитывает и возросшую роль государства в международной торговле, а также абстрагируется от важного для развивающихся стран вопроса: национальной принадлежности факторов производства. Говоря о сравнительных преимуществах, от этого вопроса нельзя абстрагироваться. Дело в том, что большинство ресурсов, обеспечивающих экспорт продукции, принадлежит в развивающихся странах иностранным гражданам. Это характерно для многих добывающих полезные ископаемые компаний и производящих экспортную продукцию плантаций. Немаловажно и то, как экспортный сектор связан с другими отраслями развивающейся экономики.

Мировое хозяйство не стоит на месте. Если подойти к нему с позиции целостности, то следует учесть, что сравнительные преимущества постоянно трансформируются, становятся результатом структурных сдвигов. Инициаторами этих изменений, как правило, выступают наиболее сильные, т.е. развитые страны, а приспосабливаться вынуждены, страны более слабые - развивающиеся. Это ведет к омертвлению затрат, растрате трудовых ресурсов и во многом нейтрализует те преимущества, которые вытекают из международного разделения труда. Такие трансформации отнюдь не случайны, они отражают долговременные тенденции научно-технического прогресса, от которого гораздо более выигрывают развитые, чем развивающиеся страны. Всё это делает более привлекательным для вложения капитала, скорее развитые, чем развивающиеся страны.

Поэтому теория сравнительных преимуществ, считают левые радикалы, почти не применима к "третьему миру". Они выдвигают ряд своих теорий объясняющих современное неравенство. Большинство их сформировалось под большим влиянием марксизма. Однако это не было марксизмом в традиционном виде, это была критика со стороны "новых левых" и неомарксистов, в концепциях которых нашло выражение разочарование людей, не нашедших место в международном разделении труда, а также стихийный протест тех, кто пострадал от этого разделения. В 60-е – 70-е годы их теории достигают пика популярности.

4.3. Концепция неэквивалентного обмена А. Эммануэля.

В центре внимания левых радикалов оказались не теории роста, а **теории ущербоного, периферийного, зависимого развития**. Более того, сам экономический рост, рассматривается ими как фактор слаборазвитости, однако, прежде всего не в национальном, а в международном масштабе. Любопытно отметить, что подобно меркантилистам изучение периферийного развития началось не с анализа производства, а с анализа сферы обмена, причем обмена не внутреннего, а внешнего - международной торговли.

Провал попыток быстрого преобразования традиционного общества не только заставил обратить внимание на внутренние проблемы периферийной экономики, но и способствовал поиску внешнеэкономических причин неудач. В центре исследования ряда ученых, прежде всего латиноамериканских (Р. Пребиш, С. Фуртадо и др.) оказывается проблема антагонизма отношений между развитыми и развивающимися странами.

Конфликтный характер этих отношений рассматривается как следствие неблагоприятного положения стран "третьего мира" в системе международного разделения труда, что выражается в ухудшении условий торговли, растущем финансовом долге, "утечке умов" и т. д. Стратегия импортозамещающей индустриализации обострила эти процессы, что явилось причиной дальнейшей радикализации экономической мысли (П. Баран, Ш. Беттельхейм, О. Браун, И. Валлерстайн, А.Г. Франк, А. Эммануэль и др.). Экономический процесс стал рассматриваться не как автоматически наступающее устойчивое равновесие (достигаемое посредством рынка), а как возникновение и усиление асимметричной взаимозависимости между различными (в том числе и внешними) группами стран. А. Эммануэль обратил внимание на роль неэквивалентного обмена, а С. Амин – на роль транснациональных корпораций (ТНК) в этом процессе.

Основой дискуссии о неэквивалентном обмене стала вышедшая в 1969 г. монография французского экономиста **Артура Эммануэля** "Неэквивалентный обмен: очерк об антагонизмах в международных экономических отношениях".

Существует ли неэквивалентный обмен в международном масштабе? И если да, то что является его основой? Насколько регулярно совершается этот процесс и в каких объемах? Наконец, каковы его последствия и можно ли его преодолеть в настоящее время?

Радикализм концепции А. Эммануэля заключается в стремлении автора доказать, что основой благосостояния западной цивилизации является в значительной степени присвоение результатов труда народов капиталистической периферии. Поэтому главной целью его исследований является анализ механизма изъятия и присвоения продукта, созданного в "третьем мире". Эта концепция пытается использовать отдельные положения теории меркантилистов (рассматривающих торговлю как способ обогащения одних наций за счет других), мелкобуржуазной политэкономии, прежде всего П.Ж. Прудона (трактовавшего собственность как "кражу"), радикальной политэкономии (как теории накопления капитала Р. Люксембург, так и концепции периферийной экономики, развиваемой латиноамериканскими экономистами) и марксизма ("торговый империализм").

Стартом экономического развития А. Эммануэль считает не процесс первоначального накопления капитала, и даже не промышленную революцию, а рост заработной платы выше рикардианского прожиточного минимума. Рывок вперед одной из стран оплачивается другими, отставшими странами. Поэтому благополучие сильной, считает А. Эммануэль, покоится на бедности слабых стран. В его концепции "заработная плата – причина, а эксплуатация лишь следствие".

Рост органического строения капитала лишь усиливает этот разрыв и становится дополнительным источником обогащения. Возникает порочный круг: чем богаче становится развитая страна, тем беднее слаборазвитая. Поэтому диспропорция центра и периферии не причина, а следствие неравного обмена. Вывоз капитала, лишь дополняет и усиливает сложившийся антагонизм.

Фактором, мешающим проведению колониальной политики, оказались белые переселенцы, которые привыкли к более высокой заработной плате и политическим свободам. Поэтому и на новом месте они требовали её выплаты в полном объеме (в соответствии с европейскими стандартами), а когда это не удавалось, стремились отделиться от метрополии и создать собственное независимое государство, которое бы выполнило их требования. Там, где проблема была решена в пользу переселенцев (США, Канада, Австралия), они смогли переломить наметившуюся тенденцию, а там где нет, развитие продолжилось по зависимому пути, даже и в том случае, когда удалось приобрести политическую свободу (Латинская Америка и др.).

Подход А. Эммануэля позволяет сделать вывод о регулярном перераспределении прибавочной стоимости, созданной в "третьем мире", в пользу империалистических держав. Пытаясь объяснить этот феномен, Эммануэль обращает свой взор к рынкам факторов производства капитала и труда. Сравнение этих рынков приводит его к мысли о более развитом характере рынка капиталов, что выражается в свободном международном движении капиталов и выравнивании общей нормы прибыли. Движению же труда препятствуют различные институциональные барьеры (и прежде всего профсоюзы развитых стран), что мешает выравниванию ставок заработной платы. Таким образом, **главная причина заключается в международной мобильности капитала и международной немобильности труда**. По расчетам А. Эммануэля, средняя заработная плата в отсталых странах в 30 раз ниже, чем в развитых, поправка на различия и интенсивности труда сокращает этот разрыв до 15 раз. Более низкая заработная плата рабочих развивающихся стран становится, по Эммануэлю, источником неэквивалентного обмена и обогащения стран Запада. Развитость центра и слаборазвитость периферии выступают как две стороны одной медали. Развитость центра является оборотной стороной слаборазвитости периферии, а слаборазвитость периферии - оборотной стороной развитости центра

В концепции А. Эммануэля абсолютизируется сфера обмена в ущерб всем другим сферам жизнедеятельности. Сравнивая различные страны, он явно недооценивает глубокие различия в уровне развития производительных сил, в сложности труда и в подготовке рабочей силы. К тому же его утверждения о том, что весь рабочий класс развитых стран эксплуатирует население третьего мира, оттолкнуло от него даже его ближайших сторонников – марксистов, бережно охраняющих идею единства всех отрядов международного рабочего движения.

Слабостью концепции А. Эммануэля является и то, что он впадает в крайности. С левацким задором он пишет, что "выбор возможен только между неэквивалентным обменом и автаркией". Развитие, понимаемое таким образом, возможно лишь путем преодоления неэквивалентного обмена.

4.4. "Накопление в мировом масштабе" по Самиру Амину.

Сразу же после выхода книги Эммануэля развернулась острая дискуссия по поводу высказанных автором идей. Радикалы, поддержав в целом новаторский подход, критиковали его за внеисторизм и чрезмерную абстрактность.

Важную роль в критике концепции Эммануэля сыграл **Самир Амин**. Полемизируя с Эммануэлем, С. Амин предложил довольно простые контрмеры против неэквивалентного обмена:

- 1) налогообложение экспорта (что станет фондом для реализации программ развития);
- 2) диверсификацию внутреннего производства, с тем чтобы сократить зависимость от внешнего мира и повысить самообеспеченность развивающихся стран.

В качестве основного недостатка справедливо отмечалась идеализация рыночного механизма, рассматриваемая как совершенная конкуренция капиталов. С. Амин обратил внимание на роль монополий в неэквивалентном обмене, показав, что его пропорции в значительной степени определяются движением капиталов. Действительно, в современных условиях нельзя рассматривать международную

торговлю, отвлекаясь от деятельности ТНК, наивно полагая, будто на мировом рынке происходит полное выравнивание прибыли. Решающим фактором, с точки зрения С. Амина, в настоящее время становится международная деятельность капитала. Именно созданные в центре монополии "сделали возможным имеющее место расхождение между заработной платой центра и периферии". "Империалистическая буржуазия" является, с его точки зрения, тем "господствующим классом" и "главным получателем выгоды", который "кладет в карман преобладающую часть получаемой в мировом масштабе прибавочной стоимости".

Капитализм, с момента своего возникновения, несет в себе тенденцию расширения в мировом масштабе. Однако вместе со становлением мировой капиталистической системы, в ней возникает асимметричная интернационализация, которая усиливается в эпоху империализма. С. Амин даже вводит специальное понятие "периферийный способ производства". Его главная черта состоит в "одновременном существовании, в рамках капиталистической общественной системы, современной технологии (т.е. возросшей производительности) и низкого уровня заработной платы"

До тех пор пока техника производства оставалась примитивной, контроль со стороны иностранного капитала был прямой. С усилением технической зависимости, необходимость в прямых ("непосредственных", по терминологии С. Амина) формах контроля отпадает. Действительно, в настоящее время развитые страны концентрируют 98% мирового научно-технического потенциала, тогда как на развивающиеся приходится лишь 2%. Такая форма зависимости позволяет, с точки зрения С. Амина, извлекать огромные прибыли и без непосредственного контроля за собственностью. Этому нисколько не противоречит возникновение парадоксальной, с точки зрения XIX века, структуры мировой торговли, когда сельскохозяйственную продукцию экспортируют развитые, а промышленную - развивающиеся страны. Если раньше водораздел между ними проходил по индустриальному критерию: промышленность – сельское хозяйство, то в настоящее по постиндустриальному: наукоемкие и технологически сложные производства - в центре и стандартная продукция (технологически более простая) - на периферии.

В ходе дискуссии было обращено внимание и на довольно односторонний подход к мировому рынку труда. В частности, по мнению многих участников, необходимо более детально показать различия в производительности труда и стоимости возмещения рабочей силы центра и периферии, а также учесть фактор сегментации этого рынка, как в развитых странах, так и в развивающихся.

Условием развития, при таком подходе, становится ограничение эксплуатации со стороны транснациональных корпораций.

Будучи сторонником идеологии глобализма, С. Амин ищет антитезис опоре на внешнюю помощь и проникновению иностранного капитала, как факторам углубляющим неравенство на мировом рынке. Он находит его в пропаганде концепции "коллективной опоры на собственные силы", т.е. в интеграции развивающихся стран. Однако путь к достижению экономической независимости через интеграцию не так прост, как может показаться на первый взгляд. Дело в том, что внутренняя структура развивающихся стран деформирована (подчинена интересам ТНК). Поэтому объединение деформированных (зависимых) структур может и не дать желаемого результата, а будет лишь воспроизводить "люмпен-развитие". С. Амин выступает сторонником социализма, однако не такого социализма который возник в СССР и странах Восточной Европы. Этот реальный социализм он называл "капитализмом без капиталистов", "государственным капитализмом", "государственно управляемым способом производства".

4.5. Мир – системный анализ И. Валлерстайна

Левые радикалы наглядно показали, что многие внутренние факторы развивающихся стран являются отражением факторов внешних. Слаборазвитость становится порождением зависимости, также как, в свою очередь, зависимость вытекает из слаборазвитости. Стремление выявить причины возникновения этого явления обращает их взоры в историю. Появляется целый ряд работ, которые прослеживают возникновение современного капиталистического мирового хозяйства. В их числе следует прежде всего назвать работы А.Г. Франка и И. Валлерстайна

В 1978 г. в Нью-Йорке и Лондоне выходит монография **Андре Гундера Франка "Накопление в мире, 1492-1789"**. В ней предпринята попытка дать исторический очерк накопления капитала на протяжении трех веков с открытия Колумбом Америки до Великой французской революции (с гг.) и проанализировать исторические корни сложившегося в современном мире неравенства. Главная идея заключается в том, что отсталость периферийных обществ обусловлена их включенностью в мировое

капиталистическое хозяйство в качестве зависимых и подчиненных партнеров. Мировой рынок становится той средой, в которой возник и вырос мировой дуализм. Периферийный капитализм, будучи зависимым от метрополии, оказывается зараженным комплексом неполноценности и теряет способность к самостоятельному развитию. Происходит не только зависимое развитие, но и "развитие слаборазвитости", которое является следствием экспорта иностранного капитала в колониальные и зависимые страны. В работах И. Валлерстайна мы находим дальнейшее развитие этой идеи.

Идея об усилении асимметричной взаимозависимости получила оригинальную трактовку в концепции мир-экономики **Иммануила Валлерстайна**. Основная вина за отсталость государств третьего эшелона развития капитализма лежит на странах "золотого миллиарда". Эти высокоразвитые страны первого эшелона так руководят системой капиталистического мирового хозяйства, что отсталые страны просто обречены оставаться отсталыми: их сырьевые ресурсы покупают по заниженным ценам, а продают им продукты высоких технологий – по завышенным; их не допускают к передовым технологиям; из них выкачивают не только капиталы, но даже "мозги". Одним словом, "аристократы" первого эшелона не только не намерены подавать руку помощи тем, кто пытается их догнать, но, наоборот, "бьют по рукам" тех, кто пытается ухватиться за поручни этого передового экспресса.

Возникает и группа стран, которая занимает промежуточное положение (полупериферия). Они являются периферийными по отношению к центру, но при этом являются "центром" по отношению к ещё более слабым странам (периферии).

Подведем краткие итоги. Западные ученые сыграли важную роль в формировании теорий экономического развития. Они попытались использовать категориальный аппарат, выработанный на материале передовых стран, для анализа экономики слаборазвитых стран. Это потребовало дальнейшего развития неокейнсианской, неоклассической и институциональной доктрин. Несомненным достоинством возникших концепций стала попытка увязать качественный анализ с количественным, выработать практические рекомендации по осуществлению народнохозяйственного планирования, проведению ускоренной индустриализации, эффективному использованию собственных и привлекаемых из-за рубежа финансовых средств.

Неудивительно, что разочарование в теориях и рецептах, предлагаемых неоклассиками, неокейнсианцами, институционалистами и радикалами, усиливается в 70-е и особенно в 80-е гг. Все это создало предпосылки для возникновения и развития экономических теорий, сформулированных представителями самих развивающихся стран: концепцией "периферийной экономики", "зависимого развития", "опоры на собственные силы", "нового международного порядка" и других, сыгравших важную роль в становлении самосознания и эволюции научной мысли "третьего мира".

РАЗДЕЛ 2. ЭКОНОМИКА РАЗВИТИЯ: НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

ЛЕКЦИЯ 5. НОВЫЕ МОДЕЛИ РОСТА (вклад человеческого капитала)

В первых четырех лекциях были охарактеризованы сложившиеся в 50 - 80-е годы основные направления экономики развития: кейнсианское, неокласическое, институциональное, леворадикальное. В последующих лекциях мы рассмотрим взаимодействие этих направлений в конце XX-го века. Первостепенное внимание при этом будет уделено исследованию таких вопросов, как новые модели роста, новое понимание дуализма, новые подходы к проблеме бедности и международного экономического порядка, а также анализу путей решения современных проблем.

5.1. Модель Солоу и попытки её применения к развивающимся странам

Институциональная критика теорий роста не осталась незамеченной неоклассиками. Особенно большое воздействие на них оказала теория человеческого капитала, которую они и попытались включить в свои модели. Это было тем более необходимо, т.к. критика некейнсианских моделей со стороны А. Льюиса была недостаточной. Неоклассические теории роста получили солидное основание благодаря работам Роберта Солоу (1924).

Р. Солоу наглядно показал, что нестабильность динамического равновесия в некейнсианских моделях была прежде всего следствием невзаимозаменяемости ресурсов. Поэтому вместо функции В. Леонтьева он использовал производственную функцию Кобба-Дугласа, в которой, как известно, труд и капитал являются субститутами.

$$Y(t) = A(t) K(t)^\alpha L(t)^{1-\alpha} \quad 0 < \alpha < 1$$

Классическая модель Солоу исходит из убывающей производительности капитала, постоянной отдачи от масштаба (сумма коэффициентов при K и L равняется 1), неизменной нормы выбытия (амортизации) и отсутствия инвестиционных лагов. Взаимозаменяемость факторов производства объясняется не только технологическими условиями, но и неоклассической предпосылкой о совершенной конкуренции на рынках ресурсов.

Особенностью использования функции Кобба-Дугласа в модели Солоу является то, что все параметры (производительность, капиталовооруженность и др.) рассматриваются на единицу труда. Поэтому он обозначает $y = Y/L$, $k = K/L$, где y – выпуск, а k – капитал на одного работника: $y = f(k)$

Поскольку в модели Солоу предполагается постоянная норма выбытия, то она пропорциональна капиталу δk и может быть изображена лучом выходящим из начала координат с угловым коэффициентом δ . В условиях равновесия инвестиции равны выбытию: $s f(k) = \delta k$. Равновесный уровень капиталовооруженности обозначается k^* (см. рис.5-1).

Рост нормы сбережения в краткосрочном периоде приведет к ускорению экономического роста и будет продолжаться до тех пор, пока экономика не достигнет точки нового устойчивого равновесия.

Несмотря на очевидные достоинства, модель Солоу обладает рядом недостатков. Несомненно, что ни процесс накопления, ни повышение нормы сбережения не объясняют сам механизм непрерывного экономического роста. Они лишь показывают возможность перехода от одного состояния равновесия к другому. Поэтому Солоу вводит в модель рост населения и технический прогресс. Очевидно, что рост населения, как и выбытие, снижает капиталовооруженность т.к. наличный запас капитала должен распределяться между возросшим числом занятых.

Если же мы хотим не только поддерживать существующий уровень производительности труда, но и увеличивать его эффективность, необходимо выделять дополнительные средства на повышение капиталовооруженности. Всё это приведет к тому, что угол наклона луча, выходящего из начала координат, будет включать не только выбытие (δ), но темпы роста населения (n) и технический прогресс (g). Устойчивое равновесие с учетом роста населения и технического прогресса показано на рис. 5-7.

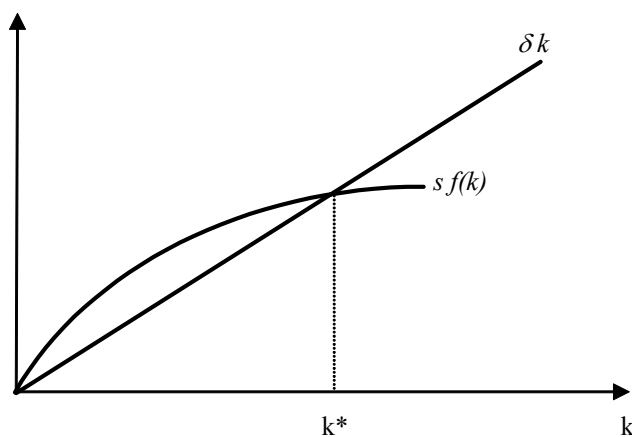


Рис.5-1. Равновесный рост в модели Солоу

Модель Солоу определяет устойчивое равновесие в долгосрочном периоде, объясняя его техническим прогрессом как единственной основой устойчивого роста благосостояния. Между тем, для экономической политики, важен прежде всего краткосрочный аспект: динамика производства и уровня жизни в ближайшей перспективе. От этого зависит и популярность правительства, и возможность его переизбрания.

Многие переменные (s , δ , n , g) определяются в модели Солоу экзогенно, поэтому дальнейшие попытки усовершенствования модели были связаны с превращением их в эндогенные. К тому же модель носит довольно общий характер и не учитывает целый ряд реальных ограничителей экономического роста (социальных, экологических и т.д.).

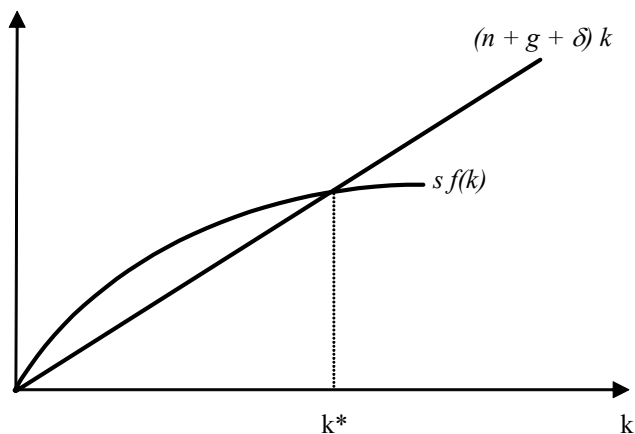


Рис.5-7. Равновесный рост с учетом роста населения и технического прогресса.

Какую часть реального роста объясняет сама модель? Действительно ли (и если да, то в какой степени) объясняющие переменные являются экзогенными? В какой мере темпы роста населения, технического прогресса и обновления капитала не зависят от существующего в обществе уровня развития производительных сил (выработки на одного рабочего)?

Применение её в чистом виде для развивающихся стран не может дать таких же результатов как для развитых стран, т.к. модель делает акцент на капиталоемких технологиях (типичных для передовых стран) и основу технического прогресса видит, прежде всего, в росте капиталовооруженности труда.

Поэтому неудивительно, что верификация модели применительно к развивающимся странам создает такие сложности, которые незнакомы развитому миру. Чтобы в этом убедиться рассмотрим попытку, предпринятую в 1992 году Г. Мэнкью, Д. Ромером и Д. Уэйлом.

Результаты эмпирического анализа в целом подтверждают классическую модель Солоу. Однако нельзя сказать, что эта эмпирическая проверка нас может полностью удовлетворить. В частности, оценка влияния сбережений и темпов роста трудоспособного населения получилась гораздо большей, чем предполагалось моделью. К тому же α (показывающая долю капитала в доходе) оказалась равной 0,60 (при стандартной ошибке 0,02), а не 0,30 – 0,35, как теоретически предполагалось. Поэтому авторы идут по пути расширения модели путем включения в неё человеческого капитала.

5.2. Расширение модели Солоу с учетом накопления человеческого капитала

Последние годы характеризуются стремительным ростом инвестиций в человека. Человеческий капитал рос более быстрыми темпами, чем физический, а суммарные расходы в образование, здравоохранение и социальное обеспечение более чем в 3 раза превышали в США в 1990 г. производственные капиталовложения.

Появление теории человеческого капитала отразило возросшую в последние годы роль невещественного накопления для развития человечества. **Под человеческим капиталом** понимается совокупность всех производительных качеств работника, т.е. включает приобретенные знания, навыки, а также мотивацию и энергию, которые используются для производства экономических благ. К основным формам инвестиций в человека обычно относят: образование, воспитание, здравоохранение, а также весь комплекс затрат, связанных с подготовкой человека к производству (включая поиск необходимой информации, миграцию в поисках занятости и т.д.). Подобно физическому капиталу, его формирование

требует как от самого человека, так и от общества в целом значительных издержек. Они были бы невозможны, если бы не обеспечивали его обладателю получение более высокого дохода. Таким образом, человеческий капитал рассматривается как запас, который может накапливаться и быть источником более высокого дохода в будущем. Поэтому такой стремительный рост вложений в человека не в последнюю очередь связан с высоким ожидаемым доходом.

Дело в том, что рациональный индивид (и семья в целом) должен соотносить затраты и выгоды от намеченного мероприятия. Методика подсчета внутренней нормы окупаемости инвестиций в человеческий капитал аналогична вложениям в физический капитал. Для этого надо соотнести дополнительные издержки, связанные, например, с получением образования, с дополнительными выгодами, которые можно получить после обучения. В издержки следует включить стоимость обучения, упущенный в период обучения доход и другие издержки. Выгоды же должны сказаться в повышении постоянного дохода. Действительно, такие предпосылки создаются потому, что образование не только позволяет овладеть старыми, уже накопленными знаниями, но и способствует приобретению новых знаний в процессе труда, а также создает условия для их производства в будущем. Поэтому развитие образования должно идти впереди, создавая предпосылки для будущего прогресса.

Таблица 5-2

Средние издержки на обучение и доходы работников с различным образованием в США
(в тыс. долл., текущие цены)

Уровень образования	Издержки на образование			Пожизненный заработок		
	1960	1983	1990	1960	1983	1990
Начальное	3,2	19,8	30,0	168,8	384	756
Неполное среднее (9 – 11 лет)	4,8	29,9	45,0	193,1	384	836
Среднее	5,6	36,0	59,4	224,1	548	1084
Незаконченное высшее (13 – 15 лет)	9,6	55,2	81,8	273	618	1260
Высшее (16 лет и более)	15,1	74,3	107	360,6	805	1720
Разрыв в издержках и в доходах между группами:						
Абсолютный	11,9	54,5	77,0	191,8	421	964
Относительный	4,7	3,7	3,6	2,1	2,1	2,3

Источник: Марцинкевич В. И., Соболева И. В. Экономика человека. М.: Аспект пресс, 1995. С. 191

В развитых странах существует устойчивая зависимость между уровнем образования и доходом, получаемым в течение всей жизни (см. табл. 5-2). Если лица с начальным образованием получали в 1990 г. в США в течение всей своей жизни доход 756 тыс. долл., то лица с высшим образованием — 1720 тыс. долл. Абсолютный разрыв составил почти 1 млн. долларов. Следует заметить, что за последние 30 лет относительный разрыв в доходах между крайними группами фактически не изменился. Это говорит о существовании тенденции, которую стараются учитывать все рационально ведущие свое хозяйство семьи.

Г. Мэнкью, Д. Ромер и Д. Уэйл также предложили свое решение этой проблемы. В модели Солоу, они разделяют капитал на физический и человеческий:

$$Y(t) = K(t)^\alpha H(t)^\beta [A(t)L(t)]^{1-\alpha-\beta}$$

При эмпирической проверке Г. Мэнкью, Д. Ромер и Д. Уэйл измеряют человеческий капитал (SCHOOL), как долю населения обучающегося в средней школе (в возрасте от 12 до 17), умноженную на долю работоспособного населения школьного возраста (15 – 19 лет). Такой подход, сознательно игнорирующий вклад начального и высшего образования, конечно, далеко не бесспорен. Однако во всяком случае он представляет несомненный интерес, так как отражает проблему выбора, стоящую перед старшеклассниками, которые сталкиваются с реальной альтернативой: продолжать обучение или начинать работать.

Эмпирическая проверка, показывает, что значение человеческого капитала статистически значимо для всех трех выборок. Она значительно сокращает размеры коэффициентов физического капитала и объясняет почти 80% межстрановых различий в доходах на душу населения для не нефтедобывающих стран и для стран со средним уровнем развития. Для не нефтедобывающих стран $\alpha = 0,31$, а $\beta = 0,28$. Это означает примерно равное развитие физического и человеческого капитала с некоторым превышением первого. Характерно, что для высоко- и среднеразвитых стран ситуация иная: уровень развития человеческого капитала выше, чем уровень развития физического капитала (соответственно для стран

ОЭСР $\alpha = 0,14$, а $\beta = 0,37$; а для среднеразвитых стран: $\alpha = 0,29$, а $\beta = 0,30$). Это означает, что: $Y = K^{1/3} H^{1/3} L^{1/3}$.

Действительно, человеческие ресурсы во многих развивающихся странах определяют содержание и этапы социально-экономического развития. Страна, не умеющая развивать знания и способности людей, обречена на провал. Капитал и земля остаются пассивными факторами, а люди (обладающие общими и специальными профессиональными знаниями) являются наиболее активным фактором роста.

Естественно они могут стать таковыми, если будет развиваться не только формальная система образования, но и умение применить полученные знания на практике. Образование представляет из себя лишь потенциальный фактор, предпосылку будущего экономического роста. Источником развития оно становится лишь тогда, когда может производительно использоваться, т.е. когда созданы предпосылки для его практической реализации. Это чрезвычайно важно, потому что в настоящее время на сферу образования в третьем мире приходится значительная часть государственных расходов (от 15 до 30% всех расходов бюджета). **Развитие, при таком подходе, понимается как накопление человеческого капитала в его наиболее эффективной форме, когда созданы необходимые предпосылки для его практической реализации в народном хозяйстве.**

При этом очень важное значение имеет социальный аспект проблемы, ведь до сих пор актуальной остается проблема, каким образом образование воздействует на темпы, пропорции и характер социально-экономического развития. Способствует ли образование в "третьем мире" сокращению неравенства и нищеты? Является ли оно таким же эффективным как в развитых странах и почему происходит отток наиболее квалифицированной рабочей силы в Европу и Северную Америку?

Для развивающихся стран по-прежнему чрезвычайно актуальной является проблема ликвидации неграмотности. Хотя процент неграмотности сократился с 60% в 1960 до 36% в 1990, тем не менее, в абсолютном выражении число неграмотных в мире выросло за этот период и к концу XX века превысило 1 млрд. человек.

Не смотря на то, что развивающиеся страны достигли значительных успехов на пути к всеобщему начальному образованию, проблема образования в средней школе, стоит в настоящее время довольно остро. Высок отсев учащихся в средней школе и развивающиеся страны за редким исключением (Южная Корея, Перу, Алжир и некоторых других стран) по-прежнему сильно отстают от развитых по ожидаемой продолжительности обучения. Если в развитых странах она достигала в середине 90-х годов - 14-17 лет, то в большинстве развивающихся стран не доросла ещё и до 10. Высокий отсев является следствием не умственной отсталости детей бедных родителей, а более высоких альтернативных затрат бедняков на получение начального и среднего образования. Дети в бедных семьях уже на школьной скамье должны вносить более весомый вклад в семейный бюджет, чем дети богатых родителей.

Другой проблемой является качество образования. Дело в том, что в 70-е – 90-е годы акцент делался на росте количества охваченных обучением, тогда как проблема качества получаемого образования оставалась в тени. Характерно, что в приведенном выше примере с Индонезией число школ увеличилось в два раза, а число учителей возросло только на 43%, к тому же в программе не были выделены средства на переподготовку самих учителей. Поэтому во многих развивающихся странах школа является не только отражением отсталости, но и (в силу низкого качества обучения) фактором усиливающим её. Не случайно, что в подавляющем большинстве развивающихся стран отдача от обучения значительно ниже, чем в развитых странах. Неудивительно и то, что даже такая массированная программа по развитию школьного образования, которая была осуществлена в 70-е годы в Индонезии, увеличила заработную плату лишь на 4%.

Школа в третьем мире является в настоящее время фактором, усиливающим неравенство, в том числе по половому и этническому признаку. Отражая социально экономическую структуру общества, система образования во многом способствует закреплению сложившейся ситуации. Это проявляется, например, в отборе претендентов на продолжение обучения в средней и высшей школе по имущественному признаку. Поскольку уровень доходов зависит от уровня образования, то непропорциональное большее представительство лиц с высокими доходами в средней и высшей школе способствует тому, что сложившееся неравенство не только воспроизводится, но и усиливается благодаря неравномерному распределению общественных благ в сфере образования.

Уровень женской грамотности, охват обучением и его продолжительность в большинстве развивающихся странах, как правило, ниже, чем мужской. Получение образования женщинами имеет важные социально-экономические последствия. Образованная женщина позже вступает в брак, рождает

меньше детей, больше заботиться об их здоровье, дает им более качественное образование. Не случайно многие международные и национальные организации считают наиболее важными инвестициями - инвестиции в образование женщин, занимающихся воспитанием подрастающего поколения. Поэтому повышение грамотности женщин является остроактуальной задачей в "третьем мире".

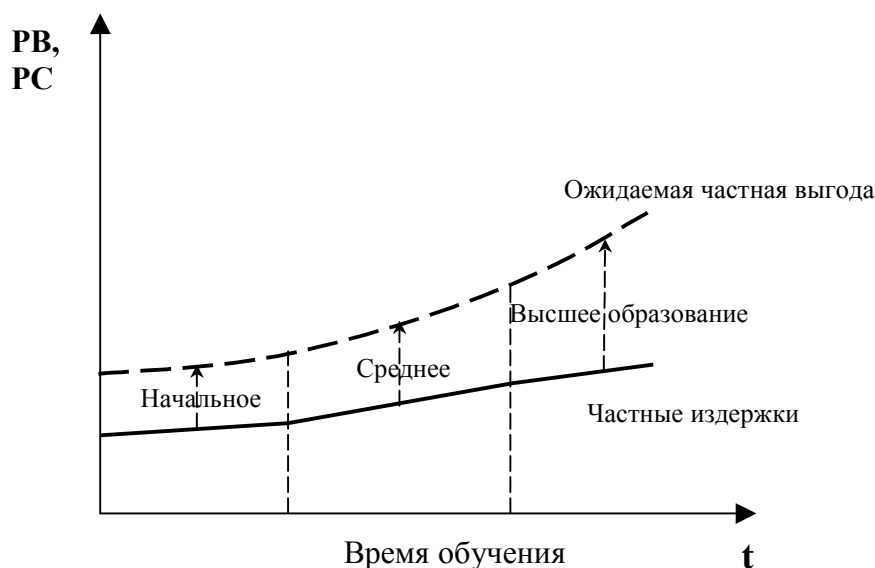


Рис. 5-9. Частные издержки и выгоды в начальной, средней и высшей школе в "третьем мире".

Поскольку большая часть образовательных услуг, в настоящее время, предоставляется государством, возникает естественное стремление получить эти блага в максимальном количестве, независимо от роста их отдачи. Получение образования является тем общественным благом, которое увеличивает разрыв между ожидаемыми частными выгодами и частными издержками. Так как этот разрыв растет с каждым годом обучения, то появляется естественная тенденция к росту продолжительности обучения, независимо от отдачи, которое это обучение могло бы принести. Если отложить по оси абсцисс время обучения, а по оси ординат частные выгоды (Private Benefits - PB) и частные издержки (Private Costs - PC), то сложившуюся ситуацию можно графически изобразить как увеличение разрыва между ожидаемой частной выгодой и частными издержками (см. рис. 5-9).

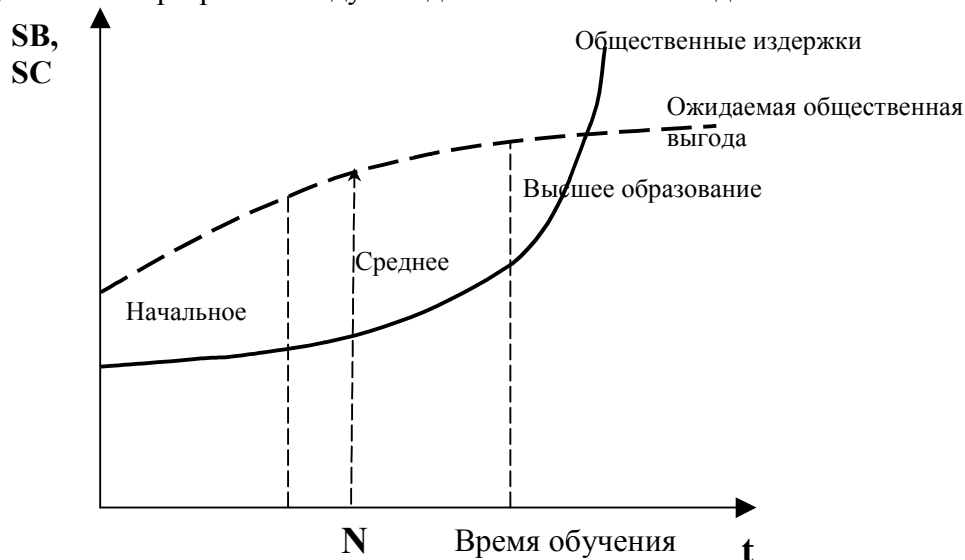


Рис. 5-10. Общественные издержки и выгоды в начальной, средней и высшей школе в "третьем мире".

Характерно, что частная выгода растет более быстрыми темпами, чем частные издержки. Соотношение между общественными выгодами (Social Benefits - SB) и общественными издержками (Social Costs - SC) - иное. Общественная выгода с ростом времени обучения увеличивается не так быстро, как растут общественные издержки (см. рис. 5-10). В настоящее время максимальный общественный

эффект достигается где-то на стадии среднего образования обозначим его условно N лет. Естественно, что это величина различна для разных стран.

В развивающихся странах высшее образование чрезвычайно дорого, его окупаемость происходит далеко не сразу. К тому же существует опасность "утечки умов" из бедных в богатые страны, так как оплата труда гораздо выше в Европе и Северной Америке.

Не менее важной проблемой является проблема так называемой "внутренней эмиграции", когда люди, не покидая свою бедную страну, начинают жить всё более и более ориентируясь на ценностные установки и стандарты богатых государств. "В учебных заведениях экономисты читают лекции и заняты исследованиями сложных математических моделей конкурентной экономики, не существующей в развивающихся странах, в то время как проблемы бедности, безработицы, комплексного развития деревни, образования не вызывают у них интереса. Критерием успеха во всех видах подобной деятельности становится не вклад в развитие страны, а высокая оценка маститыми учеными в развитых странах. Часто публикации работ исследователей из развивающейся страны в международном журнале или приглашение участвовать во встрече со специалистами в Лондоне, Париже, Нью-Йорке и Москве считаются более важным делом, чем успешное решение какой-либо местной технологической, аграрной, медицинской или экологической проблемы".

ЛЕКЦИЯ 6. НОВОЕ ПОНИМАНИЕ ДУАЛИЗМА

Первоначально решение проблем отсталости связывалось с индустриализацией и урбанизацией развивающихся стран. Действительно в 80-90-е годы шел интенсивный процесс урбанизации. Средний мировой процент живущих в городах вырос с 39% до 46%. В странах с низким доходом в городах в настоящее время живет свыше четверти населения, в странах со средним доходом – почти половина и в странах с высоким доходом – уже $\frac{3}{4}$ населения.

Наиболее урбанизированными являются страны Европы и Латинской Америки. И хотя в городах в настоящее время в Южной Азии проживает всего 27% населения, в Восточной Азии – 33%, и в Африке южнее Сахары – 32% темпы урбанизации последние 2 десятилетия были чрезвычайно высокими. Как показали исследования институционалистов и неинституционалистов, темпы роста городского населения опережали темпы роста занятости, создавая огромную проблему, связанную с развитием неформального сектора экономики.

Поэтому прежде чем проанализировать новые подходы к осмыслению традиционного для развивающихся стран дуализма между городом и деревней, между современной и традиционной экономикой, кратко охарактеризуем последствия стремительной урбанизации в "третьем мире".

6.1. Урбанизация как форма углубления дуализма

Если в 50-м году на развивающиеся страны приходилось не многим более $\frac{1}{3}$ городского населения планеты, то в конце XX-го века – $\frac{2}{3}$. На малые (с населением до 0,5 млн. чел) и средние города (с населением 0,5-1 млн. чел) приходится 63,5% общего городского населения, на крупные (1-5 млн. чел.) – 21,4%, на самые крупные – мегаполисы (с населением свыше 5 млн. чел) – 15,1%.

Наиболее быстрыми темпами росли малые города. В 70-80е годы их среднегодовые темпы прироста превышали 3,5%. Крупные города росли в этот период 3-3,5%, лишь немного превышая темпы развития средних городов. Медленнее всего развивались мегаполисы. Тем не менее, если в 1970 году, городов с населением свыше 1 млн. человек насчитывалось 163, то сейчас их около 350. Темпы роста городского населения в развивающемся мире в несколько раз превышают темпы роста городских агломераций развитых стран.

Условия жизни городского населения в "третьем мире" по-прежнему сильно отличаются от развитых стран. Число домашних хозяйств имеющих подключение к канализации даже в таких крупных городах, как Дели или Дакка, не превышает половины от общего числа. Плотность заселения территории в результате миграции резко повышается, а возможности для улучшения социально-бытовых условий уже живущих в городах - уменьшаются. Увеличивается расстояние между местом проживания и местом работы, что приводит к повышению нагрузки на общественный транспорт.

Во многих городах остро стоит проблема обеспечения современным жильем всё возрастающего городского населения и даже регулярного вывоза мусора. Подавляющее большинство мигрантов не обладают необходимыми средствами для строительства нового жилья и вынуждены пополнять городские трущобы, условия жизни в которых порождают острые социальные, этнические и экологические проблемы.

Дело в том, что не менее половины мигрантов из сельской местности пополняют неформальный сектор. Согласно оценкам, около трети всех городских доходов создается в этом секторе экономики. Он использует более трудоемкие технологии и опирается на местные ресурсы, а также не требует высокой профессиональной подготовки работников. Здесь более низкий уровень капиталоемкости и стоимость рабочего места гораздо ниже, чем в формальном секторе экономики. Не удивительно, что он поглощает всё возрастающий поток неквалифицированной или полуквалифицированной рабочей силы. Его росту также способствует бюрократизм и сложности законного оформления дела.

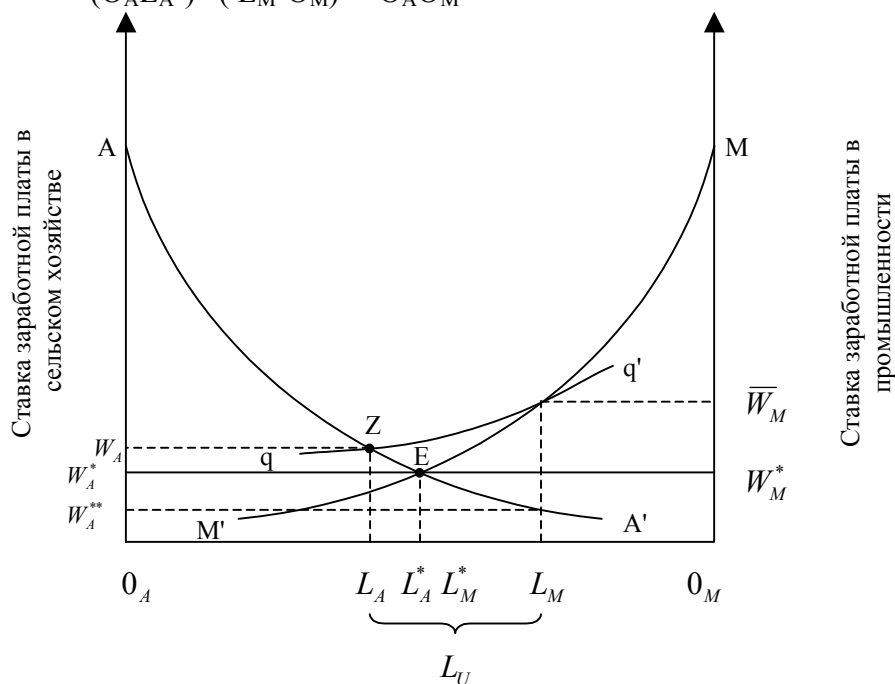
Характерной особенностью последних лет является повышение роли женщин в этом секторе экономики. Они широко заняты в сфере услуг а также на мелких предприятиях розничной торговли. Разбухание городской экономики поставило под сомнение правомерность применения в "третьем мире" модели У.А. Льюиса, поскольку она рассматривала урбанизацию как положительное явление, однозначно способствующее росту национальной экономики. Выяснилось, что миграция усиливает дисбаланс между городом и деревней.

Во-первых, потому, что в город мигрирует, прежде всего, образованная рабочая сила, человеческий капитал которой не находит в течение длительного промежутка времени адекватное применение. В результате уровень квалификации в деревне снижается ещё больше. Всё это приводит к тому, что в современных развивающихся странах вклад аграрного сектора в ВВП, гораздо ниже его доли в населении.

6.2. Модель внутренней иммиграции Тодаро.

Таким образом, принимая решение о миграции человек должен сопоставить выгоды и издержки переселения в город, связанные с возможностью потерять, хотя и низкий, но гарантированный доход, существующий в деревне, а также освещенные традиции гарантии своего существования.

Тодаро исходит из того, что в экономике существует только два сектора: аграрный и промышленный. Спрос на труд в аграрном секторе отражает кривая AA' , а в промышленном MM' (см. рис. 6-1). Обе кривые снижаются, т.к. исходят из предпосылки об убывающей предельной производительности труда. Размеры рабочей силы в экономике равны $O_A - O_M$. В условиях совершенной конкуренции равновесная цена установилась бы на уровне $W_M^* = W_A^*$ и была бы достигнута полная занятость, при которой число занятых в сельском хозяйстве ($O_A L_A^*$) и число занятых в промышленности ($L_M^* O_M$) равняется общему количеству рабочей силы ($O_A O_M$):



В случае если в промышленности, в силу социальных, политических или институциональных причин, заработная плата будет закреплена на уровне \overline{W}_M , то в промышленности будет занято $L_M O_M$

работников, а в сельском хозяйстве $O_A L_M$ с заработной платой W_A^{**} . Разрыв заработной платы составит $\bar{W}_M - W_A^{**}$, что станет экономической причиной миграции из деревни в город, несмотря на то, что количество рабочих мест в городе ($L_M O_M$) явно ограничено. Если вероятность получения желаемого места в промышленности можно определить соотношением числа занятых в ней людей ($L_M O_M$), ко всей городской рабочей силе желающей её получить L_U , то:

$$W_A = \frac{L_M O_M}{L_U} \bar{W}_M, \quad (6-1)$$

W_A - это такой доход в сельском хозяйстве, который бы предотвратил миграцию в город и сделал бы индивида безразличным к смене места жительства. Обозначим варианты, отражающие возможности миграции работников в город через множество точек, которые составят кривую qq' . Заметим, что qq' представляет собой кривую показывающую совокупную заработную плату в городе, при условии что $L_M * \bar{W}_M = \text{const}^1$. Равновесный уровень установится в точке пересечения кривой AA' с кривой qq' и определит уровень занятых ($O_A L_M$) и равновесную зарплату (W_A) в сельском хозяйстве, а также уровень безработицы среди городского населения (L_U).

Модель Тодаро объясняет парадоксальную ситуацию, при которой рост занятости в городе может сопровождаться ростом уровня безработицы, поскольку каждая открывающаяся вакансия может привлечь в город дополнительно 3-4 человека. Модель Тодаро объясняет и тот любопытный факт, что рост образования, неподкрепленный созданием новых рабочих мест, может не улучшить, а ухудшить экономическую ситуацию в стране. Потому, что затраты общества на образование приведут к снижению отдачи от него и бывшие ученики пополнят ряды образованных безработных.

Модель Тодаро по-новому ставит проблему дуализма. Если у Льюиса условием преодоления дуализма была ускоренная индустриализация и урбанизация, то модель Тодаро видит возможность преодоления дуализма лишь при осуществлении глубоких аграрных преобразований и увеличении ассигнований в сельское хозяйство, такое которое позволит сократить разрыв в уровнях доходов в городе и деревне.

6.3. Аграрные реформы и их роль в преодолении дуализма.

Выходом из создавшего положения, многие считают проведение аграрных реформ. Действительно, ликвидация неэффективного помещичьего землевладения открывает широкие возможности для увеличения сельскохозяйственного производства. Однако в какой мере аграрная реформа способствует уменьшению дуализма, сокращению неравенства и преодолению бедности?

Эта проблема стала предметом специального исследования Т. Бёсли и Р. Бургеса. В качестве непосредственного объекта исследования они выбрали 16 основных штатов Индии в период с 1958-92 годы.

Индия отличается исключительным многообразием проведенных аграрных реформ. Дело в том, что англичане попытались создать в ряде штатов (например, в Бенгалии) помещичье землевладение наподобие английского (система заминдари). В других штатах (главным образом на юго-востоке) они попытались развивать французскую крестьянскую парцеллярную систему собственности (райятвари). Наконец, на северо-западе (в Пенджабе) они попытались создать систему, основанную на общинной собственности (махалвари). Поэтому в рамках аграрного развития Индии фактически представлено три основных вида аграрной эволюции от традиционного хозяйства к современному рыночному.

Естественно, что после освобождения потребовалось трансформировать эти сложные и довольно запутанные системы в современную систему частной собственности. Анализ индийских аграрных реформ отнюдь не нов: он долгое время был в центре внимания зарубежных и отечественных исследователей. Однако прежде главное внимание уделялось влиянию земельных реформ на экономический рост. Т. Бесли и Р. Бургес стремятся показать земельные реформы прежде всего как форму политики перераспределения. В центре их внимания процессы уменьшения неравенства. Новой является попытка эконометрического анализа влияния этих реформ на уменьшение бедности.

Т. Бесли и Р. Бургес все многочисленные преобразования в аграрной сфере сводят к четырем основным элементам:

¹ Подробнее см.: Тодаро М., Экономическое развитие. М.: Экономический факультет МГУ, Юнити 1997. С. 246-254

- реформа арендаторов;
- ликвидация посредников;
- ограничение размеров землевладения;
- меры по консолидации раздробленного землевладения.

Конечно, эти составные части аграрной реформы имели различное значение. Однако важно, что авторы не ограничиваются абстрактным понятием аграрной реформы, а пытаются выявить влияние различных ее составных частей на экономическое и социальное развитие.

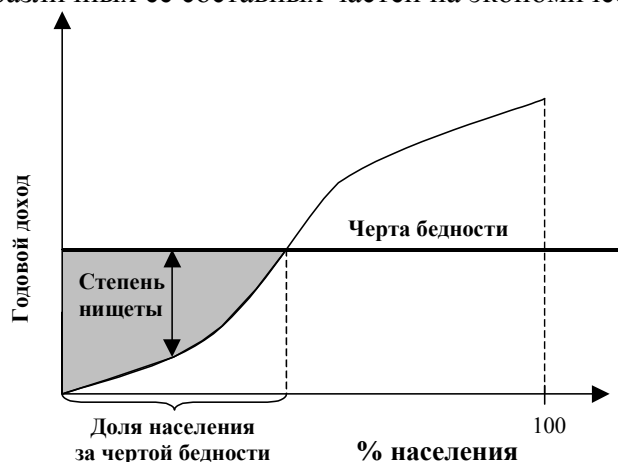


Рис. 6-2. Два показателя бедности.

Авторы используют два показателя бедности:

- 1) *доля населения живущих за чертой бедности* (head-count ratio)

$$HCR = \frac{HC}{n} \quad (6-2)$$

где n — все население страны;

- 2) *степень нищеты* — разрыв между доходом живущих за чертой бедности и доходом определяющим черту бедности (poverty gap ratio — см. рис. 6-2):

$$PGR = \frac{\sum_{y_i < p} (p - y_i)}{nm} \quad (6-3)$$

где p — черта бедности, m — доход.

Т. Бёсли и Р. Бургес предлагают в качестве эмпирической проверки следующую модель:

$$x_{st} = \alpha_s + \beta_t + \gamma u_{st} + \psi l_{st-4} + \varepsilon_{st} \quad (6-4)$$

x_{st} — мера бедности в штате s (1...16) в момент времени t (1958 - 1992),

α_s — неизменный во времени эффект отражающий специфику штата,

β_t — дами переменная отражающая временные особенности,

u_{st} — экзогенная вектор переменная (см. ниже),

l_{st-4} — результат земельных реформ осуществленных за последние четыре года,

ε_{st} — случайный процесс AR(1) ($\varepsilon_{st} = \rho \varepsilon_{st-1} + u_{st}$, где u_{st} независимые случайные величины).

Проделанный Т. Бесли и Р. Бургесом анализ показал, что в Индии в результате реформ доля населения живущего за чертой бедности снизилась с 55% до 40%, а степень нищеты с 19% до 10%, и это произошло в первую очередь благодаря укреплению положения арендаторов и ликвидации посредников.

Не менее важное значения для судеб национальной экономики имела и аграрная реформа, проведенная в конце 70-х годов в Китае. Эта аграрная реформа включала в себя три основных фактора: реформу цен, институциональную реформу и реформу планирования.

Чтобы понять особенности реформы цен кратко напомним ситуацию, сложившуюся в дореформенном Китае. До 1979 года в Китае существовала такая же система как в Советском Союзе: в соответствии с планом коллективные хозяйства должны были сдавать государству основную часть сельскохозяйственной продукции по государственным ценам (quota prices) получая взамен (также по

государственным ценам) топливо, технику и другие промышленные товары. Продукция, продаваемая сверх плана поставок, оплачивалась по более высоким (в среднем на 30%) ценам (above-quota prices).

В 1979 году государственные цены на зерно масличных культур, шерсть, сахар и свинину были подняты на 17,1%, а на некоторые другие виды даже в большей пропорции, так что в среднем цены выросли на 22.1%. Число видов продукции на которые распространилась надбавка расширилось сверхнормативные, а сами сверхнормативные цены на основные виды продуктов выросли с 30 до 50%, так что среднее повышение цен составило 40.7%. Однако, даже эти более высокие цены были несколько ниже свободных рыночных цен.

Главной особенностью институциональной реформы был переход от системы коллективных хозяйств к системе, основанной на ответственности отдельных домашних хозяйств (household responsibility system). Доля этих хозяйств возросла с 0.01 в 1979г. до 0.99 в 1984г.

Реформа планирования резко повысила роль рынка, и постепенно свела на нет традиционный государственный план заготовок сельхозпродукции, заменив его системой контрактов с фермерами. Политика национальной самообеспеченности была спущена на локальный (провинциальный) уровень. В результате каждая провинция должна была решать проблему самообеспечения продовольствием самостоятельно.

В результате проведенных реформ ежегодные темпы прироста сельскохозяйственных культур выросли в 2,5 раза с 2,5 в 1952-1978гг. до 5,9 в 1978-1984гг. (см. табл. 6-4). Особенно высоких успехов удалось достичь в хлопководстве, где ежегодные темпы прироста увеличились почти в 9 раз. Животноводство стало развиваться темпами в 2,5 раза превышающими те, которые были в дореформенный период. Из всех отраслей сельского хозяйства наиболее скромные успехи были достигнуты только в рыболовстве и то потому, что в предшествующий период оно развивалось невиданно высокими темпами (почти 20 % ежегодно).

Для анализа используется производственная функция Кобба-Дугласа с четырьмя ресурсами, которые включают обрабатываемую землю (Land), число работников (Labor), трактора и тягловый рабочий скот в лошадиных силах (Capital) и химические удобрения – азотные, фосфорные и калийные – (Fert), рассчитанных применительно к каждой провинции (i) и каждому рассматриваемому году (t).

Таблица 6-4.

Среднегодовые темпы прироста сельского хозяйства в Китае в 1952-1987гг.

Отрасли сельского хозяйства	Ежегодный темп прироста (в %)			Изменение темпов прироста	
	1952-1978	1978-1984	1984-1987	(1978-1984) – (1952-1978)	(1984-1987) - (1978-1984)
Сельскохозяйственные культуры в т.ч.	2,5	5,9	1,4	3,4	-4,5
Зерновые	2,4	4,8	-0,2	2,4	-5,0
Хлопок	2,0	17,7	-12,9	15,7	-30,6
Животноводство	4,0	10,0	8,5	6,0	-1,5
Рыбное хозяйство	19,9	12,7	18,6	-7,2	5,9
Лесное хозяйство	9,4	14,9	0	5,5	-14,9
Прочие	11,2	19,4	18,5	8,2	-0,9
Сельское хозяйство в целом	2,9	7,4	4,1	4,5	-3,3

Рассчитано по: Lin J. "Rural Reforms and Agricultural Growth in China" *American Economic Review* 82 1,73(1). 1992, p.35.

Кроме четырех переменных, отражающих вклад ресурсов, в регрессионную модель Ж. Лин включает еще ряд факторов, отражающих результаты реформы цен и институциональной реформы. Таких факторов 5: изменение в системе ответственности домашних хозяйств (household responsibility system - HRS), точнее процент производственных единиц охваченных HRS; индекс рыночных цен по отношению к ценам промышленности (market prices – MP); индекс премиальных цен, установленных государством для сверхплановой продукции (GP), процент всех площадей занятых под незерновыми культурами (nongrain crops area - NGCA); многофакторный индекс посевных культур (multiple cropping index - MCI). Также вводится временной тренд (time – T) и дамми переменная отражающая специфику провинции (D).

Вклад в сельскохозяйственный рост разделился примерно поровну между экстенсивными (45.79%) и интенсивными (48,64%) факторами. Наибольший вклад среди факторов производства

приходится на удобрения (32,20%) и капитал (10,82%). Вклад трудовых ресурсов был менее значителен (4,52), а такой фактор как земля сыграл даже отрицательную роль (-1,75%), поскольку земельный фонд за этот период сокращался.

Лин оценивает в 20,00 коэффициент для HRS, в 0,20 - для MCI и в 0,78 - для NGCA с тем, чтобы показать их влияние на повышение производительности труда. Естественно, что наибольший вклад в повышение производительности труда сыграла деколлективизация и переход к системе ответственности домашних хозяйств (HRS) – 46,89%, тогда как роль других факторов несоизмеримо мала.

Переход от административно-командных методов регулирования сельского хозяйства к преимущественно рыночным, деколлективизация и укрепление частной собственности на землю способствовали росту производительности и повышению эффективности сельского хозяйства. Это создало предпосылки для увеличения инвестиций в сельское хозяйство, применения новых технологий, интенсификации труда, широкого использования удобрений и специализации сельского хозяйства с учетом сравнительных преимуществ.

Ситуация, однако, резко изменилась после 1984 года (см. табл. 6-4). Среднегодовые темпы роста зерновых стали отрицательными (-0,2%), а производство хлопка снижалось ежегодно на 12,9%. Падение темпов роста, хотя и не такое значительное, произошло во всех сельскохозяйственных отраслях. Исключение составило лишь лесное хозяйство. Если совокупный рост составил в 1978-1984 гг. 42,23%, то в 1984-1987 только 4,21. Этот сравнительно скромный вклад связан с оттоком рабочей силы из сельского хозяйства (-70,07%), дальнейшим сокращением земельного фонда (-38,24%), и уменьшением объема эффективности удобрений. Однако наиболее негативную роль сыграла политика государства в области ценообразования. Дело в том, что субсидирование сельского хозяйства легло тяжелым бременем на государственный бюджет. Ценовые субсидии сельскому хозяйству выросли с 8,4% госбюджета в 1982 до 24,6% в 1984 году, что заставило государство пересмотреть свою ценовую политику и привело к снижению ассигнований, поступающих китайским крестьянам. Все это предопределило резкое замедление темпов роста сельского хозяйства. Ежегодные темпы снизились с 7,4% в 1978-1984 гг. до 4,1% в 1984-1987гг (см. табл. 6-4).

Анализ аграрных реформ в Индии и Китае показывает, что их воздействие на ускорение экономического роста и сокращение неравенства и нищеты возможно только при осуществлении целой системы мер, которые не должны сводиться к технико-экономическим параметрам, а должны включать в себя социально-экономическую и институциональную составляющую. Таким образом, преодоление дуализма возможно только при комплексном развитии деревни.

6.4. Комплексное развитие деревни

Переход к устойчивому развитию и придание ему необратимого характера невозможны без комплексного развития деревни. В литературе, посвященной развивающимся странам, всё чаще и чаще говорится о необходимости начинать развитие именно с подъема сельского хозяйства.

Доводы в пользу комплексного развития деревни довольно очевидны. Дело в том, что в деревне используются более трудоемкие технологии, шире развито мелкое производство, кустарные промыслы, которые при сравнительно небольших инвестициях могут дать значительный прирост национального продукта. Комплексное развитие деревни имеет важное социальное значение, т.к. $\frac{3}{4}$ бедняков мира сконцентрировано в сельской местности и занято в основном натуральным хозяйством. Поэтому абсолютное обнищание более типично для сельской местности, чем для городской.

Решая проблемы комплексного развития деревни нам важно ответить на вопросы: "Каким образом, с помощью каких методов можно не только увеличить объем аграрной сферы, но и превратить низкоэффективные крестьянские хозяйства, в высокоэффективные аграрные предприятия?"

Рассматривая модели роста, мы должны учитывать не только повышение экономической эффективности, но и решение социальных проблем. В какой мере предлагаемые реформы способны решить социальные проблемы уменьшения неравенства и преодоления бедности? Если в американском сельском хозяйстве один фермер обеспечивает продовольствием 100 человек, то для развивающихся странах соотношение в 40 раз хуже.

Развитие при таком подходе понимается не только как ликвидация отрицательных последствий ускоренной урбанизации и комплексное развитие деревни (превращение низкоэффективного сельского хозяйства в высокоэффективную отрасль производства, сокращение

нищеты и бедности), **но и как уменьшение разрыва между городом и деревней, гармоничное развитие всего народного хозяйства.**

Стратегия экономического развития должна включать в качестве своей основной предпосылки прежде всего подъем сельского хозяйства. Это предполагает широкий комплекс мер.

- Во-первых, проведение аграрных реформ и перераспределения неиспользованных земель в пользу безземельных и малоземельных крестьян, создание институциональных условий заинтересовывающих крестьян в изменении своего традиционного жизненного уклада. Это связано с риском, поэтому необходимо предусмотреть меры по страхованию тех земледельцев, которые переходят на новые технологии (кредиты, буферные запасы, страховые премии и т.д.).
- Во-вторых, увеличение объемов производства путем повышения производительности труда, совершенствования технологий, реформы традиционных институтов. Особое внимание здесь следует уделить созданию условия для внедрения достижений "зеленой революции". Поскольку внедрение её результатов нейтрально по отношению к масштабам производства и открывает широкие возможности прогресса для мелких хозяйств.
- В-третьих, стимулирование внутреннего спроса на отечественную сельскохозяйственную продукцию, ограничение импорта продовольствия и сырья, проведение благоприятной для аграрной сферы ценовой политики. В настоящее время цены на продовольственные товары удерживаются на довольно низком уровне с целью обеспечения городского населения дешевым продовольствием. Не удивительно, что в этих условиях значительная часть крестьянских хозяйств убыточна, т.к. вынуждена продавать продовольствие и сырье, конкурируя с мировыми ценами.
- В-четвертых, развитие промыслов, кустарной промышленности и других форм занятости аграрного населения с целью ослабления проблемы аграрного перенаселения и создания стимулов для занятости в самой аграрной сфере, что ослабит миграционный поток из деревни в город. Необходимы также специальные программы для повышения женского труда и более широкого их вовлечения в комплексное развитие деревни (программы обучения, подготовки и переподготовки, целевого кредитования и т.д.).
- В-пятых, углубление ориентации отечественной промышленности на нужды сельского хозяйства, расширение и укрепление национального агропромышленного комплекса.

Подведем итоги. Проходившая в 60-80-е годы стремительная урбанизация и ускоренная индустриализация в "третьем мире" не ослабила, а углубила разрыв между городом и деревней, способствовала стремительному росту неформального сектора и усилению социального и экономического неравенства. Всё это поставило перед учеными проблему дуализма с совершенно новой стороны, и заставило пересмотреть устоявшиеся взгляды. В конце XX-го века складывается всё более глубокое понимание того, что без комплексного развития деревни устойчивое развитие в "третьем мире" невозможно. Поэтому создание реальных предпосылок для развития рыночной экономики предполагает углубление её базы путем вовлечения в её строительство подавляющего большинства аграрного населения. Для того, чтобы рыночная экономика развивалась "сверху", необходимо, прежде всего, её развитие "снизу".

ЧАСТЬ 2. ЭКОНОМИКА ВОЗМОЖНОГО: ОПЫТ ОТДЕЛЬНЫХ СТРАН В СТАНОВЛЕНИИ И МОДЕРНИЗАЦИИ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

ЛЕКЦИЯ 7. США: ОПЫТ ВЫХОДА ИЗ ВЕЛИКОЙ ДЕПРЕССИИ И СОЗДАНИЯ ПРЕДПОСЫЛОК УСТОЙЧИВОГО РОСТА

7.1. Экономический кризис 1929 г и его причины.

Великая Депрессия начиналась как обычный спад в экономике, и невозможно было представить, что она окажется такой обширной и долгоиграющей. Эта рецессия была конвертирована в Великую Депрессию из-за неумелой дефляционной экономической политики. Экономисты 1930-х гг. не предотвратили Депрессию, а наоборот усилили ее. Центральные банки считали, что политика поддержания золотого стандарта со временем восстановит занятость, а попытки увеличить занятость на прямую провалятся. Спад в производстве, снижение цен и потеря сбережений по мере банкротства банков были именно тем итогом, от которого, как считалось, золотой стандарт уберезет. Отказавшись играть по правилам золотого стандарта, власти обрекали себя на «злоупотребление» кредитами. Это стерилизовало международные потоки золота и предотвратило регулирование цен и издержек.

Почему людям было так тяжело отказаться от менталитета Золотого Стандарта? Дело в том, что Викторианские и Эдвардианские ценности, такие как бережливость, надежность, стабильность и космополитизм считались необходимыми атрибутами монетарной системы. Золото было нравственно, принципиально и цивилизовано, а бумажные деньги считались полной противоположностью.

Первая Мировая Война была шоком для экономики всего мира, а также и для Эдвардианского общества. Золотой Стандарт позволял людям и финансам легко передвигаться из одной страны в другую, гарантируя экономическую стабильность и цивилизованный обмен. Золотой Стандарт обладал силой благодаря как реальным, так и символическим причинам. Он символизировал менталитет и окраску поведения интеллектуальных и экономических элит. По Кейнсу, он был интегралом появления «инвестирующего класса», который считал сбережения и обязанностью, и удовольствием. Сбережения и инвестиции поощрялись стабильностью денежных ценностей, так как Золотой Стандарт выступал гарантом стабильных цен и ограничивал финансовую свободу государства, что ограждало людей от опасности понижения реальной ценности финансового актива. Стабильность обменного курса поощряла интернациональные инвестиции: с 1880 по 1913 гг. Великобритания и Франция инвестировали треть своих сбережений за границу, тем самым подогрев экспансию мировой экономики.

Страны с золотым стандартом не могут осуществлять девальвацию своей валюты и позволять спросу на экспорт определять обменный курс, не могут увеличивать денежную массу, что бы вызвало бы рост выпуска и цен, которые в свою очередь увеличили бы экспорт (так как домашние товары стали относительно дешевле зарубежных, и в итоге обменный курс бы упал). Чтобы справиться с дефицитом торгового баланса и потерей золота, государство могло только проводить дефляционную политику путем ограничения кредитов, для того чтобы понизить внутренние цены до уровня, при котором интернациональный баланс был бы восстановлен. Понижение цен было возможно через понижение одного из важнейших элементов издержек производства – заработной платы. Профсоюзы не были уверены в том, что стоит соглашаться на жертвы сегодня взамен на выгоды в будущем. Они участвовали в войне и хотели получить компенсацию немедленно. Нежелание профсоюзов согласиться с урезкой зарплат привело к трансформации восстановленного золотого стандарта из гаранта стабильности в передатчика Великой Депрессии.

Милтон Фридман и Анна Шварц в своей работе «Денежная история США» говорили о «банковском кризисе». Если бы банки ответили на образовавшуюся панику сокращением выплат, то никакой депрессии не произошло бы. Именно такие действия предотвратили набеги на банки и обеспечили быстрое восстановление в 1893 и 1907.

Питер Темин утверждает, что М. Фридманом и А. Шварц была выбрана непоследовательная позиция. С одной стороны, они говорят о том, что экономика была настолько нестабильна, что любой толчок мог привести к депрессии. С другой, утверждают, что экономика стабильна настолько, что ограничение выплат депозитов привело бы лишь к маленькому колебанию их цен. Те, кто ожидал снижения их стоимости, стали бы продавать и наоборот, т.е. действовал бы обычный рыночный механизм, как в предыдущих 1893 и 1907 годах. К тому же, они говорят, что крах банков в декабре 1930 снизил предложение денег за счет необходимых банкам дополнительных резервов и спроса людей на

валюту в результате чего сократились сбережения. Если бы было именно так, денежное ограничение должно было бы повлиять на доход через финансовые рынки. Даже если усиление депрессии привело к снижению спроса на деньги и ставки процента, мы все равно должны были бы заметить рост ставки процента в период банковского кризиса, чего не отмечалось в начале 1931 года.

В своей статье “Предсказание Депрессии: Гарвард против Йеля” А. Домингез, А. Файер и И. Шапиро показывают, что и современные методы временных рядов не позволили бы предсказать сильное сокращение выпуска после краха. Для общественности и бизнес-кругов 1920-х годов Гарвард и Йель были основными источниками экономического анализа и прогнозирования.

Гарвардская экономическая служба (HES) выпускала ежемесячные отчеты о текущем и ожидаемом в будущем состоянии экономики, основанные на трех индексах общего состояния бизнеса, отражающих спекуляцию, бизнес и деньги. В 1929 году индексы показали надвигающийся спад экономической активности, но в тот момент в бизнесе не было замечено никаких опасных симптомов. К тому же пессимистические предположения сами могли оказать негативное влияние на бизнес и экономическую активность. Поэтому, ежемесячный доклад был опубликован без них.

Другим уважаемым источником экономической информации был Ирвинг Фишер, работавший в Йэле с 1891 по 1947 год. Он являлся конкурентом HES, т.к. тоже выпускал периодические доклады и очень критиковал систему индексов Гарварда. Он делал выводы об экономической ситуации согласно своему “идеальному” индексу цен товаров и индексу потребительской силы доллара. Однако, несмотря на различия в инструментах, прогнозы обеих научных школ были слишком оптимистичны в 1929-31 годах и одинаково далеки от истинного положения дел. Вот, например, что говорил Фишер в 1930 году: “Очевидно, что разница между нынешним, довольно мягким спадом в бизнесе, и тяжелой депрессией 1920-21 годов такая же большая, как между громом и торнадо”. После краха на фондовой бирже и те, и другие прогнозировали лишь временное снижение процентных ставок и повышение цен товаров, и скорое выздоровление экономики. Даже проверка полученных Гарвардом и Йэлем результатов современными статистическими методами вариаций и построением временных рядов подтвердила, что в имевшихся данных о состоянии экономики действительно нельзя было разглядеть приближавшейся депрессии.

После краха на бирже цены на материалы и сельскохозяйственную продукцию резко пошли вниз. Причиной являлись большие излишние запасы, накопленные из-за расширения производства во время Первой мировой войны. При снижении цен у одной части населения доходы снижались, а у другой настолько же росли, но при этом ее траты росли непропорционально. Поэтому общий уровень трат упал.

Существуют два эффекта дефляции: статический и динамический. Статический, или эффект Кейнса, – на то же номинальное количество денег можно потратить больше товаров, следовательно реальные денежные запасы растут. Снижение совокупного спроса влияет больше на цены, чем на производство: дефляция заменяет депрессию. Динамический, или эффект Манделла, – если ожидается дальнейшая дефляция, агенты приостанавливают сделки, чтобы заключить их потом по более низким ценам, не хотят занимать по текущей ставке, так как возвращать придется в более «дорогих» долларах (тоже количество при более низких ценах). Реальная ставка процента превышает номинальную, и дефляция становится причиной депрессии. Когда экономика не восстановилась быстро к 1931 году, ожидания начали меняться, второй эффект перекрыл первый, и дефляция дестабилизировала экономику.

7.2. “Новый курс” Ф.Д. Рузвельта – первый опыт комплексного макроэкономического регулирования рыночного хозяйства.

В чём же заключалась политика Рузвельта по преодолению депрессии?

Ф.Д. Рузвельт занял офис в марте 1933 года. По его словам, цель политики – не достижение искусственной стабильности на рынке иностранных валют; и более важным фактором экономической ситуации нации является её благополучие, а не цена её валюты. Правительство наделялось регулировать заработную плату, цены, продолжительность рабочего времени, процесс конкуренции в промышленности. Была введена минимальная заработная плата, установлена максимальная продолжительность рабочего дня, действовали “кодексы честной конкуренции”. Правительственные органы приняли и реализовали ряд программ-заказов (на накапливаемые и приобретаемые государством стратегические материалы, сырье, оборудование). Поставки оплачивались из федерального бюджета. Федеральное правительство организовало общественные работы, затратив в 1933-1939 гг. на их финансирование более 12 млрд. долл. Была принята и реализована федеральная программа чрезвычайной

помощи. Объем финансирования программы составил 1 млрд долл., из них 500 млн. передано штатам непосредственно, а остальная часть предоставлялась с условием, что на каждый доллар федеральных средств правительства штатов и местные органы власти выделяют на меры по снижению безработицы еще 3 долл. Осуществлены организация, государственная поддержка и стимулирование жилищного и дорожного строительства, лесонасаждений, гидромелиорации, обустройства национальных парков. В частности, в 1933 г. создана Ссудная корпорация владельцев жилья, эмитирующая облигации для обеспечения рефинансирования закладных, а в 1938 г. - Федеральная национальная ипотечная ассоциация.

В марте 1933 г. по решению президента Ф.Рузвельта были закрыты коммерческие банки и за две недели проведена их ревизия. 1/3 банков ликвидирована. Образованная реконструктивная финансовая корпорация взяла на себя функции многих разорившихся банков. Устойчивые банки получили разрешение продолжать операции, неустойчивые ставились под контроль государственных уполномоченных. Коммерческие банки получили право лишь принимать у акционерной компании депозиты и давать ей кредиты. Что касается функций инвестиционного института (проведение операций по купле-продаже ценных бумаг), то выполнять их могли лишь специализированные инвестиционные организации (инвестиционные компании, инвестиционные банки, фонды).

Созданный Федеральный Комитет Страхования Вкладов (FDIC) позволял банкам-участникам застраховать вклады своих клиентов, что позволяло (с определенными ограничениями по объему индивидуального вклада) вернуть клиентам их депозиты в случае банкротства банка. Плюсом было увеличение уверенности в банковской системе, приводящее к уменьшению вероятности ее краха ввиду «набегов» на банки в периоды паники. Однако у этой реформы имелись и негативные стороны – в частности, неэффективность решений менеджмента банков из-за асимметричной информации (moral hazard).

Для повышения цен на некоторые виды сельскохозяйственной продукции приняты меры к сокращению ее производства (в целях компенсации ущерба фермерам предоставлялись субсидии, источником которых стали налоги на предприятия, перерабатывающие продукцию сельского хозяйства). Правительство стремилось повысить цены на сельскохозяйственные продукты до такого уровня, чтобы соотношение между ними и ценами на промышленные товары соответствовало соотношению среднего уровня сельскохозяйственных и промышленных цен за пятилетие, предшествовавшее первой мировой войне.

Усилился государственный контроль за деятельностью на рынке ценных бумаг, ужесточились условия включения акций предприятий в листинг бирж, повысилась индивидуальная и коллективная ответственность биржевых посредников за осуществленные операции. Установлены ограничения колебаний котировок акций в течение одного заседания. Под государственный контроль поставлен биржевой кредит.

В 1930 г. принят закон о таможенном тарифе, в соответствии с которым средний уровень импортных пошлин на облагаемые товары увеличился до 30-40% (по отдельным товарам до 70%), вводилась защита "зарождающихся отраслей". Университетам разрешено распоряжаться своей собственностью, а вырученные деньги направлять на уставную деятельность, прежде всего на финансирование НИОКР.

«Новый курс» не был заранее обдуманной системой реформ, а носил скорее эмпирический характер. Теоретическое обоснование появилось лишь в 1936 году – «Общая теория занятости, процента и денег» Дж. М. Кейнса. Это в известной мере определялось и тем, что в условиях некоторого оживления конъюнктуры реформаторам уже приходилось действовать не на всех фронтах, а более целенаправленно. Однако, многие считают, что работа Кейнса «Общая теория» и произвела «Кейнсианскую революцию», то есть предложила новую идею - стимулировать спрос через государственные расходы. В этой работе он ввел фиксированность цен как предпосылку и рассматривал горизонтальное предложение труда, что соответствовало действительности, так как количество безработных росло, и они были готовы работать за любую зарплату, не торгуясь. Многие экономисты считают, что теория Кейнса оказала позитивное влияние на экономику. И лучшим подтверждением успешной стабилизационной политики можно считать сравнительную стабильность ВВП и уровня безработицы после Второй Мировой Войны в отличие от более ранних периодов.

ЛЕКЦИЯ 8. ГЕРМАНИЯ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА СОЦИАЛЬНОГО РЫНОЧНОГО ПОРЯДКА

8.1. Теория социального-рыночного хозяйства

Для формирования рыночной экономики в России необходимо создание институциональных условий, аналогичных “социальному рыночному хозяйству” в Германии. Методологические основы ее были созданы ордо-либеральной “теорией порядка” (В.Ойкен, Ф.Бем, В.Репке, А.Рюстов, Л.Микш, А.Мюллер-Армак). Основными элементами концепции социального рыночного хозяйства являются:

- личная свобода;
- социальная справедливость;
- экономическая дееспособность.

Немецкие экономисты на себе испытали пагубность милитаризации экономики и подавления гражданских свобод. Им предстояло решить дилемму невозможности спонтанного порядка и неприемлемости всепроникающего государственного вмешательства. Необходимо было определить разумные границы и эффективные методы государственного вмешательства в экономику, с одной стороны, и активно защитить свободную рыночную экономику от чрезмерного вмешательства государства, с другой.

Концепция социального рыночного хозяйства формировалась в атмосфере всеобщего хаоса в стране, где старый тоталитарный режим - “централизованно-управляемое хозяйство” - рухнул, а “меновое хозяйство” уже успело предстать в форме анархии и “черного рынка”. Германия потеряла четверть своей довоенной территории, была разделена на оккупационные зоны. Производство в начале 1948 г. едва достигало половины уровня 1936 г. Огромные людские потери, деморализованное войной и разрухой население, 12 млн. беженцев, изношенный реальный капитал, разрушенная инфраструктура, карточная система и сохранение элементов нацистской системы управления - вот далеко не полный перечень бедствий послевоенной Германии. Произошла поистине “потеря старого мира без приобретения нового”. Чувство апатии и безысходности толкало к пренебрежению установленными нормами. Порядок был действительно необходим. Без него было бы немыслимо никакое возрождение страны. Неудивительно поэтому, что появившаяся в 1930-40-е годы “теория порядка” послужила методологической основой социального рыночного хозяйства в ФРГ.

Социальное рыночное хозяйство возникло как особый тип общественного устройства. Ещё **Вильгельм Рёнке (1899-1966)** выступил не столько против господства государства как такового, сколько против его тоталитарных тенденций (будь то в социалистических или капиталистических одеждах). Поэтому он резко критиковал «фискальный социализм» кейнсианства, считая, что граждане, которые не принадлежат к мощным союзам, оказываются отделёнными от принятия судьбоносных решений, то есть от государства. Между тем, первым условием общественной интеграции, с его точки зрения, является свободное государство, в котором повиновение и порядок существуют лишь с согласия граждан. Поддерживать структурные изменения путём содействия приспособлению хозяйствующих субъектов призывал и видный немецкий социолог **Александр Рюстов (1885-1963)**.

Одним из духовных отцов немецкого ордолиберализма по праву считается **Вальтер Ойкен (1891-1950)**. В своём фундаментальном труде «Основы национальной экономики» (1940) он сформулировал чрезвычайно важные положения о взаимозависимости порядков (политического, экономического, социального и правового). В «Основных принципах экономической политики» (работе, изданной уже после его смерти в 1952 году) он выдвинул идею о том, что государство организует рынок, проводя политику порядка. Решающим элементом этого порядка должна стать свободная конкуренция. Эти идеи В. Ойкена развивал его соратник - немецкий правовед **Франц Бём (1895-1977)**. Основное его внимание уделено обоснованию взаимосвязи права и власти. Только сильное правовое государство может стать гарантом эффективной рыночной экономики. Сильное государство – это не такое государство, которое раздаёт налево и направо многочисленные льготы, а то, которое использует политическую власть для создания условий для честной конкурентной борьбы.

Термин «социальное рыночное хозяйство» был предложен **Альфредом Мюллер-Армаком (1900-1978)**. Будучи руководителем Отдела экономической политики Министерства Экономики, - того отдела, который отвечал за обоснование общей концепции реформ, - он стремился «поставить рыночное хозяйство на службу социальному». Фактически, он пытался реализовать свои идеи о преодолении

разрыва между индивидуализмом и коллективизмом, общественными и государственными институтами которые он начал разрабатывать ещё в 30-е годы.

Это не означает, что взгляды ордо-либералов были абсолютно едины, между ними были заметные различия, которые наглядно представлены в таблице 8-1. Однако, тем не менее, эти различия не носили принципиального характера. Классики социально-рыночного хозяйства характеризовали его различные стороны.

Таблица 8-1

Спектр неолиберализма

1. Неолиберализм в узком смысле слова — Фридрих А. Хайек: “Обновить классический либерализм!”		
2. Ревизия неолиберализма	2.1. Либеральный интервенционизм	2.1.1. Общественно-политический неолиберализм Вильгельма Ренке: “Укреплять силы общественной интеграции! ”
		2.1.2. Неолиберализм в рыночной политике Александра Рюстова: “Поддерживать структурные изменения путем содействия приспособлению хозяйствующих субъектов!”
		2.1.2. Социальный неолиберализм Альфреда Мюллер-Армака: “Поставить рыночное хозяйство на службу социальному!”
	2.2. Ордолиберализм Вальтера Ойкена и Франца Бёма: “Создать и поддерживать конкурентный порядок! ”	
3. Социальное рыночное хозяйство Людвига Эрхарда: “Систематическая экономическая политика, содействующая свободе!”		

Источник: «Социальное рыночное хозяйство: истоки, концепция, практика» М.: 2001, с.43.

Таковы были основные идеи, которые легли в основу политики **Людвига Эрхарда (1897-1977)**.

8.2. Практика социального-рыночного хозяйства

Реформы Людвига Эрхарда создали предпосылки для воплощения теории социального рыночного хозяйства в германской практике. «Рыночная экономика, - писал Л. Эрхард в своей книге «Полвека размышлений, - оправдана с хозяйственной и нравственной точек зрения только до тех пор, пока она полнее и лучше, чем какая-либо иная форма экономики, обеспечивает оптимальное удовлетворение потребностей всего народа, когда она в максимальной степени наделяет номинальные доходы граждан реальной покупательной способностью».

В августе 1948 г. на съезде Христианской демократической партии (в г. Реклингхайзене) Л. Эрхард провозгласил необходимость создания такой системы хозяйствования, которая смогла бы обеспечить «благополучие для всех». Социальное-рыночное хозяйство – это особый тип общественного устройства и особый способ мышления. Однако не следует думать, что эти идеи были сразу приняты населением. Для того, чтобы благие начинания превратились в реальность, нужно, чтобы были выполнены важнейшие требования, необходимые для проведения эффективной экономической политики:

1. Проводимая политика должна быть понятной гражданам,
2. Политики должны убедить людей в её правильности,
3. Политика должна быть последовательной,
4. Она должна быть открытой и честной,
5. Должна быть правильно выстроена тактически, то есть ориентироваться не только на долгосрочный, конечный результат, но и демонстрировать свою убедительность и эффективность в разумные, с точки зрения ожидания населения, временные сроки.

Основы будущих реформ были заложены в секретном меморандуме, который был закончен ещё в марте 1944 г. В нем давалась оценка экономической и финансовой системы нацистской Германии в конце войны и намечалась программа перехода от военной экономики к экономике мирного времени.

Промышленное производство в 1946 г. составляло только 33% от уровня 1936 года. Промышленность в это время могла обеспечить каждого немца парой обуви раз в 12 лет, а костюмом раз в 50 лет! Государственный долг составлял 415 млрд. марок, а общие размеры необеспеченного товарной массой денежного спроса оценивался в 300 млрд. марок. Подлинной денежной единицей стала пачка американских сигарет. За одну пачку «Camel» можно было приобрести полфунта масла, за блок – пару ботинок, а за 300 блоков «Фольксваген». В этих условиях 20 июня 1948 г. была проведена денежная реформа.

Каждый житель получал право обменять 60 марок по курсу 1 к 1. Половину сбережений можно было обменять 1 к 10, а вторую половину 1 к 20. Текущие платежи (зарплата, пенсия, квартплата, обменивались в соотношении 1 к 1), взаимные обязательства предприятий 1 к 10. Все обязательства государства выраженные в рейхсмарках аннулировались, без всякой компенсации. Монопольное право на выпуск новых банкнот было передано Банку немецких земель. Стратегическая линия Эрхарда состояла в том, что бы используя стабилизирующий эффект жесткой денежной реформы приступить к радикальной перестройке механизма управления экономикой. Важную роль в этом занимали условия для развития рыночной конкуренции и социальные амортизаторы для защиты наиболее слабых.

Минимально необходимая критическая масса рыночных преобразований была осуществлена быстро и комплексно: либерализация цен, отмена многочисленных регламентаций, сковывающих хозяйственную инициативу, переориентация инвестиционных потоков в сферу производства потребительских благ и услуг.

Эрхард умело сочетал концепцию большого скачка и градуалистский подход. Так контроль над ценами основных продуктов питания был снят лишь в 1957 г. когда была установлена конвертируемость немецкой марки. Были приняты эффективные антиинфляционные меры: блокирование вкладов (было заморожено 70% средств на счетах населения), регулярно публиковались каталоги «уместных цен», учитывающие реальные издержки производства и разумную прибыль, была принята государственная программа продажи «Каждому человеку» необходимых потребительских товаров по сниженным ценам.

Выборы 1953 г., на которых ХДС/ХСС одержали убедительную победу, создали предпосылки для дальнейшего углубления реформ. В результате в 1957 году удалось провести через Бундестаг «Закон против ограничения конкуренции», который создал действительные предпосылки для развития малого и среднего бизнеса.

К началу 60-х годов ВВП Западной Германии увеличился по сравнению с 1950-м годов почти в три раза. Среднегодовые темпы роста экономики составили 10%, а безработица всего 1%. Наиболее ярким критерием эффективность экономической политики государства стали не масштабы её активности, а конечные результаты развития национальной экономики.

ЛЕКЦИЯ 9. ЯПОНИЯ: ИСТОКИ ПОСЛЕВОЕННОГО ЧУДА

9.1. Истоки «японского чуда».

Обычно принято считать, что своим успехом Япония обязана высокой норме капиталовложений, низкой заработной плате, форсированному экспорту своей продукции и отсутствию больших военных расходов. Это, несомненно, так. Достаточно сказать, что норма капвложений в начале 70-х годов достигла в Японии небывалого для стран Запада уровня: 38-39%. Но в то же время успех экономического развития Японии зависел и от ряда других причин.

Экономическое и научно-техническое развитие Японии в послевоенный период опиралось и ориентировалось на растущий массовый спрос как внутри страны, так и за рубежом, имевший прежде всего потребительский характер. Постоянно возрастало обратное воздействие личного потребления на производство и его эффективность. В результате японский бизнес быстро окупал свои затраты, реализовывал высокую норму прибыли, а растущее накопление немедленно направлял в производственное инвестирование. Правящие круги и бизнесмены страны хорошо понимали, что при высоких темпах экономического роста, поддерживаемых растущей нормой капвложений, существует реальная опасность вхождения хозяйства страны в порочный круг "производства ради производства", и делали все, чтобы избежать его на основе быстрой оборачиваемости оборотного и окупаемости основного капитала, высоких темпов капитального строительства и нововведенческого процесса, четкой организации производства.

В Японии очень серьезно была воспринята мысль о том, что недооплата трудовых усилий или, что еще хуже, уравнительная оценка существенно разных результатов труда, а также экономически необоснованная переплата не способствуют росту производительности труда всего коллектива, созданию положительного климата на производстве. Японскому капиталу удалось заинтересовать широкие массы трудящихся в производительном труде путем продуманной системы его оплаты в соответствии с его качественными и количественными параметрами, с учетом конечных результатов не только отдельного работника, но и всего кадрового коллектива предприятия.

Таким образом, были приведены в действие общественные силы, обеспечившие быстрый экономический и технический прогресс страны. Широкое распространение получили бригадные формы организации труда и его оплаты, патернализм и другие методы. Этой же цели служила система пожизненного найма, формирование профсоюзов не по отраслевому, а по фирменному признаку, четкая премиальная система, привязанная к результатам труда и к продолжительности трудового стажа. Размер премий, стимулирующих те или иные показатели эффективности производства, может достигать на японских предприятиях полугодовой суммы заработной платы.

Кроме того, Япония поставила перед собой националистические цели стать лучше других, превзойти развитые в промышленном отношении страны. Не случайно результаты одного социологического обследования, проведенного в Японии и США, показали, что, как правило, для американского рабочего его завод - чужой, а для японского - свой. Так, на американском предприятии лишь 10-12% рабочих сообщили, что постоянно думают об общих проблемах его развития и стремятся помочь ему, а на однотипном японском - 61%.

Как правило, японский рабочий, имея примерно такой же общеобразовательный уровень, что и американский, лучше обучен профессионально. По результатам того же социологического обследования, средний японец, пришедший в данную организацию, на протяжении первых 10 лет работы обучается в течение 500 дней, или 50 дней в год (то есть 1 день в неделю). В США же этот период в 6 раз короче. Ощукая себя органической частью организации, где он работает, японец стремится внести рационализаторские предложения, принести своей фирме и себе дополнительный доход.

Широкие массы рабочих в Японии всячески привлекаются к участию в рационализации труда и производства, контролю качества производимой продукции. Известна, в частности, практика японских фирм по созданию кружков контроля качества. Эти кружки, состоящие из представителей работодателя и профсоюза, призваны конкретно и в деталях изыскивать резервы постоянного совершенствования качества продукции в интересах повышения конкурентоспособности и престижа фирмы. Высокое качество товаров позволило завоевать Японии ведущее место в мире по конкурентоспособности производимой продукции.

В Японии обращает на себя внимание так называемый социальный контракт, в соответствии с которым многие конфликтные ситуации сознательно избегаются путем переговоров, вовлечения профсоюзов в систему принятия решений. Так, широко практикуются консультации между менеджерами и представителями профсоюзов по конкретным вопросам управления производством, составления планов, условий труда, коллективных договоров, выдачи премий и т. д. Помимо этого промышленный бизнес поддерживает тесный контакт с правительственными ведомствами и банковским капиталом.

Важнейшую роль в успешном претворении в жизнь задачи "догнать США" в научно-техническом отношении и занять передовые позиции в мире сыграла политика, направленная на соединение инициативы бизнеса с государственным регулированием. Важную роль в проведении этой политики сыграло Министерство внешней торговли и промышленности (МВТП), созданное в 1953 г. специально для стимулирования и обновления производства и экспорта на базе НТП.

Государство, занимающее меньшую долю в создании ВВП, чем в США и странах Западной Европы, оказалось в Японии настоящим катализатором экономического роста и научно-технического прогресса. В результате возникает так называемая японская корпорация - объединение промышленных фирм, банков, профсоюзов и государства, столь грозное для американских и западноевропейских конкурентов.

Нельзя сбрасывать со счетов и особенности японского национального характера, национальных черт в социально-экономическом развитии страны. Как уже отмечалось, Япония показала пример эффективного заимствования иностранной техники и технологии, его быстрого освоения и распространения. Эта особенность связана не только с гибкостью государственного вмешательства в экономику страны, но и со спецификой японской культуры, философии и национального характера. Современная японская культура и философия вобрала в себя многочисленные черты феодальных времен. Это и послушание, и преданность хозяину, и вера в японскую самобытность и даже исключительность, умение быстро схватывать все иностранное, способное принести пользу Японии. К этому добавляются коллективистский менталитет (взгляд, образ мыслей), бригадные методы труда, умение быстро и сообща решать проблемы, особенно если они затрагивают интересы, честь или престиж нации, отрасли или даже отдельной фирмы.

9.2. Система отношений на производстве: сочетание традиций и современности.

В начале двадцатого века в США и Японии, несмотря на разницу в культуре, традициях, политических режимах, стадиях индустриализации, наблюдались трудовые отношения, характеризующиеся индивидуализмом, краткосрочной ориентацией, большой текучестью кадров, низкой лояльностью, отсутствием законодательства, защищающего права рабочих и низким уровнем взаимного доверия. На конкурентных рынках труда того времени ставка заработной платы определялась общими умениями и опытом. Наблюдалась крайне высокая мобильность: рабочие любой квалификации часто меняли место работы, в поисках более высоких ставок заработной платы и более благоприятных условий труда. Инвестиции в человеческий капитал, соответственно, были крайне низки. Менеджмент человеческих ресурсов заключался в первую очередь в контроле на самом низком уровне.

Начиная с этих одинаковых условий в начале столетия, институциональные траектории проходили параллельно в течение последующих трех деkad. В частности, неожиданный шок, вызванный Первой Мировой войной, привел к похожим экономическим, политическим и социальным условиям в США и Японии. В ответ на увеличение размеров фирм и спроса на государственные социальные программы, ведущие бизнесмены заинтересовались увеличением производительности, индустриальной гармонией и улучшением уровня жизни рабочих. На большинство промышленных предприятий этих стран развился патернализм работодателя.

В двадцатых годах XX века патернализм усилился. В США и Японии прогрессивные работодатели завоевали доверие рабочих, общественности и государства. Существовала разница в макроэкономической среде этих двух стран. Японская экономика была подвержена серии непродолжительных шоков, в ходе этого у агентов появились взаимные ожидания, вера в репутацию и институциональное устройство, которые помогали минимизировать эффект от шоков на трудовые отношения. На североамериканском континенте экономика процветала, а оптимистические ожидания агентов не претерпели сильных изменений.

Великая депрессия сильно ударила по экономикам обеих стран. В самом начале в США и Японии фирмы отреагировали одинаково, отражая параллельность институционального развития до этого момента. Но со временем депрессия в Соединенных Штатах все усиливалась, и фирмы не смогли следовать имплицитным контрактам на грани выживания. Это и привело к потере репутации работодателей в глазах рабочих, которые перестали верить в силу имплицитных контрактов. Так как депрессия в Японии не была столь продолжительной и институциональное устройство было более устойчивым, имплицитные контракты в Японии не нарушались.

В начале тридцатых правительства обеих стран попытались путем разрешения создания картелей и профсоюзов справиться с экономическими и социальными последствиями депрессии. В США эти попытки восстановления экономики с помощью разрешения картелей не увенчались успехом, в то время как профсоюзы увеличили свое влияние в стране. В Японии, напротив, трудовое законодательство было заблокировано, а бизнес завоевал большее влияние с восстановлением экономики. Это привело к дальнейшему расхождению в принятых трудовых законах и социальных программах в конце тридцатых годов. Японское правительство провело политику, которая была дополнительна к корпоративному патернализму, в то время как американское правительство приняло ряд законов сложно сочетающихся с патернализмом. Поэтому в США отношения компаний и профсоюзов стали носить враждебный характер, на основе веры в антагонистические интересы. К концу тридцатых годов две различных системы трудовых отношений развились в США и Японии, эксплицитные, основанные на законах – в США, и имплицитные, основанные на репутации – в Японии.

Вторая Мировая война привела к тому, что правительства обеих стран занялись серьезным регулированием занятости для обеспечения максимального производства в условиях войны. Это привело к укреплению трудовых практик, сформированных ранее, и еще большей дивергенции систем трудовых отношений в США и Японии.

В дальнейшем в США продолжилась та же тенденция, а в Японии наступило время самого большого шока – американская оккупация, повлекшая за собой изменение среды из-за законодательных, политических и экономических реформ. Но институциональный капитал, сформированный еще в довоенное и военное время, был достаточно силен, для того, чтобы воспроизводить себя в новой среде с некоторыми важными изменениями.

В конце концов, к началу шестидесятых развились два типа систем трудовых отношений. Эксплицитные контрактные отношения, основанные на вере в антагонизм интересов профсоюзов и менеджмента компаний, характерные для США. Имплицитные долгосрочные коллективные соглашения, сформированные на кооперации между профсоюзами и управляющим звеном, свойственные Японии.

Существует три распространенных взгляда на эволюцию трудовых отношений в США и Японии.

Первый взгляд (культурный подход) состоит в том, что разница в трудовых отношениях в этих странах в 60-е годы обусловлена различиями в культуре и традициях, сложившихся еще в доиндустриальный период. **Второй взгляд** (историко-ситуационный подход) заключается в том, что изменение институционального развития является следствием уникального исторического события, такого как война или депрессия. И, наконец, **последний взгляд** на проблему (экономико-рациональный подход) заключается в том, что институциональные различия являются результатом рациональной реакции агентов на специфические экономические условия (например, технология, спрос, и т.д.). Этот подход подразумевает экзогенность таких переменных, как технология и экономические условия. Общее у этих подходов то, что они пытаются найти внешние факторы, которые оказали определяющее влияние на развитие трудовых отношений.

Ч. Мориучи считает, что ни один из этих подходов изолированно не может полностью объяснить различия в трудовых системах США и Японии. По его мнению, культурный подход не может одновременно объяснить американский патернализм в 1910-х годах и антагонистические отношения между работодателем и персоналом в 1950-х, а для Японии заметное изменение трудовых норм среди рабочих в первой половине XX века. Историко-ситуационный подход, полагает автор, не может объяснить, почему война и депрессия в Соединенных Штатах привели к изменению в траектории развития, а похожие события в Японии – нет. И, наконец, экономико-рациональный подход объясняет низкие инвестиции в человеческий капитал и упрощение работы как следствие технологии массового производства, но тогда остается непонятным, почему отношения противоположного характера сохранились в Японии в 1950-х, хотя в это время там с успехом использовалось конвейерное производство.

Чтобы справиться с недостатками и ограничениями вышеперечисленных подходов, необходимо сравнительное исследование и использование теории игр для исторического анализа этих двух стран. Мorigучи представляет ситуацию в качестве повторяющейся игры между тремя агентами: управляющим звеном, персоналом и государственным аппаратом. Система трудовых отношений представляет собой *равновесный исход* такой игры, состоящий из множества наилучших ответных реакций трех агентов с соответствующими ожиданиями (см. рис. 9.1.) .

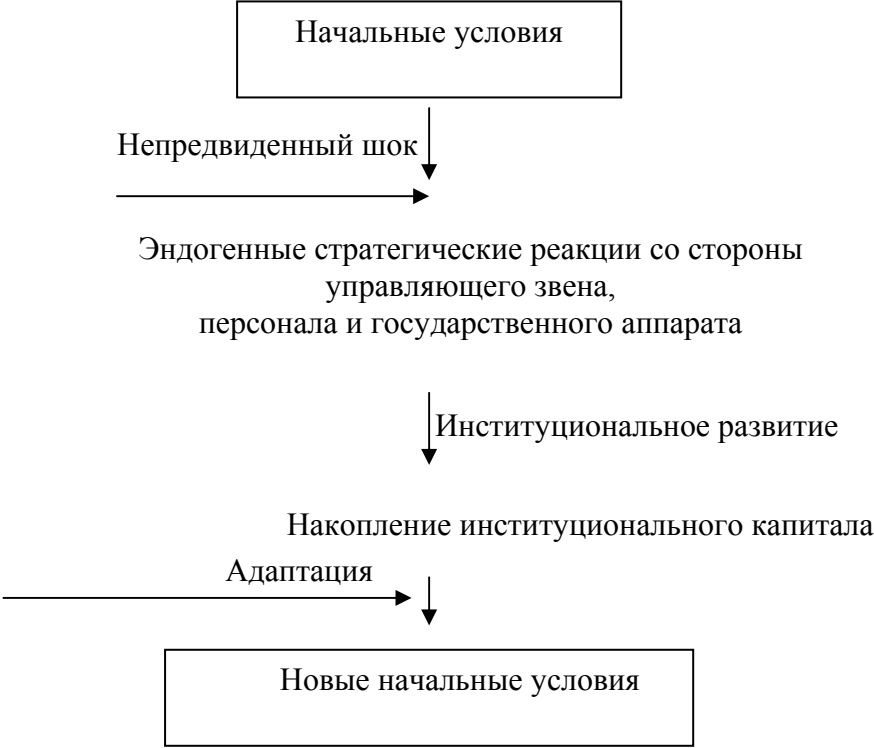


Рис. 9-1. Как осуществляется динамический процесс выбора нового равновесия в эволюции трудовых отношений (Ч. Мorigучи «Эволюция трудовых отношений в американских и японских промышленных компаниях, 1900-1960: сравнительный исторический и институциональный анализ».)

Происходит ускорение ритма жизни. Как пишет Джек Траут, «Потоку новых технологий не видно конца. Скорость изменений возрастает... все труднее «переваривать» поступающую со всех сторон информацию и принимать правильные (рациональные) решения». Таким образом, в условиях высокой динамики среды применение историко-институционального анализа осложняется высокой неопределенностью. Институты не успевают за изменениями условий (экономической, политической и общественной ситуации) и их анализ уже не дает таких же значимых выводов, как в начале XX века.

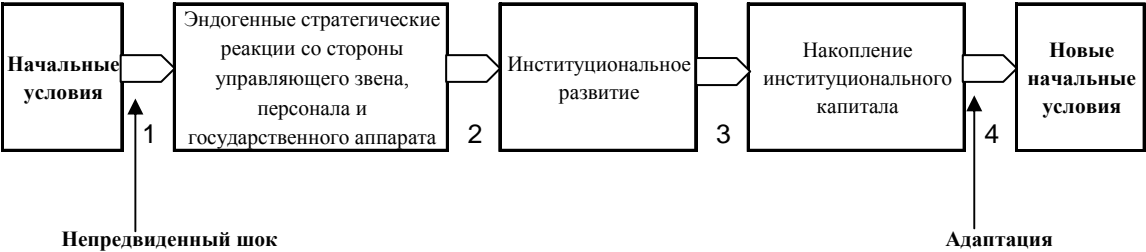


Рис. 9-2 Диаграмма динамического выбора равновесия

Теоретики постмодернизма считают полезным инструмент сравнительного противопоставления модернистских и постмодернистских институтов и организаций. Организации времени модернизма были ригидными, постмодернизма – гибкие. Тогда как потребление модернизма имело массовый характер, постмодернистское потребление основывается на нишах. Предпосылкой модернистских организаций является технологический детерминизм, а постмодернистские организации являют собой технологический выбор. В модернистских организациях происходит обеднение, упрощение и разделение труда, при постмодернизме – происходит обратный процесс. Трудовые отношения как фундаментальные

организационные отношения, на базе которых сконструирован целый дискурс о детерминизме размера как одной из ситуационных переменных, уступает более сложным и фрагментарным формам отношений, таким как заключение субконтрактов и налаживание сетей. С позиции постмодернизма не может существовать равновесного исхода. Существует множество возможных исходов, не один из которых не является лучше другого. Агенты не предпринимают наилучшие ответные реакции, а «примеряют» на себя различные роли (см. рис. 9-2).

ЛЕКЦИЯ 10. ЮЖНАЯ КОРЕЯ: РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В СТАНОВЛЕНИИ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ².

10.1. Причины высоких темпов роста. Роль внешнего рынка.

В 1950 году Южная Корея имела доход на душу населения \$146 (выраженный в долларах США 1974 г.), тогда как Египет \$203, Нигерия \$150, или Мексика \$562. В 1980 году доход на душу населения Южной Кореи (в долларах США 1974 г.), поднялся до уровня \$1553 (с годовым ростом 8,2%), когда как в Египте он составлял \$480 (2,9 % годовым ростом), в Нигерии \$670 (5,1%), и в Мексике \$1640 (3,6%). И это при том, что Египет, Нигерия и Мексика страны-производители нефти.

С 1962 по 1980 годы ВВП Ю.Кореи имел среднегодовой рост 8,5% в реальном выражении. В определенных секторах рост был еще более впечатляющим: в 1962-1980 гг. в промышленном производстве среднегодовой рост составил 18%. Экспорт Ю.Кореи вырос с 55 миллионов долларов США в 1962 году до 20 миллиардов в 1980г. и 60 миллиардов долларов США в 1988 году. В 1960-м году Корея занимала 101-ое место в ранге мировых экспортеров, сегодня ей принадлежит 12-ое место (см. табл. 10-1).

Таблица 10-1

Скорость структурной трансформации экономик стран

Страны	Занятость в аграрном секторе			Доля сельскохозяйственного сектора в производстве		
	Годы 40%	Годы 16%	Количество пройденных лет	Годы 40%	Годы 16%	Количество пройденных лет
Великобритания	<1800	1868	70	1788	1901	113
Нидерланды	1855	1950	96	1800	1965	165
Германия	1897	1950	60	1854	1960	106
США	1900	1942	42	1866	1958	92
Дания	1920	1962	42	1850	1969	119
Франция	1921	1965	44	1878	1972	94
Япония	1940	1971	31	1896	1969	73
Корея	1977	1991	14	1965	1991	26

Источник: Park (1998). Park,

Chanyong and Meesook Kim. (1998). Current Poverty Issues and Counter Policies in Korea. Seoul: KIHASA-UNDP.

Каковы же основные причины столь стремительного роста?

За этот период произошло сильное изменение структуры экспорта (с менее чем 10%-го уровня промышленных товаров в 1962 году, до 90% в 1980 г.). Это стало следствием стратегии быстрого преобразования структуры экономики, которое было связано с избавлением от доминирования сельскохозяйственного сектора и переходом к преобладанию промышленного производства. Изменение доли сельского хозяйства в составе занятости и производстве произошло почти за одну треть, или даже одну шестую того времени, которое потребовалось развитым странам мира для аналогичных изменений.

В течение 1950-х Южная Корея зависела от субсидий и льготных государственных займов, особенно со стороны США. США в действительности финансировали экспорт и внутренние проекты страны.

С начала 1960-х годов в соответствии с первым пятилетним планом экономического развития правительство Ю.Кореи выбрало стратегию продвижения экспорта легкой промышленности прежде всего потому, что страна обладала конкурентным преимуществом в силу низких затрат труда:

Попытка переориентации экспорта Ю. Кореи в пользу тяжелой и химической промышленности в 1970-х гг. привела к негативным результатам. Они были следствием роста чрезмерных долгов тех фирм, которые были вынуждены инвестировать в капиталоемкую тяжелую промышленность; а также недостаточностью инвестиций в новые отрасли легкой промышленности и острым спросом на низкопроцентные займы, который привел к увеличению внутреннего предложения денег в стране;

² При подготовке Лекции 10 использованы данные, любезно предоставленные Е. Петецкой

Усиленное продвижение правительством экспорта началось с президента Пака, чьей стратегией стала ориентация на экономическое развитие, но с меньшим экономическим доверием к Соединенным Штатам. Скудность собственной ресурсной базы Южной Кореи означала, что такое развитие должно быть основанным на индустриализации (которая, в свою очередь, должна была сопровождаться интенсивным импортом). Цель сокращения зависимости от Соединенных Штатов означала, что такая импорто-интенсивная индустриализация должна быть профинансирована через более высокий экспорт.

Без большого преувеличения можно сказать, что Корея использовала почти все известные варианты, чтобы стимулировать продвижение экспорта. 38 различных экспортных политических механизмов были задействованы до 1976 года. Наиболее важными и наиболее последовательно используемыми были: обменный курс, освобожденный от тарифов импорт и обеспечение банковских займов (часто по субсидированным ставкам процента).

С 1980-х до начала 1990-х гг. корейское правительство подготовилось к тому, чтобы справиться с открытием внутреннего рынка, устанавливая долгосрочный план для снятия торговых ограничений и тарифного уменьшения. После экономического кризиса 1997 г., Корейское правительство осуществило серию политических мер по ликвидации или снижению нетарифных барьеров. В 1999 г. Корейское правительство усилило снятие ограничений на импорт, уменьшая программу субсидий. В результате, уровень тарифных ставок в Ю.Кореи в 1999 г. смог достичь уровня таких передовых стран, как США и Япония (см. табл. 10-2).

Таблица 10-2

Международное сравнение тарифных ставок Ю.Кореи (простой усредненный процент)

	Ю.Корея				США	Япония
	1988	1990	1992	1999	1995	1993
Сельское хозяйство	25,2	19,9	18,5	16,6	-	11,5
Промышленность	16,9	9,7	8,4	6,2	-	2,2
Всего	18,1	11,4	10,1	7,9	4,9	7,0

Источник: Choi Nak Gyoop (2001)

10.2. Экономический рост: вклад человеческого капитала

Южная Корея, рано осознала значение человеческого капитала. Дело в том, что нередко квалификация труда и качество капитала могут рассматриваться как взаимозаменяемые. Низкое качество капитала может быть компенсировано высокой квалификацией труда, а высокое качество капитала в значительной мере обесценивается низкой квалификацией труда (см. табл. 10-3).

Таблица 10-3.

Возможности взаимозаменяемости факторов производства

		Квалификация труда	
		Высокая	Низкая
Качество капитала	Высокое	А	Б
	Низкое	В	Г

Южная Корея и Тайвань компенсировали недостаточный уровень развития физического капитала высоким качеством рабочей силы, что, как считают специалисты, явилось одним из важнейших факторов быстрого роста национальной экономики в 60-е – 80-е гг.

Однако быстрый рост квалификации рабочей силы привёл к тому, что рост заработной платы с начала 1990-х годов стал опережать рост производительности труда (см. рис. 10-1). Для страны стало невозможным продолжать продвижение экспорта, используя дешевый труд как сравнительное преимущество и проводя политику протекционизма внутренних рынков от иностранной конкуренции. Высокая заработная плата привела к росту располагаемого дохода, что в свою очередь вызвало рост частного потребления и ухудшение платежного баланса. К этому добавилось чрезмерное административное регулирование в деловой деятельности, а также растущие трудовые конфликты.

В 1990-х годах экономика Южной Кореи оказалась очень ранимой к неблагоприятным внешним шокам, в том числе к экономическому кризису 1997 г. Причинами этого стали: чрезмерная ориентация структуры внешнего долга на краткосрочные кредиты; недостаточный валютный резерв для торговли за

границей; быстрый рост заимствований частного сектора (включая прямые заимствования корпораций и заимствования банков, финансирующих корпоративные инвестиции).

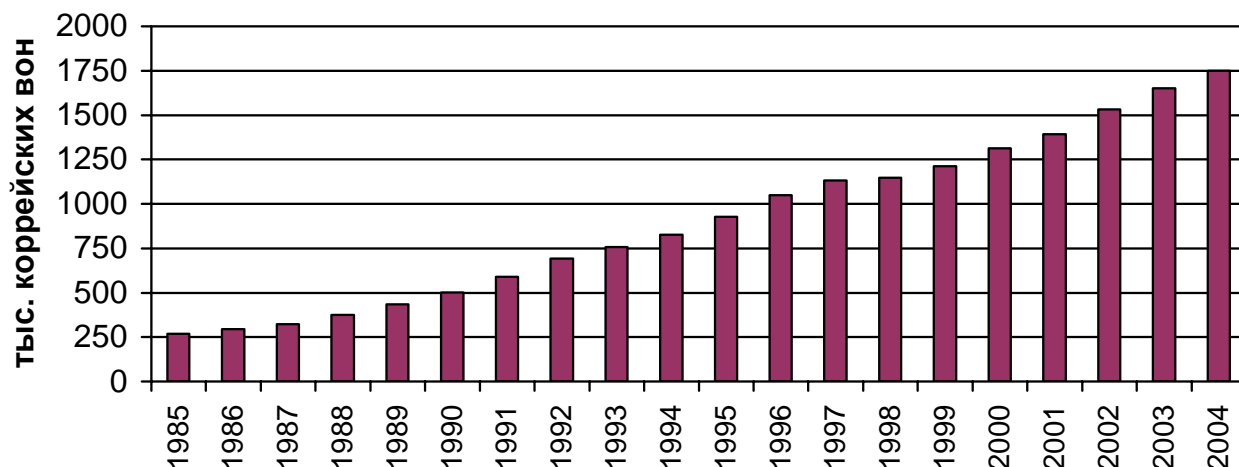


Рис. 10-1. Средняя месячная заработная плата за период 2004 – 1985 гг. (тыс. корейских вон, KRW)

Волна рыночной либерализации вместе с политической демократизацией в Ю. Корее с 1987 года привела к тому, что перед правительством Ю.Кореи чрезвычайно остро стала проблема необходимости изменить свою экономическую стратегию. В стране наблюдался чрезмерный рост частного потребления. Платежный баланс ухудшался, инфляция повышалась. От хронического бюджетного дефицита, достигнувшего профицита после 1986-х годов, страна снова возвратилась к дефициту в 1990 году. Инфляция достигла почти 10% в начале 1990-х.

Таблица 10-4

Доля сельскохозяйственного сектора и доходы городских и сельских домохозяйств в 1955 – 2000 гг.

Годы	Доля сельского хозяйства в ВВП (%)	Доля населения, проживающего в сельской местности	Доход домохозяйств (тыс. корейских вон)		
			Сельская местность (А)	Город (В)	Отношение (А/В)
1955	43,9	61,9	-	-	-
1960	36,5	58,3	-	-	-
1965	37,6	55,8	112,3	112,6	99,7
1970	26,8	45,9	255,8	381,2	67,1
1975	24,7	13,2	872,9	859,3	101,6
1980	14,4	28,9	2693,1	2809,0	95,9
1985	13,5	21,1	5736,2	6046,4	97,4
1990	8,7	15,5	11025,8	11319,3	97,4
1995	6,6	10,8	20315,8	20415,6	99,5
2000	4,6	8,7	23072,1	28642,8	80,6

Источник: Song, Byung-Nak. (2003). *The Rise of the Korean Economy*. 3rd ed. Hong Kong: Oxford University Press.

Стратегия быстрого роста ВВП Ю.Кореи также затронула и сельскохозяйственный сектор, особенно с конца 1960-х, что быстро изменило положение в сельской местности. Основное изменение в политике было в резком поднятии цен в 1969 году на сельскохозяйственную продукцию (особенно рис и ячмень) относительно цен, вкладываемых в сельское хозяйство. Кроме того, начиная с 1970-х годов правительство способствовало и поддерживало введение новых высоко-урожайных сортов риса (так называемая Зеленая Революция), что повысило урожайность риса с акра почти на 50%. Правительство также повысило инвестиции в сельское развитие, конкретным примером стал запуск программы NCM (New Community Movement) в 1971 году. В середине 1970-х годов благодаря действию NCM почти 10 процентов общих национальных инвестиций распределялись ежегодно в сельскую местность. Причем это

было дополнительным вложением к частным инвестициям в сельском хозяйстве и к общественным инвестициям в сельскохозяйственную и сельскую инфраструктуру. О

Результатом стало впечатляющий рост доходов сельского населения. Стратегия роста усилила процесс индустриализации и урбанизации (население, живущее в городах увеличилось с 28% в 1960 году до 78.5% в 1995 г.). Тем не менее, с начала 1970-х гг. семейный доход сельских домохозяйств возрастал приблизительно теми же темпами, что и доходы городских семей.

Южная Корея предпринимает в последнее время шаги по смягчению отрицательных последствий сложившегося дуализма между городом и деревней. Она добилась заметных успехов на пути перенесения части промышленных предприятий из крупнейших мегаполисов (Сеул, Пурсан, Тэгу и др.) в города-спутники и сельские районы. Начатое в 1970 годы стимулирование децентрализации промышленной деятельности дало уже первые результаты. Если в 1970 г. городское население Сеула, превышало 41%, то в 1980г. составляло уже 38%, а к 1990г. уменьшилось до 33%. Доля Сеула в промышленности сократилась с 21% в 1980г., до 14% (см. табл. 10-5), в то время как доля других городов и сельских районов в общем числе рабочих мест в промышленности возросла с 26% в 1983 до 42% в 1993. Однако, очевидно, что одних мер по деконцентрации промышленности недостаточно. Необходимо комплексное развитие деревни.

Таблица 10-5.

Изменение роли Сеула в 60-90гг. (в % от общих национальных показателей)

	1960	1970	1980	1990
Городское население страны	34	41	38	33
Общее население страны	9	17	22	25
Промышленность	21	14

.. – данные отсутствуют.

Источник: Henderson, Lee, and Lee 1998; Henderson 1998. Цит. по На пороге XXI-го века. Доклад о мировом развитии 1999-2000. М.: "Весь мир". 2000. С. 119.

В настоящее время Южная Корея твердо стоит на своих ногах. Экономика Южной Кореи характеризуется умеренной инфляцией (2.8% в 2005 г.), низкой безработицей (3,7% в 2005 г.), избытком экспорта, и довольно равным распределением дохода (коэффициент Джини: 35.8 в 2000-м г.). Население ниже черты бедности составляет всего 4% (2001 г.) Наибеднейшие 10%: получали в 1999 году 2.9% совокупного дохода, а богатейшие 10%: - 22.5%. В сельском хозяйстве занято 8%, в промышленности 19%, а в сфере услуг 73% (2004 г.) Сельское хозяйство производит 3.8% ВВП; промышленность: 41.4%; а сфера услуги: 54.8% (2005 г.) Южная Корея стала высоко развитой страной.

ЧАСТЬ 3. ПРОБЛЕМЫ РОССИИ В КОНТЕКСТЕ ЭКОНОМИКИ РАЗВИТИЯ

ЛЕКЦИЯ 11. ПРОБЛЕМЫ РОССИИ В КОНТЕКСТЕ ЭКОНОМИКИ РАЗВИТИЯ

Для понимания закономерностей становления рыночной экономики можно использовать теорию "эшелонов развития капитализма" А. Гершенкрона (Табл. 11-1). Рассмотрим более подробно, как формировались эти "эшелоны" и какое место в них занимала Россия.

Таблица 11-1

Эшелоны развития мирового капитализма

"Эшелоны"	Страны	Особенности развития капитализма	Роль государства в экономике	Положение в мировой капиталистической системе
1-ый (с XIV в.)	Западная Европа, Северная Америка	Длительное спонтанное развитие	Заметная	Главенствующее
2-ой (к. XVIII – сер. XIX вв.)	Восточная Европа, Россия, Турция, Япония	Развитие "сжато", импульс развития идет как изнутри, так и извне	Значительная	Второстепенное
3-ий (к. XIX – к. XX вв.)	Колониальная и зависимая "периферия" Азии и Африки	Неорганичность капиталистической эволюции, возникновение реакции отторжения	Доминирующая	Полностью зависимое (сырьевые придатки)

Модели становления рыночной экономики для стран Восточной Европы и России, несомненно, создавались под влиянием рекомендаций мирового сообщества. МВФ и МБРР сформулировали под влиянием монетаристских идей основные принципы развития ("Вашингтонский консенсус"), которые и легли в основу "гайдароэкономики". Уровень теоретической подготовки "Гайдара и его команды", увы, оставлял желать лучшего. Если к этому добавить еще более скромный хозяйственный опыт будущих реформаторов, то причины глубокого разрыва между благими замыслами и жалким их воплощением будут вполне понятны.

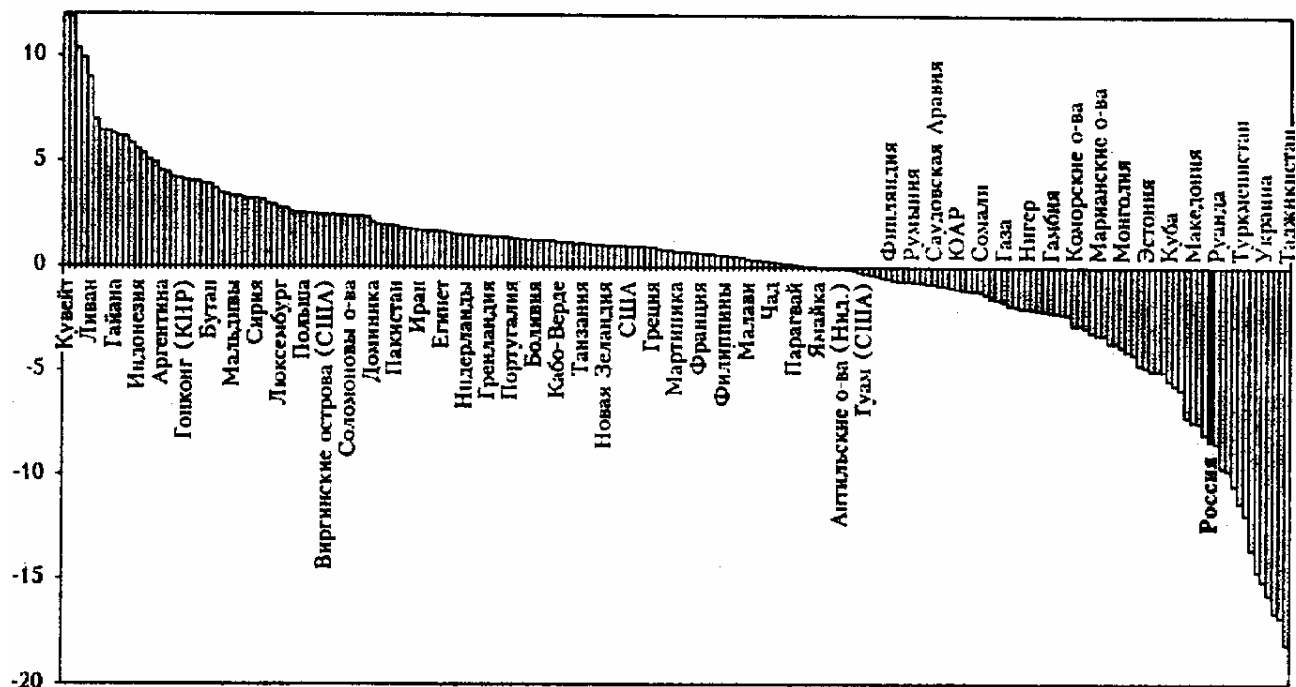


Рис. 11-1. Среднегодовые темпы роста ВВП на душу населения в 1991-1996 гг. (в %).

Источник: Вопросы экономики. 1998. № 10. С. 49.

В результате трансформационного спада темпы роста в России 90-х годов были стабильно отрицательными (рис. 11-1). Россия всё больше и больше пропускала другие страны вперед. В итоге

Россия закономерно сдвигается по шкале: ВВП на душу населения, пропуская вперед всё новые и новые страны третьего мира, превращаясь из великой державы во второсортное государство, с которым перестают считаться сильные мира сего (рис. 11-2). В результате в конце XX-го века по ВВП на душу населения (с учетом паритета покупательной способности доллара) Россия стала находиться на одном уровне с такими странами как Иордания, Марокко, Свазиленд (!) и заметно ниже среднемирового уровня.

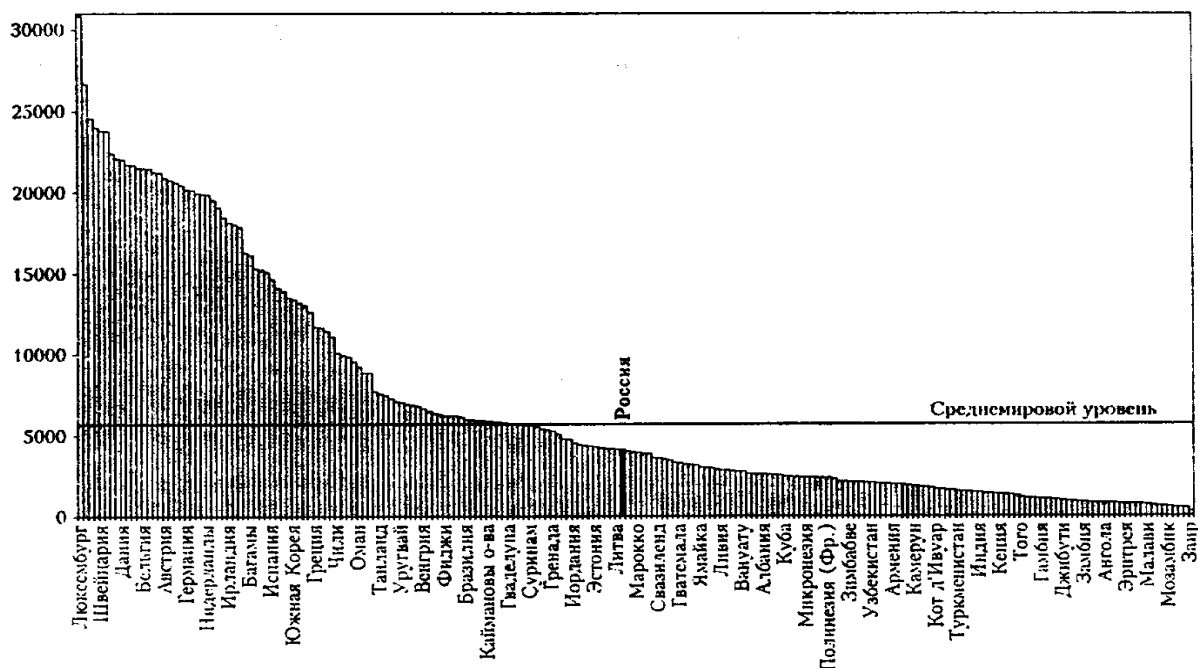


Рис. 11.2. Место России в современном мире по ВВП на душу населения с учетом паритета покупательной способности доллара, 1996 г.

Источник: Вопросы экономики. 1998. № 10. С. 49.

11.1. Домохозяйства: нерыночное приспособление к рынку.

Проблема адекватности проектов реформ российским реалиям была осознана далеко не сразу. Всем казалось, что законы становления рыночного хозяйства везде одинаковы и никто не изучал степени подготовленности различных институтов к радикальным реформам в экономической, социальной и политической сферах. Культурные стереотипы россияне не способствовали рыночным реформам, а скорее их тормозили, а главное, вообще не были объектом изучения специалистов. Институциональные предпосылки модернизации экономики попали в поле зрения экономистов-реформаторов гораздо позднее.

Между тем учет национальной ментальности чрезвычайно важен в процессе трансформации экономики. Российская экономическая ментальность формировалась веками. Она характеризует специфику сознания населения, складывающуюся исторически и проявляющуюся в единстве сознательных и бессознательных ценностей, норм и установок, отражающихся в поведении населения. Исходя из разделяемых ими ценностей люди либо принимают, либо отвергают новые социальные нормы. Общеизвестно, что российскую экономическую ментальность можно охарактеризовать как коммунальную, общинную, рассматривающую человека как часть целого. Важную роль всегда в России играли процессы реципрокации и редистрибуции. Православие нормативно закрепило перераспределительные обычаи крестьянской общины. Оно же развивало склонность к смирению и покорности и препятствовало выделению индивида как автономного агента, абсолютизируя моральные ценности в противовес материальным. Отсюда низкие ранги активно-достижительных ценностей в современной России.

В русской культуре успех - это прежде всего удача и следствие везения (и наивная вера в быстрое обогащение), а не результат длительных собственных усилий; скорее результат личных связей, а не следствие объективных процессов. Накопительство и собственность часто рассматриваются в

национальной культуре не как положительные, а как отрицательные ценности. Свобода трактуется не как независимость и самостоятельность, а как возможность делать что хочется (в духе анархии и своеволия). Не удивительно, что **реакцией значительной части населения на трудности перехода к рыночной экономике стало не приспособление к ней, а бегство от неё.**

Неудача экономических реформ в России по рецептам неоклассического "экономикса" доказала невозможность модернизации постсоветской экономики без ясного понимания стратегических целей развития и учета ее социо-культурных особенностей.

В процессе преобразования российской экономики произошло столкновение новых формальных правил со старыми неформальными правилами, и новых неформальных правил со старыми – формальными³. В результате сложилась ситуация безусловного превалирования неформальных отношений над формальными. Разрушение старых формальных регуляторов открыло широкие возможности для их заполнения неформальными отношениями. Новые неформальные отношения, не были отношениями чисто рыночного свойства, они несли на себе социокультурный отпечаток предшествующего развития.

Произошло укрепление личных связей в ущерб вещным, персонифицированного обмена – в ущерб неперсонифицированному⁴.

Анализируя социальную адаптацию населения к рынку, можно выделить две группы проблем. **Первая связана с расширением формальных свобод и прав, проблемой их институционализации,** а также фактическим сужением социальных и экономических возможностей. Формирование новых жизненных стратегий и изменение массового сознания населения отражает обе эти тенденции. Проведенные в 1990-е годы социальные преобразования по-разному отразились на уровне свободы различных групп населения. Дело в том, что у разных социальных групп в советской России существовал свой образ свободы, своё понимание возможности самостоятельно выбирать и реализовывать свои интересы и способности путем активной экономической, социальной и политической деятельности. 1990-е годы показали, что для россиян поле актуальной индивидуальной свободы лежит прежде всего в социально-экономической, а не в политической и правовой сферах. К тому же каждая экономическая система имеет свои ограничители свободы: постоянные и временные, естественные и искусственные, реальные и мнимые. В условиях трансформационного спада сужение экономических свобод оказало более сильное действие, чем расширение свобод социальных и политических. К тому же многие понимают свободу односторонне – как приобретение новых прав и благ без потери старых возможностей и гарантий. Большинство населения не видит глубокой взаимосвязи понятий "свобода – самостоятельность – ответственность". Хотят свободы, но без ответственности и самостоятельности, со всеми вытекающими из них последствиями.

Всё это привело к парадоксальному явлению не только невостребованности новых прав, не только разочарования в них (вследствие непонимания их природы), но и даже отчуждению от них широких слоев населения, особенно в депрессивных регионах. Многие поборники свободы недооценивали её предпосылок – самостоятельности и ответственности индивидов, которые резко возросли в условиях ограниченности ресурсов усиленных гиперинфляцией и гигантским падением производства. В этих условиях большая нагрузка ложится на государство. Однако государство оказалось не только не в состоянии защищать провозглашенные им самим права, но и, наоборот, встало на путь их систематического нарушения. Отсутствие надежных институциональных гарантий гражданского общества привело к росту произвола властей всех уровней – от низового звена до государства в целом. В современных условиях власти разных уровней сами часто нарушают установленные законные права граждан и даже поддерживают друг друга, осуществляя неправовые акции (незаконное расходование бюджетных средств, продажа на заранее невыгодных условиях объектов государственной собственности, заключение заведомо убыточных для России международных договоров и др.). Не случайно, что в опросах общественного мнения населения среди нарушителей прав граждан органы правопорядка встречаются почти вдвое чаще, чем обыкновенные правонарушители⁵.

³ Подробнее см. Трансформация экономических институтов в постсоветской России (микроэкономические аспекты). Под ред. Р. Нуреева. М., 2000. С. 14-20.

⁴ Подробнее о соотношении личной и вещной зависимости см.: Нуреев Р.М. Политическая экономия. Докапиталистические способы производства. Основные закономерности развития. М.: МГУ, 1991. Гл. 2.

⁵ Подробнее см.: Шабанова М.А. Социология свободы: трансформирующееся общество. М.: МОНФ. 2000

В этих условиях отклонение от правовых норм стало своеобразной нормой поведения, а следование им - исключением. Резко возрос разрыв между декларируемой, желаемой и реализуемой свободой. Всё это создало предпосылки для криминализации общества, для становления и развития **неправовой** свободы. Для общества стало характерным преобладание пассивных форм адаптации над активными, отказ от использования появившихся законных прав и свобод, воспроизводство отношений с работодателями на более зависимой и несправной основе, чем в дореформенный период. Выживание в неправовом социальном пространстве стало возможно только путем систематического нарушения общественных норм. Чтобы выжить многие вынуждены утаивать свои истинные доходы. Поэтому отклонения от социальных норм, **нарушение новых формальных правил становятся новым неформальным правилом.**

Большинство из официально провозглашенных прав реально не обеспечено, тогда как многое из того, что не провозглашалось, существует на практике и не считается с этими своеобразными "правилами игры" нельзя. Расширение информированности населения также вносит свой вклад. Газеты ежедневно сообщают о многочисленных актах произвола и проявления беззакония в самых разных сферах жизни и деятельности общества снизу доверху. **Сегодня российское общество оказалось дальше от западной институциональной правовой свободы, чем было накануне реформ⁶.** Спрос на многие новые права носит как бы отложенный характер. Многие из них желаемы, но недоступны. Социально-экономические права по-прежнему доминируют над социально-политическими.

Действительно, главными для работников стали страх потери работы и ориентация на полулегальную вторичную занятость. Страх потери работы усиливает зависимость рабочих от предпринимателя, возможность вторичной занятости создает предпосылки для некоторой независимости. Однако возможности вторичной занятости крайне ограничены. Поэтому в современных условиях люди вынуждены отстаивать свои права самостоятельно, не рассчитывая на помощь тех, кто должен этим заниматься в качестве своего основного дела. Отсутствие организованных социальных движений за права человека, вынуждает людей самостоятельно приспосабливаться к сложившейся ситуации, отстаивать свои права в одиночку. **Защита своих прав стала делом индивидуальным, а не социальным.**

Вторая группа проблем связана с анализом особенностей российской адаптации населения к рынку в условиях маргинализации общества. Одна из важнейших особенностей заключается в том, что этот переход происходит в условиях глубокого трансформационного спада, который приводит к невостребованности новых социальных прав и возможностей, возникающих в процессе перехода к открытому обществу. Затянувшийся трансформационный спад способствует усилению социально-экономической зависимости населения от меркантилистского "государства всеобщего перераспределения". Государство больше не гарантирует не только доход, обеспечивающий достойный уровень жизни, но даже доход в размере прожиточного минимума. Исчезла гарантированная ранее государством всеобщая занятость, отсутствие угрозы безработицы. Страх потерять работу стал важным элементом усиления экономической зависимости.

Типичными становятся понятия "опекун" и "опекаемый". В массовом сознании сохраняется надежда на опеку, ожидание помощи и покровительства со стороны "сильных мира сего", стремление переложить ответственность на чужие плечи. Ради этой опеки люди готовы отказаться от "голодной" свободы, обменяв её на состояние "сытого" подчинения. Однако в условиях трансформационного спада "манна небесная" не выпадает, а возможности легального трудоустройства в значительной мере сокращаются. Всё это приводит к поляризации общества, росту социальной напряженности и маргинализации экономически активного населения.

Отнюдь не все люди в этих условиях нашли эффективные способы адаптации. Число так называемых "прогрессивных адаптантов" не превышает 1/5 часть населения. Подавляющая часть приходится на "регрессивных адаптантов" (30-60%) и "регрессивных НЕадаптантов" (20 - 50%)⁷.

Как показывают социологические опросы наиболее значимым для большинства респондентов, в настоящее время, является возможность улучшить материальное положение семьи, дать хорошее образование детям, работать по специальности, улучшить жилищные условия. **Прогрессивные**

⁶ Одним из первых на регрессивный характер радикальных экономических реформ в России 1990-х гг. обратил внимание М. Олсон: Olson M. Why Is Economic Performance Even Worse After Communism Is Abandoned? Fairfax, Virginia, 1993.

⁷ Подробнее см.: Шабанова М.А. Социология свободы: трансформирующееся общество. М.: МОНФ. 2000 С. 268-282

респонденты, однако, при этом больше полагаются на самих себя и выше оценивают такие права как создание собственного дела, свобода передвижения и отстаивание собственных взглядов. Регрессивные адаптанты и НЕадаптанты, гораздо выше оценивают гарантии занятости, дохода, обеспечиваемые государством, своевременность выплаты заработной платы, бесплатного образования и бесплатной медицинской помощи.

Таблица 11-2

**Распределение денежных доходов населения России
в 1970-2003гг.**

Денежные доходы населения.	1970	1980	1990	1995	2000	2003*	Справочно: США, 1999
<i>Первый квинтиль (с наименьш. Доходами)</i>	7.8	10.1	9.8	5.5	6.0	5.6	4.7
<i>Второй</i>	14.8	14.8	14.9	10.2	10.4	10.3	11.0
<i>Третий</i>	18.0	18.6	18.8	15.0	14.8	15.3	17.4
<i>Четвертый</i>	22.6	23.1	23.8	22.4	21.2	22.7	25.0
<i>Пятый(с наибольш. Доходами)</i>	36.8	33.4	32.7	46.9	47.6	46.1	41.9
<i>Коэффициент Джини</i>	0.381	0.399	0.402	

Источник: По данным Госкомстата; Обзор экономической политика в России за 1999 г. М.: 2000 . С. 67.

Всё это приводит к усилению социального неравенства и поляризации общества. Хотя данные Госкомстата занижают степень неравенства в нашей стране (что связано с несовершенством системы сбора данных, которая не в полной мере учитывает такие факторы, как масштабы теневого сектора, неденежные доходы и др.⁸), тем не менее, они показывают устойчивую тенденцию к поляризации общества.

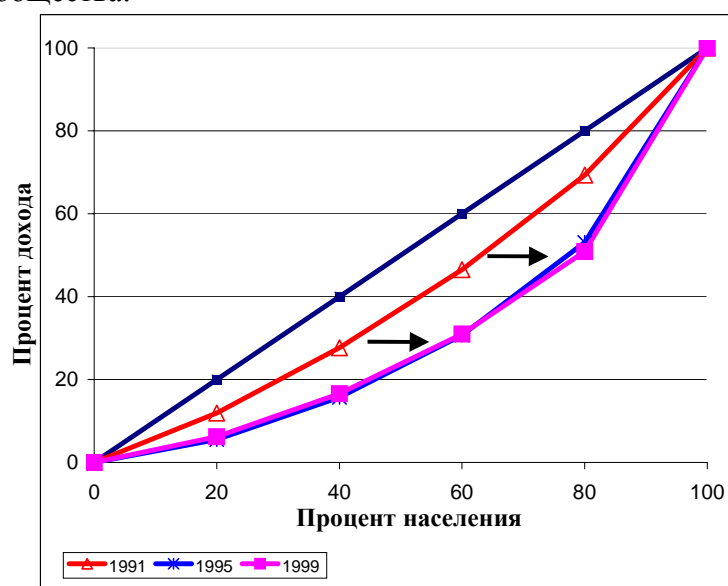


Рис. 11-3. Сдвиг кривой Лоренца в России с 1991 по 1999 год

Источник: По данным Госкомстата.

В таблице 11-2 приведены данные о распределении общего объема денежных доходов населения России в 1970-2003 гг. Они свидетельствуют о том, что для первой половины 90-х годов была характерна тенденция к усилению неравенства. Доля беднейшей группы населения (I квинтиль) за пять лет уменьшилась почти в 2 раза, а доля богатейшей (V квинтиль) возросла в 1,5 раза. В результате

⁸ Общеизвестно, например, что высокие доходы, как правило, укрываются от налогов. К тому же Госкомстат определяет неравенство на основе статистики доходов, а не расходов населения, как пытаются определить неравенство эксперты Мирового Банка. Неудивительно, что расчеты Мирового Банка оказываются нередко более реалистичными.

увеличился разрыв между ними. Если в 1991 г. доходы V квинтиля превышали доходы I квинтиля примерно в 3 раза (30,7% по сравнению с 11,9%), то в 1999 г. - почти в 8 раз (49,1% против 6,2%). Еще больший разрыв наблюдается, если использовать при анализе децильные (10-процентные) группы. В результате индекс Джини возрос с 0,260 в 1991 г. до 0,375 в 1997 г., т. е. почти в 1,5 раза (см. рис. 11-3).

Видно, что наибольший сдвиг кривой Лоренца вправо произошёл в первой половине 90-х гг, когда произошло резкое усиление дифференциации доходов населения. И это стало закономерным результатом высоких темпов инфляции и падения производства. Наиболее быстрыми темпами неравенство росло в первой половине 90-х годов. С 1995 года наступил период временной стабилизации этого процесса.

11.2. Фирма: экономика физических лиц, патернализма, бартера и рэкета.

Так как в процессе приватизации большая часть государственной собственности перешла не к аутсайдерам, а к инсайдерам, то в России не возникло эффективного частного собственника, что в значительной степени предопределило инерционность традиционной экономической системы, её медленные темпы и мучительные формы перехода к рыночной экономике. Этим предопределяются и внутренние причины глубокого трансформационного спада при переходе от командной экономики к рыночному хозяйству.

Большинство предприятий не имеют долгосрочных планов развития производства и даже конкретных бизнес-планов по привлечению инвестиций, в которых остро нуждаются. Отсутствие стратегии поиска эффективных партнеров приводит к тому, что для многих предприятий типична адаптация, а не трансформация традиционных форм, приспособление – а не развитие производства, защита – а не наступление. Отсюда следует неэффективная маркетинговая политика большинства предприятий, стремящихся, даже в условиях благоприятной конъюнктуры, к продвижению традиционной продукции на традиционном рынке. Однако даже эта продукция не всегда находит сбыт, и поэтому возникает бартер как форма существования неэффективной экономики. В целом в деятельности фирм краткосрочный аспект преобладает над долгосрочным, а мотив личного обогащения новых владельцев доминирует над целями развития производства.

Бартерная экономика противоположна денежной не только по форме, в которой существует конечная продукция (натуральная – товарная). Денежная экономика позволяет осуществлять инвестиционные проекты с большим лагом во времени и с привлечением огромного числа хозяйствующих субъектов. Она развивает фьючерсы, опционы и другие финансовые инструменты, которые способствуют быстрому и эффективному переливу капитала, перераспределению средств в пользу лучше хозяйствующих фирм. Без денег невозможно эффективное пополнение капитального запаса. Без денег не возможен эффективный научно-технический прогресс.

В условиях бартерного хозяйства отсутствуют средства для реализации больших инвестиционных проектов. Поэтому происходит старение основных фондов и увеличивается техническое отставание. Неудивительно, что именно такие процессы наблюдаются в России в настоящее время. Износ основных фондов промышленности превысил в 1997 году 50%. По расчетам А.В. Алексеева, средний возраст оборудования достиг 15,9 лет и если положение не изменится, то средний фактический срок службы его будет составлять почти 32 года.

Бартерные связи, по определению, носят локальный характер и закрепляют хозяйственные связи между определенными субъектами. В отличие от денег, являющихся "космополитами", бартерные связи носят не только "национальные костюмы", но и замкнуты на конкретные регионы. Поэтому бартерное хозяйство, по определению, является дезинтегрированным, создающим предпосылки для воспроизводства локальной замкнутости, фактором усиливающим центробежные тенденции в современной России, подогревающим региональный сепаратизм.

Денежные связи являются открытыми, бартерные связи всегда являются скрытыми. В условиях денежного хозяйства трудно скрывать свои доходы, бартерная экономика, наоборот, помогает становлению и развитию "экономики физических лиц". Данный феномен описывает обособление личных интересов от интересов фирм, личного богатства от собственности предприятий. Возникает парадоксальная ситуация, когда многие сделки заключаются в интересах отдельных лиц в ущерб интересам фирм, даже если эти лица являются полноправными владельцами этих фирм. Бартерная форма позволяет скрыть истинный характер подобного рода сделок. В России до сих пор сохраняется средневековый принцип отношения к своей фирме как к должностному владению, которое в водоворотах

переходного периода (в силу экономических или политических причин) может быть потеряно раз и навсегда. Поэтому забота о личной собственности оттесняет на задний план заботу о собственном предприятии.

Большинство населения относится негативно к крупным новоявленным частным собственникам, видя в бизнесменах, не трудолюбивым производителях, честно наживших свои огромные состояния, а алчных хищников, отнявших собственность у ослабевшего государства или награбивших её у своих соотечественников. Негативный имидж "новых русских" устойчиво воспроизводится, что подтверждают многочисленные социологические опросы представленные в монографии. По мнению многих россиян, обман покупателей и продавцов является правилом, а честный бизнес исключением. Такое представление отнюдь не лишено оснований. Дело в том, что снятие административных ограничений сделало явным то теневое предпринимательство, которое существовало в советской России. Между тем оно отнюдь не равнозначно классическому рыночному хозяйству. Теневая экономика, существовавшая в СССР, несла на себе черты "делания денег" существовавшие в порах восточного деспотизма.

В России не было Реформации и Просвещения, которые в Западной Европе осудили позднефеодальное стяжательство и защитили раннекапиталистическое предпринимательство. Позднефеодальное стяжательство – это делание денег любыми (в том числе самыми нечестными) средствами, а раннекапиталистическое предпринимательство - это производство богатства в соответствии с законами рынка. В условиях отсутствия институциональных ограничений, освобождение предпринимательства от государственных запретов было воспринято как разрешение делать деньги любыми средствами, т.е. в первом, а не во втором смысле.

Неудивительно, что российский бизнес приобрел криминальный и аморальный оттенок. Возникает своего рода порочный круг: поскольку "новый русский" олицетворяет в глазах сограждан жулика, то у него отсутствуют нравственные ограничения. Осужденный общественным мнением он совершает такие поступки, которые соответствуют его образу в глазах обывателей.

Важную роль в воспроизводстве бартерной экономики играют естественные монополии. Через них государство связано с многочисленными неэффективными предприятиями. Предоставляя естественным монополиям (фактически без рентных платежей) возможность реализации природных ресурсов за рубежом, государство заставляет их снабжать этими ресурсами неэффективные предприятия. Фактически реальной платой выступает бесплатная поставка природных ресурсов государственным предприятиям (оплата растянута на неопределенный срок или производится продукцией этих предприятий, которую почти невозможно реализовать на открытом рынке). Полученные предприятиями ресурсы используются для производства ненужной продукции, реализовать которую можно только по бартерным цепочкам. Это наглядно доказал последний кризис 1998 года, когда почти пятикратная девальвация рубля к доллару не решила проблему конкурентоспособности продукции подавляющего большинства отечественных производителей. Дело оказалось не в нехватке денег, а в невостребованности рынком производимой отечественными предприятиями продукции.

В условиях неразвитой банковской системы возникает своеобразная проблема двух дефицитов: дефицита сбережений и дефицита платежного баланса. Дефицит сбережений связан с тем, что уровень сбережений, доступных для промышленности, гораздо меньше чем объем инвестиций, необходимых для развития производства. Уровень сбережений, мобилизуемых банковской системой, находится на чрезвычайно низком уровне в силу падения доверия населения к существующим финансовым институтам. Это приводит к тому, что высокая склонность к сбережениям реализуется каждым индивидуально, главным образом в форме накопления иностранной валюты, недвижимости и других неликвидных форм, не аккумулируемых финансовыми учреждениями. В этих условиях единственным источником накопления становятся иностранные займы, что приводит к торговому и платежному дефициту, когда объем импорта значительно превышает объем экспорта. На поверхности виден лишь процесс ввоза иностранного ссудного капитала в Россию, тогда как глубинные процессы вывоза капитала из России осуществляются в значительной мере нелегально и не фиксируются официальной статистикой. Возникает порочный круг, своего рода институциональная ловушка: чем больше средств необходимо для покрытия дефицита текущего платежного баланса, тем больше необходимы внешние займы для покрытия платежного дефицита. Однако чем больше внешние займы, тем большие платежные дефициты нас ожидают в будущем, тем в большую зависимость попадает страна от зарубежного капитала.

С еще более острыми проблемами столкнулись аграрные предприятия. Если раньше в аграрной сфере ключевыми экономическими агентами были коллективные хозяйства (колхозы и совхозы), то в настоящее время резко возросла роль сельской администрации и домохозяйств, стали набирать силу

несвязанные с колхозами товаропроизводители. Всё это создает предпосылки для формирования в перспективе новых экономических субъектов, институциональных предпосылок для развития рынка. Однако в настоящее время мы имеем не столько плюсы, сколько минусы переходного периода, когда те, кто получил власть, ещё не имеют достаточного количества материальных и финансовых ресурсов, а те, кто имеют материальные ресурсы, потеряли уже значительную часть власти. Поскольку процесс перестройки институтов в аграрной сфере не завершен, отсутствует надежная частная собственность, существует обилие переходных форм, многие из которых в экономическом плане являются неэффективными. Всё это способствует возникновению и развитию псевдорыночных форм в аграрной сфере.

Положение ухудшается из-за того, что государство не имеет эффективной индустриальной политики, которая бы поддерживала ростки нового и эффективного, создавала бы благоприятные условия для экономического роста. Наоборот, деятельность современного российского государства заставляет вспомнить эпоху меркантилизма. Российское государство занимается главным образом функциями перераспределения, причем такого, которое не благоприятствует развитию производства, а тормозит его, так как стремится перераспределить имеющиеся ресурсы от лучше хозяйствующих предприятий к худшим. За счет первых не только собираются налоги, но и происходит дотирование неэффективных предприятий, которые налоги, как правило, не платят. Всё это приводит к сокращению эффективно хозяйствующих производств, подталкивая предприятия к расширению нелегальной хозяйственной деятельности.

11.3. Упадок государственности - становление частной собственности.

С известной долей условности можно выделить три основных этапа изменения системы прав собственности в постсоветской России:

Этап 1: Номенклатурная приватизация (1988 – 1992)

Номенклатурное разворовывание государственной собственности происходит еще в рамках советской институциональной системы власти-собственности. За основу рынка номенклатуре хотелось взять старый «бюрократический рынок», где позиция участника определяется его чином, административной властью, но научиться извлекать из этого рынка *настоящие денежные доходы*. Разгосударствление ей хотелось произвести таким образом, чтобы издержки производства несло общество (государство), а выгоды от этого производства стали частными (и доставались бюрократии). Этой цели удалось достигнуть за счет размыwania государственной собственности.



Рис. 11-4. Изменение де-факто системы собственности в рамках советской системы.

Такой (созданный сверху) экономический рынок можно рассматривать как своеобразную организационную инновацию номенклатуры. Ее особенность заключается в том, что бюрократия (и, прежде всего, директора бывших государственных предприятий), использует собственность ослабевшего государства в целях личного обогащения, получая льготные государственные кредиты, лицензии на даровое использование природных ресурсов, создавая свои кооперативы при госпредприятиях, в которые переводится прибыль отмываются деньги. Именно эти группы аккумулировали первые крупные

капиталы (и/или + за счет этого укрепляли свой потенциал влияния на власть) и создавали предприятия на самых выгодных рынках и с помощью уже рыночных (или псевдорыночных) механизмов, которые здесь можно пока рассматривать как организационное нововведение в рамках прежней советской системы. Возникает своеобразная частно-бюрократическая собственность (рис. 11-4)

В результате в стране появляется «гибрид бюрократического и экономического рынка» (при преобладании первого), почти законченное здание номенклатурного капитализма еще юридически не оформленное. Эту его ограниченность попытались снять на втором этапе новоявленные собственники.

Этап 2: Попытка создания системы частной собственности (1992-2000).

Чтобы преодолеть бесконтрольное усиление бюрократии администрация президента Ельцина решила сделать процесс приватизации формальным. Отныне *де факто* собственники должны были формализовать свои права. В этом были заинтересованы и новоявленные собственники, потому что в условиях размытости старой и неупорядоченности новой системы прав собственности над ними постоянно витала угроза экспроприации приобретенной собственности.

Однако делалось это путем механического импорта западных институтов частной собственности без учета российской институциональной специфики. Поэтому возникает разрыв собственности *де-факто* и *де-юре* и при этом решающими оказываются неформальные, юридически неоформленные права, в которые вкладывается содержание, отличное от закрепленных в юридических контрактах норм.

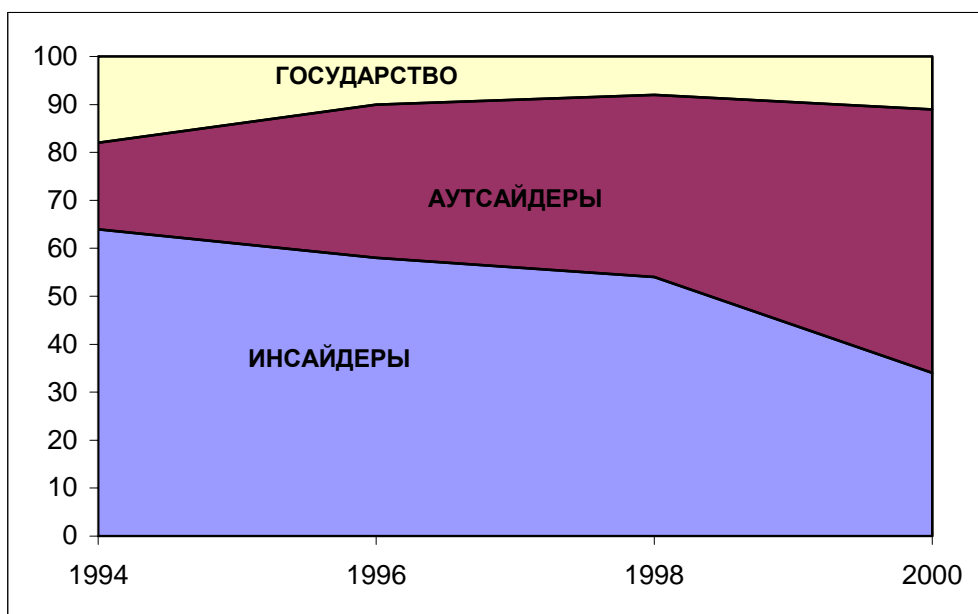


Рис. 11-5. Структура собственности крупных и средних приватизированных компаний в России, %

Главная цель данного этапа состояла, по мнению организаторов, в создании институциональных условий для становления и развития системы частной собственности по образцу западных демократий. Приватизация здесь рассматривалась как средство необходимое для подкрепления либерализационных и стабилизационных мероприятий. Импорт западных институтов прикрывал российское (восточное) содержание (см. рис. 11-5).

Начало положила массовая чековая приватизация. За чековым этапом последовал этап денежных и залоговых аукционов и инвестиционных конкурсов. И хотя этот этап продолжается и поныне (в форме единичной денежной приватизации) пик его приходится на первую половину 90-х гг.

Формальным итогом этого этапа стал тот факт, что 80% всей собственности в России перешло в частные руки. Приватизация государственной и муниципальной собственности затронула все без исключения отрасли экономики.

В результате не только в общем числе предприятий, но и в общем объеме производства и численности работников государственная собственность стала занимать подчиненное место.

Те частные руки, в которые попали самые лакомые куски бывшей государственной собственности, принадлежали главным образом выходцам из все той же советской элиты. В ходе «номенклатурной приватизации» произошел не столько обмен власти на собственность (как изначально планировалось), сколько сливание политической элиты с бизнес-элитой. Данные социологических исследований 1994 –

1995 гг. российской бизнес-элиты показали, что люди с номенклатурным прошлым составляют в ней примерно половину выборки (табл. 11-3).

Таблица 11-3

Предыдущая работа российских лидеров бизнеса (выбраны по списку 100 ведущих бизнесменов России и каталогу «Элита российского бизнеса»)

	Численность выборки, чел.	Пришедшие в бизнес с номенклатурных или высших руководящих постов	Сделавшие себя сами	Не указавшие места предыдущей работы
Респонденты 1994 г.	86	44%	56%	0
Респонденты 1995 г., в том числе работники банков	145	26%	50%	24%
	64	31%	39%	30%

Источник: Бабаева Л.В., Чирикова А.Е. Российская элита: опыт социологического анализа. Часть II. Лидеры бизнеса о себе и обществе. М.: Наука, 1996. С. 66.

Еще более нагляден процесс слияния власти и собственности при анализе историй жизни наших олигархов (табл. 11-4): из 15 человек лишь один (М.М. Фридман из «Альфа-группы») является выходцем из «грамотных специалистов» и лишь 4 не принимали прямого участия во властных структурах постсоветской России. Таким образом, наших олигархов можно считать классическим примером «бюрократической буржуазии», чьи позиции в бизнесе производны от их участия в власти.

Заметного роста эффективности российских частных предприятий в 1990-е гг. большинством исследователей не обнаружено. И это не случайно, потому что природа собственности коренным образом не изменилась. Однако это стало ясно лишь на третьем этапе.

Таблица 11-4

Российские олигархи и власть

Олигархи	Социальное положение в последние годы существования СССР	Участие во властных структурах после 1991 г.
Группа Алекперова (ОАО «Нефтяная компания «ЛУКОЙЛ»»)		
Алекперов В.Ю.	В 1991 г. – первый зам. министра нефтяной и газовой промышленности СССР. В конце 1991 г. Постановлением правительства назначен президентом концерна «ЛУКОЙЛ».	Официально не участвовал.
«Альфа – группа»		
Фридман М.М.	Конструктор завода «Электросталь», с 1988 г. частный предприниматель в кооперативе «Альфа-фото», с 1991 г. – председатель Совета директоров группы «Альфа-Консорциум»	Официально не участвовал.
Авен П.О.	В 1989 – 1991 гг. – советник МИД СССР, в 1991 г. – первый зам. министра иностранных дел России.	В 1992 г. возглавляет Министерство внешних экономических связей, позже – зам. председателя валютно-экономической комиссии Правительства РФ. В декабре 1992 г. уходит в отставку и переходит в бизнес.
Вид Л.Б.	В 1991 г. – первый зам. министра экономики и прогнозирования СССР.	В 1992 – 1995 гг. зам. директора, потом директор Центра экономической конъюнктуры при Правительстве РФ. В феврале 1996 г. переходит на работу в «Альфа-банк».
Группа Березовского-Абрамовича		
Березовский Б.А.	С 1983 г. руководитель лаборатории в Институте проблем управления, с 1989 г. – Генеральный директор дочерней сбытовой структуры «ЛогоВАЗа».	В 1992 – 1993 гг. член Совета по промышленной политике при Правительстве РФ, в 1996 – 1997 гг. – зам. секретаря Совета безопасности, позже советник Руководителя Администрации Президента РФ, в 1998 – 1999 гг. исполнительный секретарь СНГ
Абрамович Р.А.	Нет данных. Бизнесом в Москве занимается с 1992 г.	Неофициальный «кассир семьи» Президента.
Смоленский А.П.	В 1987 – 1989 гг. начальник 4-го строит.-монтажн. управления Москвы и руководитель кооператива «Москва – III», с 1989 г. руководит КБ «Столичный».	Член консультативного Совета по банковской деятельности при Правительстве РФ.

Группа Вяхирева (ОАО «Газпром»)		
Вяхирев Р.И.	В 1986 – 1989 гг. первый зам. министра газовой промышленности СССР, с 1989 г. зам. председателя правления государственного газового концерна «Газпром».	Официально не участвовал.
Группа Гусинского (группа «МОСТ»)		
Гусинский В.А.	До 1986 г. работает в сфере культуры, в 1986 г. организует кооператив «Металл», с октября 1991 г. – президент КБ «МОСТ-Банк».	Официально не участвовал.
Группа Лужкова		
Лужков Ю.М.	С 1991 г. премьер правительства Москвы, в 1991 г. зам. председателя Комитета по оперативному управлению народным хозяйством СССР.	С июня 1992 г. – мэр Москвы.
Евтушенков В.П.	В 1990 – 1991 гг. начальник Главного управления по науке и технике Мосгорисполкома, с апреля 1991 г. – председатель АОЗТ «Московский городской комитет по науке и технике».	Советник мэра Москвы.
Группа Потанина – Прохорова – Йордана		
Потанин В.О.	Работник Министерства внешней торговли СССР, с 1991 г. возглавил АООТ «Интеррос».	С августа 1994 г. член Совета по промышленной политике и предпринимательству при Правительстве РФ, в июне 1996 г. распоряжением Правительства РФ назначен членом Совета директоров РАО «Норильский Никель». Занимал много других постов.
Прохоров М.Д.	В 1989 – 1992 гг. ведущий экономист, затем начальник управления Международного банка экономического сотрудничества.	В апреле 1996 г. распоряжением Правительства РФ назначен членом Совета директоров РАО «Норильский Никель».
Группа Ходоровского («РОСПРОМ – ЮКОС»)		
Ходоровский М.Б.	В 1986 – 1987 гг. – зам. секретаря Фрунзенского райкома ВЛКСМ Москвы, в 1987 – 1989 гг. – директор Центра научно-технического творчества молодежи, с августа 1991 г. Генеральный директор межбанковского объединения МЕНАТЕП.	В 1993 – 1995 гг. – зам. министра топлива и энергетики РФ.
Группа Чубайса (РАО «ЕЭС России»)		
Чубайс А.Б.	В 1990 – 1991 гг. – первый зам. председателя горисполкома Ленсовета, председатель Комитета по экономической реформе.	В 1991 – 1992 гг. – председатель Гос. Комитета РФ по управлению государственным имуществом, в 1996 – 1997 гг. – Руководитель Администрации Президента РФ, в 1997 – 1998 гг. – министр финансов РФ, с 1998 г. – председатель правления РАО «ЕЭС Россия». Занимал много других постов.

Составлено Ю.В.Латовым по: Мухин А.А. Информационная война в России: участники, цели, технологии. М.: Издательство «Гном и Д», 2000.

Этап 3. Институционализация новой власти-собственности (с 2001 г.)

После всего хаоса, возникшего в ходе второго этапа, к концу 1990-х гг. стало очевидно, что доминирующей все-таки оказалась система власти-собственности, как на федеральном, так и на региональном уровне. Об этом свидетельствует состав российской экономической (табл. 11-3, 11-4) и политической элиты (табл. 11-5). Из советской номенклатуры вышли свыше половины лидеров партий и три четверти лиц, входящих в правительство и окружение президента. Региональная элита укомплектована советской номенклатурой в еще большей степени. Свыше четырех пятых ее выходцев работали в советском партийном, комсомольском или хозяйственном аппарате (см. табл. 11-5).

Большинство руководителей предприятий по-прежнему уповают на государство и добровольно готовы передать большую часть своей ответственности, что наглядно показывают результаты многочисленных социологических исследований. Экспресс-опрос 27 директоров крупнейших предприятий Нижегородской области, например, ясно показал, что зона ответственности областной власти по-прежнему велика, а зона ответственности бизнес-элиты по-прежнему ограничена. До сих пор бизнес-элита не является самостоятельным экономическим субъектом. Она по-прежнему стремится ограничить свою ответственность лишь внутривозвращенной деятельностью и прямыми отношения с

заказчиками и поставщиками, отдавая на откуп администрации такие важные вопросы как формирование правил доступа к ресурсам, контроль за соблюдением качества выпускаемой потребительской продукции, антикризисное управление и важнейшие вопросы социально-экономического развития региона. Большой круг вопросов сохраняется и в зоне совместной ответственности. Среди них такие важные вопросы как занятость, оплата труда, повышение квалификации, социальное и медицинское страхование, разработка стратегических планов развития крупнейших (бюджетообразующих) предприятий, важнейшие вопросы инновационной и инвестиционной политики, не говоря уже о создании инфраструктуры и лоббирования отраслевых интересов на федеральном уровне. В результате, баланс *де юре* и *де факто* складывается явно в пользу областной администрации.

Таблица 11-5

**Состав российской политической элиты высшего уровня, сер.90-х гг.
(в % к общей численности элитной группы)**

	Всего из советской номенклатуры	из партийной	из комсомоль- ской	из советской	из хозяйственной	из другой
Окружение президента	75	21,2	0	63,6	9,1	6,1
Лидеры партий	57,1	65	5	25	5	0
Региональная элита	82,3	18,7	1,8	79,5	0	0
Правительство	74,3	0	0	26,9	42,3	30,8

Источник: Политический процесс: основные аспекты и способы анализа/под ред. Мелешкиной Е.Ю.-М.:ИНФРА-М, Весь Мир, 2001, с.82.

О том, что фактически происходит не формирование системы частной собственности, а укрепление имущественного положения лиц стоящих у власти, свидетельствует и анализ двух перечней предприятий, запрещенных к приватизации. Формально (*де юре*) эти документы свидетельствуют о сокращении сферы государственной собственности и расширения собственности частной. Однако *де факто* они свидетельствуют о росте аппетитов номенклатуры.

Сравнение распределения производственных предприятий первого и второго перечней по отраслям промышленности показывает, что изменение отражает стремление чиновников получить в частные (точнее, свои) руки наиболее лакомые объекты государственной собственности (нефтяная, топливная, химическая и нефтехимическая, авиационная, атомная и т.д.) причем только на такой стадии, когда для этого созданы необходимые условия.

О доминирующем влиянии власти-собственности свидетельствует и широкое развитие интегрированных бизнес групп (ИБГ). С известной долей условности, их можно разделить по типу интегрирующих отношений на управленческие и имущественные. Первые выступают как своеобразная модификация власти-собственности, вторые как новая частная собственность.

Какие же силы заинтересованы в реставрации власти-собственности и какие в развитии системы настоящей частной собственности. Если использовать методологию М. Олсона и развиваемую сторонниками теории теории групп интересов в формировании и эволюции системы прав собственности, то их можно объединить в следующие группы.

Если в СССР интересы власти-собственности были представлены: верхушкой партийно-советского аппарата по уровням аппарата; руководством хозяйственных ведомств; командованием военно-промышленного комплекса и верхушкой репрессивного аппарата, то в постсоветской российской экономике это направление отстаивают, прежде всего:

- новая номенклатура (чиновники федеральных, региональных органов власти и муниципалитетов);
- владельцы (технократы) экспортно-сырьевых отраслей;
- владельцы (технократы) машиностроительных предприятий оборонно-промышленного комплекса;
- владельцы машиностроительных предприятий комплекса гражданских отраслей;
- военная номенклатура;

- силовые структуры (МВД, ФСБ и т.д.).

Группа заинтересованная в системе частной собственности включает в себя:

- владельцы машиностроительных предприятий комплекса гражданских отраслей;
- собственники предприятий в сфере услуг;
- подавляющее большинство промышленных фирм потребительского комплекса;
- домохозяйства (подавляющее большинство зажиточных рабочих);
- владельцы среднего и малого бизнеса.

И хотя эти группы довольно условны и внутри них еще продолжается процесс размежевания, борьба между этими группами интересов и будет определять содержание деприватизации в путинской России.



Рис. 11-6. Механизмы и инструменты отчуждения собственности в пользу государства

Источник: Совершенствование управления государственной собственностью в условиях рыночной экономики. Заключительный отчет. 2000 – М.: Межведомственный аналитический Центр, 2000,

Развитие ущербного, криминального капитализма привело к дискредитации рыночной экономики в глазах значительного большинства населения. В этих условиях нарастает недовольство результатами приватизации, которое новая администрация пытается использовать в своих целях. В 2000-2001 годах произошло значительное усиление государства. Это поставило на повестку дня вопрос о частичном пересмотре результатов приватизации. Все чаще и чаще появляются материалы, рассматривающие различные варианты деприватизации. Проанализируем один из них, а именно доклад, подготовленный Межведомственным аналитическим центром. Основные механизмы и инструменты, которые используются или, как представляется, могут использоваться для отчуждения имущества у сегодняшних частных собственников, представлены на рис. 11-6.

В докладе намечены три основных направления перехода частной собственности в руки государства:

- 1) *деприватизация* - частичное восстановления или усиления государственного контроля над уже приватизированными предприятиями;

2) *реприватизация* - повторная приватизация предприятий, в которых предыдущие собственники не выполнили инвестиционные условия и программы (по существу это смена собственника);

3) *национализация*.

Как показывает практика, наиболее интенсивно рассматриваемые механизмы используются в рамках процессов деприватизации и реорганизации предприятий с государственным участием. К основным инструментам, на основании которых такие действия могут быть произведены относятся:

А) Прямая конвертация задолженности перед бюджетом в акции предприятия;

Б) Реструктуризация бюджетной задолженности с использованием залоговых схем;

В) Приобретение акций предприятий на фондовом рынке;

Г) Переоценка и учет государственной собственности (материальных (прежде всего земля) и нематериальных (объекты интеллектуальной собственности) активов), внесенной в уставной капитал предприятий;

Д) Признание недействительными сделок приватизации на основании невыполнения инвестиционных условий;

Е) Прямой обмен акций на инвестиции.

Итак, необходимость деприватизации витает в воздухе. Однако, в каком направлении она пойдет и к каким последствиям она приведет? Возможны два варианта деприватизации: государственно-бюрократический («олигархический») и «демократический». Рассмотрим каждый из них подробнее.

Государственно – бюрократический вариант деприватизации. В случае государственно – бюрократического варианта деприватизации начнется новый виток роста системы власти-собственности. Объективно это означает «шаг назад» с точки зрения рыночных реформ, так как предпосылки становления частной собственности будут опять отложены на неопределенное время. Опыт приватизации не может не рассматриваться вне контекста зависимости от предшествующего развития. Приватизация в восточных обществах всегда выступала как временный отход от генеральной линии развития, как подготовка нового витка централизации (в соответствии с «циклом власти-собственности»).

Конечно, это не означает полного возвращения назад. Несомненно, новая централизация произойдет с учетом тех процессов, которые имели место в 1990-е годы. Однако новая централизация будет означать, что произойдет своеобразная абсорбция, включение этих элементов в традиционную систему власти-собственности, подчинения ей, использование их потенциала для укрепления ее на новом витке развития. Для того, чтобы в этом убедиться достаточно провести аналогию между советской пирамидально-сегментарной структурой и современной. Место союзного уровня занял федеральный уровень управления, место республиканского – уровень представителей Президента РФ в семи федеральных округах, место областного – уровень субъектов Федерации.

Усиление центральной власти может быть эффективно лишь при опоре на реальные экономические механизмы. Наиболее универсальными являются две основные формы вмешательства государства в экономику: это государственное предпринимательство и государственное регулирование. Первая форма ставит в повестку дня вопрос о национализации. В контексте усиления централизации национализация может охватить не отдельные предприятия, а целые подотрасли и отрасли, что приведет к дальнейшему укреплению региональной и муниципальной собственности как звеньев единой государственной собственности. Резко вырастет государственный сектор и государственный контроль за деятельностью частного сектора. В этом объективно заинтересованы центральные и местные власти. Это означает усиление не государства защищающего, а государства производящего. К тому же это может прикрываться патриотическими (сильная Россия, Великая держава и т.д.) или коммунистическими лозунгами (борьба с нищетой, социальным неравенством и т.п.) со всеми уже известными нашей стране последствиями.

«Демократический» вариант деприватизации Совсем по-другому сложится развитие в случае демократического варианта деприватизации. Демократический вариант централизации также предполагает перегруппировку собственности. Однако цель этой перегруппировки иная: максимально эффективно служить развитию рынка. Дело в том, что в настоящее время государственная собственность чрезвычайно неэффективна. Степень государственного участия в подавляющем большинстве смешанных предприятий (около 80%) не превышает 50%.

Однако еще рано говорить о том, что эта концентрация привела к существенному повышению эффективности государственного сектора. Между тем, концентрация госсобственности в ряде ключевых отраслей могла бы существенно повысить эффективность функционирования частного сектора и эффективность экономики в целом. Это, прежде всего, касается промышленной и финансовой

инфраструктуры, без укрепления которой невозможно эффективное развитие рыночной экономики. Однако это предполагает формирование государственной собственности не по остаточному принципу, не принципу служения личным интересам бюрократии, а по принципу повышения эффективности народного хозяйства в целом, принципу отвечающему долгосрочным интересам развития экономики России. Это означает коренной переход от «государства производящего» к «государству защищающему», создающему институциональные предпосылки для развития системы частной собственности. При этом а) издержки по защите этих прав несет государство (как в развитой рыночной экономике) б) права собственности могут обмениваться без высоких транзакционных издержек, обеспечивая эффективное распределение ресурсов и решая проблему внешних эффектов и с) в долгосрочной перспективе собственность защищена от экспроприации. Этот путь гораздо более сложный, однако он отвечает не сиюминутным интересам тех или иных слоев бюрократии, а всего общества в целом.

Поскольку бюрократическое регулирование наиболее велико в развивающихся и переходных экономиках, то именно в этих странах масштабы теневой экономической деятельности оказываются наиболее громадными.

Ситуация в России гораздо сложнее: выделить чисто легальный и чисто нелегальный сектора экономики довольно сложно. Почти на каждом предприятии, в той или иной пропорции, присутствует и легальная, и нелегальная деятельность. Российская экономика скорее "двухполосная", чем двухсекторная. Это, однако, не избавляет нас от необходимости исследовать эти процессы в чистом виде. Так как увеличение нелегальной деятельности сужает сферу легальной и наоборот. При этой оговорке подход Де Сото сохраняет свою применимость к нашему обществу.

Поэтому раскол общества на легальный и нелегальный бизнес "оказывает негативное воздействие на экономику в целом, выражающееся в снижении производительности, сокращении инвестиций, неэффективности налоговой системы, удорожании коммунальных услуг, замедлении технического прогресса и многочисленных трудностях в формулировании макроэкономической политики"⁹, и отнюдь не освобождает общество от необходимости совершенствования институциональной структуры.

Не следует думать, что Де Сото абсолютизирует принятые законы. Я, как и Де Сото, далек от юридического фетишизма и поэтому считаю, что важно не только принятие хороших законов, но и прежде всего обеспечение мер по их реальному воплощению в жизнь. Без эффективной системы обеспечения их претворения в жизнь, без принуждения (enforcement), вряд ли заработают в России даже самые лучшие законы. Однако принятие таких законов минимально необходимо.

Следующим шагом является создание таких условий, которые У. Нисканен назвал "мягкой инфраструктурой". Введенное У. Нисканеном понятие "мягкая инфраструктура" означает увеличение экономических прав человека (укрепление доверия, прав собственности, честности и ответственности при выполнении контрактов, повышения терпимости к инакомыслию, обеспечение гарантий прав меньшинства и т.п.) и создание таких неформальных "правил игры", без которых функционирование рыночной экономики невозможно.

Важно последовательно проводить различия между позднефеодальным стяжательством и раннекапиталистическим предпринимательством, т.е. деланием денег путем надувательства и обмана и деланием денег в соответствии с законами рынка, в соответствии с законами конкуренции. Необходимо создание такой атмосферы, при которой большинству участников рынка станет невыгодно позднефеодальное стяжательство, а выгодно раннекапиталистическое предпринимательство. Только при обеспечении таких правил игры заработают "хорошие законы".

Однако в современной России к порочным кругам в экономике добавляются порочные круги политической нестабильности. В условиях нестабильного политического режима высока опасность нарушения прав собственности, национализации частных предприятий, ограничения вывоза прибылей и т.д. Всё это резко повышает транзакционные издержки. Угроза экспроприации в случае прихода к власти крайне левых (или правых) партий, а также высокие транзакционные издержки не благоприятствуют привлечению в страну иностранных инвестиций, с одной стороны, и увеличивают бегство национального капитала за границу, с другой. Низкие темпы сбережения отражаются на низких темпах инвестирования, что приводит к стагнации или даже падению национального производства, высокому уровню инфляции, что, кроме всего прочего, способствует росту маргиналов и усилению социальной напряженности. Рост бедности и обострение социальных конфликтов, в свою очередь, создает благоприятную почву для

⁹ Там же. С. 216.

популяризации идей крайне левых (или правых) группировок, а это создает угрозу резких политических изменений, со всеми вытекающими из них негативными последствиями.

Сложность ситуации заключается также и в том, что негативные количественные изменения, накапливаясь, переходят в новое качественное состояние. Возникают так называемые "институциональные ловушки", приводящие к тому, что дальнейшее развитие начинает идти не в сторону рынка, а в направлении к псевдорыночным формам и воспроизводству неотрадиционных отношений¹⁰.

Какие же следует сделать выводы? Нам необходимо понимание, какую систему экономических связей мы хотим создать, какие инструменты проведения реформ можно использовать в конкретных условиях современной России. Таким образом, общество предъявляет социальный заказ на разработку российской модели смешанной экономики. Создать такую модель можно только при ясном понимании ее сходства и отличия от других моделей развития экономики. При этом важно не совершить ошибку, противоположную первоначальной, - не преувеличить степени отличия российского хозяйства от зарубежных моделей.

Необходимо четко понимать, что надежды построить преуспевающую рыночную экономику за ближайшие "500 дней" есть бесполезная и вредная иллюзия. Рыночная модернизация экономики России – длительный процесс, и нам надо найти в себе мужество научиться жить самим и научить других жить в этих непростых условиях. В связи с этим резко возрастает роль экономического образования вообще и экономической науки в частности.

Идеи теорий развития, представляют огромную ценность для современной России. Особенно это относится к институциональным концепциям, которые в нашей стране пока еще слабо известны не только широкой общественности, но даже специалистам. В связи с этим первостепенной задачей экономистов должны стать их изучение и максимальная популяризация.

¹⁰ Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы. // *Экономика и математические методы*. 1999. т. 35. вып.2. (<http://www.cemi.rssi.ru/publicat/e-pubs/ep99001.zip>).

ЛЕКЦИЯ 12. СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА РОССИЙСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ

12.1. Рекомендации для России: типичные ошибки в выборе приоритетов

Прежде всего, надо указать на те характерные ошибки в выборе приоритетов экономической политики, которых следует избегать.

Экономическая политика НЕ должна:

1. Формулироваться с акцентом на «восстановление» и «выживание»;

Ликвидация разрушительных последствий трансформационного шока 1990-х гг. в основном уже завершена. Сейчас ВВП России составляет примерно 90% уровня дореформенного 1990 г. Поскольку экономика демонстрирует 5-7% ежегодного прироста (это выше среднемирового темпа в 4%), то к 2008 г. мы гарантированно превысим предкризисный уровень. Инфляция тоже давно вошла в нормальные рамки 8-10% ежегодного прироста. Россия в настоящее время – нормальная по среднемировым стандартам страна. Таким образом, истеричные лозунги о необходимости бороться с кризисом, неминуемой близкой катастрофой и т.д. следует оставить на долю политических маргиналов.

2. Основываться на противопоставлении рынка и демократии, с одной стороны, социальной справедливости, с другой стороны;

Демократия и рынок в принципе не могут считаться целями экономической политики; они – лишь методы достижения целей. Ни демократия, ни рынок сами по себе не являются идеальными методами, которые автоматически создают наилучший общественный порядок.

Таблица 12.1.

Вклад отдельных отраслей в экономический рост (процентные пункты ВВП)

	1999-2001 гг. внутренне-ориентированный рост			2002-2004 Экспорто-сырьевой рост		
	Средне-годовые темпы прироста	Процентных пунктов	%	Средне-годовые темпы прироста	Процентных пунктов	%
Темп прироста ВВП (в том числе за счёт:	7,1	7,1	100	6,4	6,4	100
Нефтегазовой промышленности	3,9	0,4	5	8,0	0,7	11
Сырьевых отраслей (металлургия, химия, лес)	11,1	1,0	14	5,8	0,5	8
Обрабатывающей промышленности (машиностроение, лёгкая, пищевая)	12,2	1,1	15	7,3	0,7	10
Строительства	11,0	0,7	10	9,0	0,6	10
Сельского хозяйства	13,7	0,9	12	3,8	0,3	4
Торговли	4,5	1,2	17	9,7	2,3	36
Транспорта и связи	7,1	0,7	10	8,0	0,7	11
Нерыночных услуг	0,9	0,1	1	2,8	0,2	3
Других товаров и услуг	5,4	1,1	16	1,9	0,3	5

Источник: доклад А.Р. Белоусова «Долгосрочные тренды Российской экономики», 2005, с. 11.

3. Основываться на противопоставлении государства и рынка;

В современной рыночной экономике «провалы рынка» (монопольная власть, несовершенная информация, внешние эффекты, производство общественные блага) преодолеваются расширением функций государства. Однако вмешательство государства нередко приводит к случаям, когда правительство не в состоянии обеспечить эффективное распределение и использование общественных ресурсов. Возникают «провалы государства» (ограниченность необходимости для принятия решений

информации, несовершенство политического процесса, слабость контроля над бюрократией, неспособность государства полностью предусмотреть и контролировать ближайшие и отдаленные последствия принятых им решений).

Необходимо в новых исторических условиях, с одной стороны, определить границы и методы государственного воздействия на экономическую жизнь, а с другой, активно защищать основы экономики от силового, разрушительного вмешательства в неё государства.

4. Выдвигать в центр внимания заботу о какой-то одной социальной группе – бедных, предпринимателях, русских и т.д.;

Общество развивается как единое целое, где каждый зависит от всех. Создание «любимчиков» приводит к отчуждению от них других членов общества, к «перетягиванию одеяла» (рентоискательской деятельности) и к нарастанию социальной напряженности и конфликтов. Формулируемая программа должна иметь общенациональное звучание, служить средством консолидации нации.

5. Формулироваться главным образом в терминах показателей системы национального счетоводства («удвоить темпы экономического роста», «догнать и перегнать Америку по среднедушевым показателям...»);

Сами по себе показатели СНС плохо отражают качественные изменения – за ростом ВВП может скрываться сильный рост социальной дифференциации, моноотраслевая специализация и т.д. Между тем российское общество нуждается не в расширенном воспроизводстве современной структуры, а в структурных сдвигах.

6. Нацеливать на нереальные цели, навеянные ложной ностальгией по СССР.

В настоящее время Россия – экономически «средне-слабая» страна. В ближайшее десятилетие мы можем соревноваться только со странами «нашей лиги» - такими как Испания, Мексика, Южная Корея, Турция. Такой выбор ориентиров не должен восприниматься как самоприношение: в мире есть немало крупных стран со славной историей, которые могут только мечтать о современном российском уровне развития (Китай, Индия, Иран). В то же время не следует забывать, что Россия является ядерной державой и членом Совета Безопасности ООН и «Большой восьмёрки» (и даже председательствующим в ней в 2006). Однако по экономическим показателям наша страна ещё не вполне вписывается в «Большую восьмёрку», и нам данный аванс ещё следует оправдать, и сделать всё возможное, чтобы сохранить статус мировой державы.

Таблица 12.2.

Основные характеристики секторов российской экономики

	Добавленная стоимость	Экспорт	Численность занятых	Основные фонды	Налоговые платежи
Российская экономика - всего	100	100	100	100	100
Экспортно-сырьевой сектор	16,8	70,6	5,6	9,1	40,3
Внутренне-ориентированный сектор	15,2	9,9	27,5	9,2	11,3
Торговля	21,1	-	17,2	2,0	19,1
Инфраструктурные отрасли	10,0	4,3	8,6	36,9	8,0
Сектор социальных услуг	9,1	2,6	23,2	32,9	1,6
Другие отрасли экономики	27,9	12,6	17,8	9,9	19,6

Источник: доклад А.Р. Белоусова «Долгосрочные тренды Российской экономики», 2005, с. 17.

12.2. Тактические приоритеты

Сформулируем тактические приоритеты на ближайшие годы. Политическое движение, претендующее на роль лидера российской модернизации, должно сформулировать конкретные

мероприятия, которые бы обозначили общий вектор изменений, дали бы быстрый позитивный эффект и нашли бы поддержку у максимально широких кругов избирателей.

Можно предложить следующие «быстрые» мероприятия.

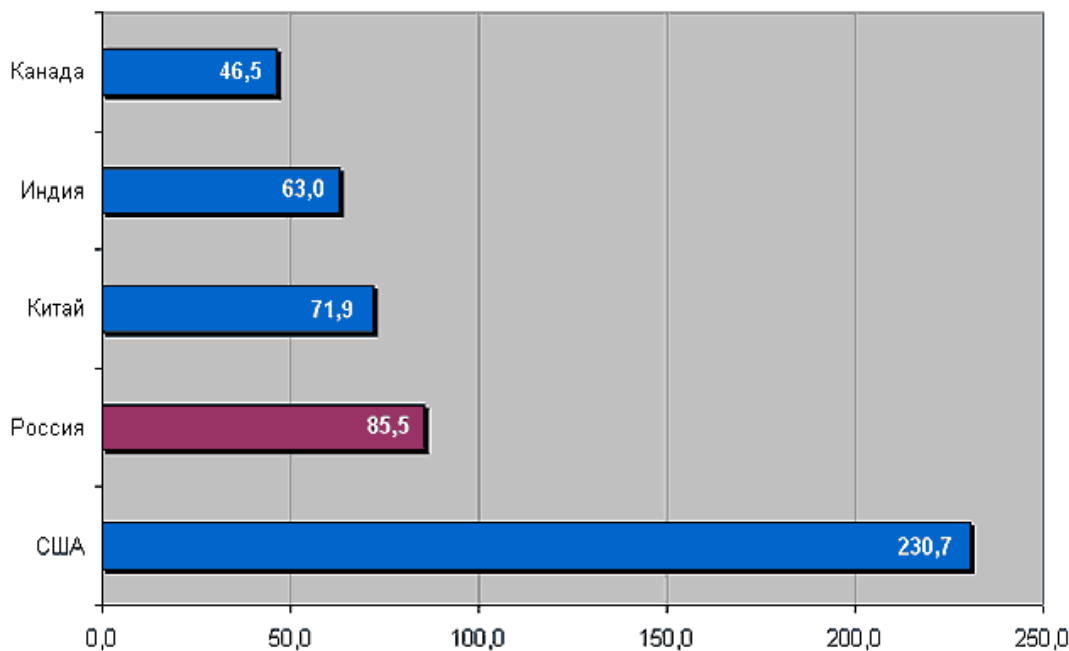


Рис 12.1. Российские железные дороги в мировой железнодорожной системе. Эксплуатационная длина, тыс.км

Источник: www.rzd.ru

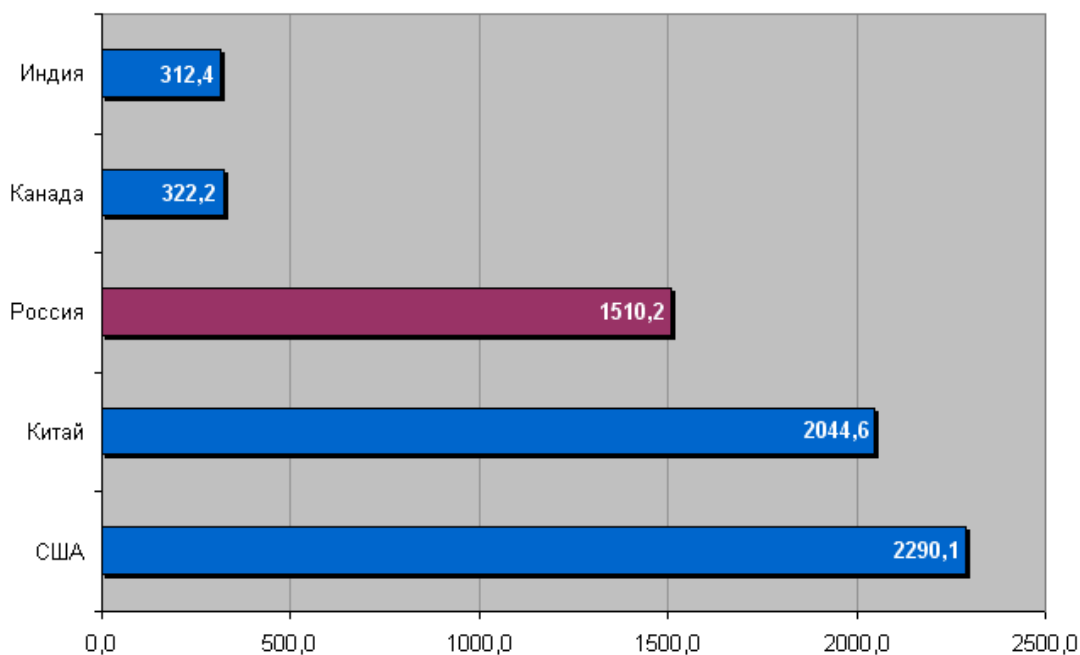


Рис 12.2. Российские железные дороги в мировой железнодорожной системе. Грузооборот, млрд. т/км.

Источник: www.rzd.ru

1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЕСПОСОБНОСТЬ

В последние годы значительный вклад в экономический рост составляли отрасли ТЭК. Если в 1999-2001 гг преобладал внутреннеориентированный рост, то в 2002-2004 – экспортно-сырьевой (см табл. 12.1). Однако это не значит, что в этой области всё обстоит хорошо. Если мы хотим опереться на развитие топливно-энергетического комплекса, то его необходимо модернизировать, то есть научиться добывать нефть и газ более современными способами. Разведанные мировые запасы природного газа – 148.9 трлн. м3. При современном уровне потребления их хватит более чем на 70 лет. Разведанные запасы

природного газа – 48 трлн. м3 (32% мирового).

Степень использования начальных запасов крупных газовых месторождений России:

Вуктыльского – 79,3%

Оренбургского – 45,6%

Северо-Кавказских 80-100%

В Надым-Пуртазовском существенно отработанны наиболее эффективные сеноманские залежи

Вынгапуровского месторождения 66,2

Медвежьего месторождения 62,6

Уренгойского месторождения 44,4

Ямбургского месторождения 25,5

Прогнозируемые ресурсы природного газа в России – 166,8 трлн. м3

Они сосредоточены главным образом в Западной Сибири, Восточной Сибири, На Дальнем Востоке. Свыше 42% ресурсов связано с акваториями морей – Карского и Баренцева.

Для реализации этого потенциала необходимо применение новых технологий. Аналогичная проблема встаёт и перед нефтяным сектором. Мы до сих пор не умеем добывать нефть на шельфе. К тому же не всегда рационально используем полученные энергоносители. Необходимо развивать энергосбережение, новые технологии в области транспортировки энергии и энергоносителей. Использование высоких цен на нефть смогло бы создать предпосылки для эффективного использования стабилизационного фонда, средства которого могли бы быть направлены на модернизацию экономики.

Данные, представленные в табл. 12.2 наглядно показывают, что больше 70% экспорта обеспечивает экспортно-сырьевой сектор, в котором используется около 9% основных фондов, занято менее 6% трудоспособного населения и который даёт свыше 40% налоговых поступлений. В секторе социальных услуг сейчас занят почти каждый четвёртый россиянин, сосредоточена треть основных фондов, однако вклад этого сектора в экспорт и налоговые платежи гораздо скромнее, и составляет 2,6% и 1,6% соответственно. Нуждается в значительной модернизации инфраструктурная отрасль, недостаточно эффективно используется железнодорожный транспорт. Россия превосходит Китай по протяжённости железных дорог, однако значительно уступает ему по грузообороту (см. рис 12.1 и 12.2). Это несмотря на то, что Россия удобно расположена между Востоком и Западом, и РЖД может быть использована для организации транзита.

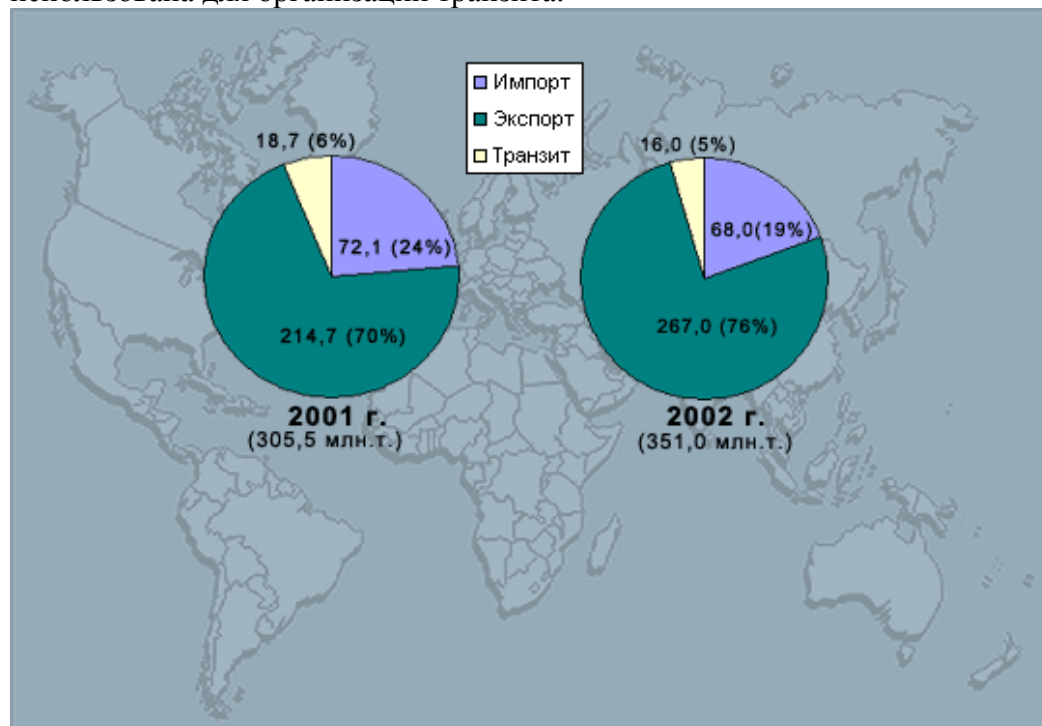


Рис 12.3. Перевозки внешнеторговых и транзитных грузов Российскими железными дорогами в 2001-2002 гг, млн.т

Источник: www.rzd.ru

Полученные средства можно было бы использовать для развития передовых технологий. Именно на это нацелен план Министерства экономического развития и торговли, согласно которому удвоение

ВВП к 2015 году может произойти только благодаря активной деятельности государства (вариант 3) и при благоприятной внешнеэкономической конъюнктуре (см. табл. 12.3). Если государство не предпримет активные шаги по модернизации экономики, удвоения экономического потенциала не произойдет, и ВВП вырастет к 2015 году только на 76% (вариант 1).

Таблица 12.3.

Основные социально-экономические показатели (темпы роста, %) Доля основных сфер экономики в ВВП и инвестициях (в %)

Показатель	Вариант прогноза	Отчет	Оценка	Прогноз (среднегодовой темп роста)			2012 к 2003, %	2015 к 2004, %
		2004	2005	2006-2008	2009-2010	2011-2015		
ВВП	1			5,6	5,1	4,9	163	176
	2	7,2	6,4	5,8	6,0	6,7	172	196
	3			6,0	6,2	6,8	174	198-200
Производство промышленной продукции	1			3,9	3,9	3,6	144	151
	2	6,1	4,1	4,6	5,2	5,6	156	173
	3			4,6	5,3	5,6	156	173
Инвестиции в основной капитал	1			8,5	8,1	8,4	215	246
	2	10,9	10,3	9,8	9,8	11,1	244	297
	3			11,1	10,8	11,2	260	315
Реальные располагаемые денежные доходы населения	1			8,0	6,6	6,2	195	211
	2	9,9	9,1	8,9	7,4	7,2	206	230
	3			9,1	7,4	7,2	207	231
Оборот розничной торговли	1			8,5	7,0	6,7	210	227
	2	12,5	11,8	9,7	7,6	7,2	221	242
	3			10,0	7,8	7,3	226	248
Экспорт товаров*	1			3	1,0	1,6	146	126
	2	21,9	4,2	3	2,2	4,4	158	148
	3			3,5	2,0	3,8	158	144
Импорт товаров*	1			13,3	7,6	6,0	272	275
	2	18,5	22,2	17,7	10,1	8,7	341	366
	3			17,9	11,3	9,0	371	400

Источник: Долгосрочный прогноз роста российской экономики, Доклад МЭРТ РФ, с. 11.

Примечание: первый сценарий – базовый, второй – инновационно-активный, третий – инновационно-активный с высокими ценами на нефть; * темпы роста экспорта и импорта в физическом выражении.

2. Личная Свобода

Безусловным приоритетом является развитие и укрепление личной свободы. Однако для этого необходимо поднятие материального благосостояния, поскольку обнищавший забитый человек далеко не всегда может воспользоваться своей личной свободой.

Необходимо формирование национально ориентированного ведущего слоя общества. Не секрет, что в 90-е годы сложилась так называемая «оффшорная аристократия», которая перевела свои капиталы в зарубежные страны. Не удивительно, что такая страна, как Кипр вышла в последние годы на одно из первых мест по вывозу капитала в Россию. В действительности это российский капитал, который находится в подобного рода оффшорных зонах. Беда не только в бегстве капитала; беда в том, что наша бизнес-элита не превращается в национальную буржуазию и связывает своё будущее с зарубежными странами.

Другой составной частью национально ориентированного ведущего слоя общества является бюрократия, которая постепенно превращается из советской номенклатуры в компетентных государственных служащих – неотъемлемой части современного западного общества.

В формировании национальной элиты важную роль должна сыграть современная система образования и культура. К сожалению, и здесь существует много проблем. В настоящее время происходит расслоение российских вузов, которые усиливают и воспроизводят дифференциацию постсоветского общества. Даже в Советском Союзе существовало больше возможностей для представителей региональных центров пробиться на вершину пирамиды.

3. Социальная Справедливость

Реализации социальной справедливости будут способствовать:

- Улучшение жилищных условий россиян базовое направление повышения их благосостояния,

развивая систему долгосрочного кредитования и ужесточая противодействие экономической преступности в жилищном строительстве и стимулируя конкурентоспособность жилищного строительства.

- Создание среднесрочной программы повышения доходов ряда работников государственной службы – учителей, врачей, работников правоохранительных органов (акцент надо делать не на немедленном повышении, а на стабильном росте доходов, связанном с показателями эффективности их работы).

- Введение более строгих наказаний за коррупцию должностных лиц, внедрение принципа круговой поруки (при выявлении факта коррупции строго проверяются все ближайшие коллеги взяточника и задерживаются их служебный рост).

- Повышение прозрачности доходов. Высшим должностным лицам и ведущим предпринимателям предлагается публично (в Сети) размещать информацию о своем личном имуществе.

- Поощрение меценатства. Государство предлагает предпринимателям заниматься меценатством в пользу организаций культуры и науки, гарантируя освещение этих PR-мероприятий в СМИ и налоговые льготы.

12.3. Стратегические задачи

Теперь необходимо сформулировать стратегические приоритеты (на ближайшее десятилетие). Эти приоритеты должны указывать желаемые изменения самых общих «правил игры», которые воспринимаются и как цель, и как средства ее достижения. Рассмотрим их также с точки зрения личной свободы, социальной справедливости и экономической дееспособности.

Охарактеризуем каждое из этих направлений подробнее

1. ЛИЧНАЯ СВОБОДА

Для развития личной свободы необходимо, прежде всего, укрепление доверия между субъектами. Современные экономисты и социологи называют фундаментальными институтами именно доверие между гражданами и доверие граждан к социально-экономическим организациям (государству, банкам и т.д.). Также важную роль играют развитие гарантий частной собственности и систематическая экономическая политика, содействующая свободе.

Не следует воспринимать всякое усиление российского государства как покушение на личную свободу. Если государство создаёт равные для всех правила игры, защищает малообеспеченные слои населения, требует честной уплаты налогов, добивается своевременной выплаты пенсий и зарплат, то в этом трудно усмотреть покушение на демократию.

2. СОЦИАЛЬНАЯ СПРАВЕДЛИВОСТЬ

Институциональные приоритеты должны суммироваться каким-то емким и многозначным лозунгом, который был бы привлекателен для россиян разной идеологической ориентации. Возможны, скажем, следующие варианты:

- «Поставить рыночное хозяйство на службу социальному».
- «Бедными можно быть поодиночке; чтобы достойно жить, мы должны действовать сообща».
- «Основа России – средний класс».
- «Сломать административные барьеры, создать общественный контроль».
- «Стимулировать «региональные локомотивы роста».
- «Осуществлять адресную поддержку уязвимых регионов и обеспечение в них условий для улучшения качества жизни населения как одного из критериев целостности России».

3. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЕСПОСОБНОСТЬ

Повышая экономическую дееспособность, можно предложить следующий набор институциональных приоритетов:

- Создание и поддержание конкурентного порядка, усиление антимонопольной деятельности.
- Переключение приоритетов хозяйственной деятельности с рентоискательной на производительную деятельность и повышение имиджа честного предпринимательства. В 1990-2000-е гг. доход предпринимателей (особенно, высшего звена) сильнее зависел от их участия в «политических играх» и от элементарной коррупции, чем от совершенствования производства. В результате российские

бизнесмены приобрели крайне негативную репутация «легальных преступников», рядовые россияне одобряют любые меры по «раскулачиванию». Чтобы бизнес завоевал уважение россиян, необходимо минимизировать коррупцию и ввести лоббизм в правовые рамки.

- Независимость страны от внешнего экономического давления. Следует добиваться независимости от «нефтедолларов» и от зарубежных кредиторов (типа МВФ). При этом категорически не следует отказываться ни от экспорта нефти и газа, ни от использования зарубежных кредитов. Речь идет о том, чтобы никакие зарубежные события и организация не могли оказывать существенного влияния на выбор россиянами путей развития своей страны.

- Проведение разумного протекционизма в переходный период. Защита национальной промышленности и в этой связи оправданность мер по защите внутреннего рынка, особенно в переходный период, пока хозяйственное развитие в стране не набрало необходимый темп.

- Рост привлекательности России для притока из-за рубежа работников. В ближайшие годы Россия обречена жить под дамокловым мечом «демографической катастрофы» - сокращения числа граждан в трудоспособном возрасте. Поэтому одним из важнейших приоритетов должно быть расширение использования иностранной рабочей силы – главным образом, из ближнего зарубежья.

- Развитие интеграционных отношений со странами ближнего зарубежья («экономическое восстановление единого постсоветского пространства»). Во всем мире укрепляются интеграционные блоки, экономически объединяющие страны с общими границами и с общими проблемами развития (ЕС, НАФТА, АТЭС). Дезинтеграция постсоветского пространства должна смениться интеграцией. Россия не собирается покушаться на политическую независимость Украины, Казахстана, Белоруссии и т.д., но должна твердо держаться курса на их экономическое объединение.

В качестве лозунгов возможны следующие варианты:

«Россия учится у Запада и Востока, с тем, что бы быть самобытной евразийской экономической державой.

«Немцы создали эффективную модель социального рыночного хозяйства XX века, россияне создадут эффективную модель социального рыночного хозяйства XXI века».

«Россия будет изменяться, не изменяя себе».



Нуреев Рустем Махмутович

Заслуженный работник Высшей школы РФ, доктор экономических наук, профессор, руководитель департамента экономической теории ГУ-ВШЭ, профессор МГУ им. М.В. Ломоносова, заведующий кафедрой Национальной экономики РЭА им. Г.В. Плеханова, член Европейской ассоциации научных и учебных институтов по проблемам развития (EADI), участник конференций по проблемам общественного выбора (PCS) и Международного общества специалистов в области новой институциональной экономики (ISNIE), участник международных исследовательских проектов.

Сфера профессиональных интересов: микроэкономика, экономика развития, теория общественного выбора, институциональная экономика, экономическая история.

Имеет более 200 публикаций, его научные статьи были опубликованы в США, Германии, Польше, Словакии.

В 1972 году закончил экономический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова. В 1977 году защитил кандидатскую диссертацию, в 1990 – докторскую диссертацию.