



ЕВРАЗИЙСКАЯ
ПОЛИТИЧЕСКАЯ
ЭКОНОМИЯ

УЧЕБНИК 

Санкт-Петербург
2016

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

КАФЕДРА ОБЩЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ
И ИСТОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

ЕВРАЗИЙСКАЯ ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ

Учебник

*Под редакцией И. А. Максимцева,
Д. Ю. Миропольского, Л. С. Тарасевича*

Рекомендовано Научно-методическим советом федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Санкт-Петербургский государственный экономический университет» в качестве учебника для студентов, обучающихся по направлениям подготовки: 38.03.01 «Экономика»; 38.03.03 «Управление персоналом»; 38.03.04 «Государственное и муниципальное управление»; 38.03.05 «Бизнес-информатика»; 38.03.06 «Торговое дело»; 38.03.02 «Менеджмент»; 40.03.01 «Юриспруденция»; 41.03.01 «Зарубежное регионоведение»; 41.03.05 «Международные отношения»; 42.03.01 «Реклама и связи с общественностью»; 43.03.02 «Туризм»; 10.03.01 «Информационная безопасность»; 09.03.02 «Информационные системы и технологии» (квалификация (степень) «бакалавр»); 38.05.01 «Экономическая безопасность»; 38.05.02 «Таможенное дело» (квалификация «специалист»)

ИЗДАТЕЛЬСТВО
САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА
2016

ББК 65.01

E22

Евразийская политическая экономия : учебник / под ред.
E22 И. А. Максимцева, Д. Ю. Миропольского, Л. С. Тарасевича. – СПб. :
Изд-во СПбГЭУ, 2016. – 767 с.

ISBN 978-5-7310-3484-5

Современные курсы политической экономии (экономической теории) изучают либо принципы функционирования экономики западного типа, либо то, как развивающиеся страны должны копировать экономику Запада.

Предлагаемый курс ориентирован на изучение фундаментальных оснований устойчивого существования и самостоятельного развития экономик незападного (евразийского типа). Теоретический смысл учебника заключается в систематическом изложении законов азиатского способа производства на аграрной, индустриальной и информационной стадиях. Практический смысл состоит в методологическом обосновании эффективного развития Евразийского экономического союза и подготовке специалистов, способных работать в рамках ЕАЭС. Учебник рассчитан на бакалавров.

ББК 65.01

Редакционная коллегия: А. А. Ананьев, Н. Ф. Газизуллин,
А. Е. Карлик, И. А. Максимцев, Д. Ю. Миропольский,
А. Н. Петров, В. Г. Шубаева, Л. С. Тарасевич

Рецензенты: д-р экон. наук, проф. **М. И. Кротов**
д-р экон. наук, проф. **В. Т. Рязанов**

ISBN 978-5-7310-3484-5

© СПбГЭУ, 2016

БК 65.01
E22

Eurasian political economy : coursebook / ed. by I. A. Maksimtsev, D. Y. Miropolsky, L. S. Tarasevich. – SPb. : SPbGEU publising, 2016. – 767 p.

ISBN 978-5-7310-3484-5

Modern trends in political economy (economic theory) are directed at studying either principles of functioning of Western-type economy or the way the developing counties should use to copy Western economy.

The proposed course is oriented at studying basics of stability and independent development of non-Western (Eurasian) economies. From the theoretical point of view, the course book gives systematic explanation of laws of the Asian production method on the agrarian, industrial and informational stages. The practical value is provided by the methodology for effective development of the Eurasian economic union and preparation of specialists able to work within the EAEU. The course book is intended for bachelors.

БК 65.01

Editorial board: A. A. Ananyev, N. F. Gazizullin, A. E. Karlik,
I. A. Maksimtsev, D. Y. Miropolsky, A. N. Petrov, V. G. Shubaeva,
L. S. Tarasevich

Reviewd by: Dr. Sc. (Econ.), Prof. **M. I. Krotov**
Dr. Sc. (Econ.), Prof. **V. T. Ryazanov**

ISBN 978-5-7310-3484-5

© SPbGEU, 2016

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие	18
Введение	20
ЧАСТЬ I. ЕВРАЗИЙСКАЯ ЭКОНОМИКА В ЕЕ ОТНОШЕНИИ К ЭКОНОМИКЕ КАК СИСТЕМНОМУ ЦЕЛОМУ	25
Глава 1. Предмет и метод евразийской политической экономии....	25
§ 1. Проблема изучения евразийской экономики как целого. Евразийское направление в политической экономии	25
§ 2. Имеет ли евразийская политическая экономия особый метод исследования?	33
§ 3. Соотношение предметов политической экономии в целом и евразийской политической экономии в частности.....	39
§ 4. Функции евразийской политической экономии.....	43
Глава 2. Евразийская экономика в историко-логическом движении хозяйства	48
§ 1. Стадиальный и цивилизационный подходы применительно к развитию евразийской экономики	48
§ 2. Формационный подход. Проблема азиатского способа производства.....	51
§ 3. Евразийская экономика в контексте трех эпох развития продукта	52
Глава 3. Экономика и человек	63
§ 1. Маржинализм и марксизм о соотношении экономики и человека.....	63
§ 2. Сотворение продукта человеком.....	65
§ 3. Экономический человек западного типа и экономический человек евразийского типа	71
Глава 4. Экономика и природа.....	72
§ 1. Универсум, человек, продукт.....	72
§ 2. Производит ли природа?.....	76
§ 3. Три эпохи в отношениях экономики и природы. Особенное влияние природных факторов на евразийскую экономику.....	81

Глава 5. Продукт как субъективный процесс. Иррационально действующий индивид.....	89
§ 1. Маржинализм и марксизм о субъективных началах экономики	89
§ 2. Осознаваемая и неосознаваемая экономическая мотивация евразийского человека в отличие от западного человека.....	92
ЧАСТЬ II. ЭПОХА ДО РАЗДЕЛЕНИЯ ТРУДА: ИСХОДНЫЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЕВРАЗИЙСКОЙ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ	102
Глава 6. Элементарные акты производства и потребления	102
§ 1. Простейшая взаимосвязь производства и потребления. Переход от природных к хозяйственным процессам в эпоху до разделения труда.....	102
§ 2. Производство.....	105
§ 3. Потребление.....	113
§ 4. Переход производства в потребление и потребления в производство. Экономические силы человека вообще и евразийского человека в частности	118
Глава 7. Экономическое количество: теория стоимости (ценности)	128
§ 1. Теория предельной полезности и трудовая теория стоимости. Их неспособность отразить евразийскую реальность	128
§ 2. Образование стоимости: процесс производства	142
§ 3. Образование стоимости: процесс потребления.....	154
§ 4. Влияние бессознательной мотивации на оценку стоимости результата и стоимости затрат	160
§ 5. Стоимость в экономике евразийского типа. Принцип объема... ..	164
§ 6. Экономические отношения человека вообще и евразийского человека в частности.....	170
Глава 8. Исходная модель хозяйственной системы.....	176
§ 1. Базовые и пионерные продукты	176
§ 2. Стоимость базовых и пионерных продуктов. Простейшая хозяйственная система как таковая	179
§ 3. Взаимодействие экономических сил и экономических отношений человека. Начальная типология хозяйственных систем. Простейшая модель евразийской хозяйственной системы.....	183

§ 4. Понятие экономической культуры. Экономические культуры Восточной Евразии.....	190
--	-----

ЧАСТЬ III. ЭПОХА РАЗДЕЛЕНИЯ ТРУДА: ЕВРАЗИЙСКАЯ АЛЬТЕРНАТИВА 197

Раздел I. Общая характеристика эпохи разделения труда..... 197

Глава 9. Процесс разделения труда – основа возникновения экономик евразийского типа 197

§ 1. Маржинализм и марксизм о разделении труда..... 197

§ 2. Понятие и виды разделения труда: специфика евразийского пространства..... 203

§ 3. Экономические отношения в эпоху разделения труда: евразийская модель

211

§ 4. Влияние характера специализации и концентрации на формирование хозяйств рыночного и планового типа. Тайна азиатского способа производства..... 220

Глава 10. Собственность в хозяйственных системах евразийского типа 240

§ 1. Собственность: понятие, типы и формы..... 240

§ 2. Собственность в евразийской экономике

254

§ 3. Собственность и эксплуатация. Восточная Евразия между индивидуальной и коллективной эксплуатацией..... 259

Глава 11. Цивилизации: экономический механизм возникновения, расцвета и гибели. Перспективы евразийской цивилизации 264

§ 1. Цивилизации, цивилизованные и нецивилизированные сообщества: критерии классификации..... 264

§ 2. Евразийские цивилизации – цивилизации рыночного или планового типа?..... 273

§ 3. Богатство и прогресс в евразийских цивилизациях..... 276

§ 4. Возникновение, расцвет и гибель евразийских цивилизаций 280

Раздел II. Аграрная стадия разделения труда: начало формирования противоположных хозяйственных систем..... 285

Глава 12. Общая характеристика аграрной стадии разделения труда..... 285

§ 1. Переход от охоты и собирательства к сельскому хозяйству на евразийском пространстве. Формации и цивилизации на аграрной стадии	285
§ 2. Особенности разделения труда в евразийской аграрной экономике.....	290
§ 3. Зачатки индустриального развития. Почему Европа опередила Индию и Китай?	295
Глава 13. Аграрные хозяйственные системы противоположного типа	301
§ 1. Собственность, стоимость и деньги в аграрной экономике. Природа евразийских денег.....	301
§ 2. Аграрные хозяйственные системы западного типа	306
§ 3. Аграрные хозяйственные системы евразийского типа	312
Раздел III. Индустриальная стадия разделения труда: развитая противоположность рыночной и плановой хозяйственных систем. Место Восточной Евразии в этой противоположности ...	317
Глава 14. Общая характеристика индустриальной стадии разделения труда.....	317
§ 1. Аграрная экономика – ресурсная основа индустриальной	317
§ 2. Развитие индустриальной экономики на собственной основе... ..	321
§ 3. Индустриализация сельского хозяйства. Рента и цена земли на индустриальной стадии	328
§ 4. Воспроизводство индустриального типа	335
§ 5. Возникновение индустриальных экономик рыночного и планового типов. СССР как евразийская индустриальная экономика планового типа	345
Глава 15. Рыночная хозяйственная система – основные параметры функционирования и развития. Место рынка на евразийском пространстве	351
§ 1. Маржинализм и марксизм о капитализме	351
§ 2. Индивидуальная частная собственность и торговая сделка	356
§ 3. Прибыль, конкуренция и эксплуатация	361
§ 4. Экономическая свобода и государство	367
§ 5. Центры капитализма в Восточной Евразии: отличия от западного капитализма	373

Глава 16. Фазы воспроизводства в рыночном хозяйстве: евразийская специфика	385
§ 1. Производство в условиях рынка.....	385
§ 2. Распределение в рыночной экономике.....	397
§ 3. Рыночный обмен.....	404
§ 4. Личное потребление в условиях рынка.....	409
Глава 17. Воспроизводство рыночного типа как единый процесс	413
§ 1. Общая характеристика капиталистического воспроизводства евразийского типа.....	413
§ 2. Воспроизводство на уровне отдельного предприятия.....	417
§ 3. Воспроизводство на уровне национального хозяйства.....	420
§ 4. Расширенное воспроизводство в двухсекторной модели. Характеристики роста в странах евразийского капитализма.....	427
§ 5. Особенности евразийского экономического цикла.....	434
Глава 18. Денежное обращение, кредит и финансы в рыночном хозяйстве евразийского типа	445
§ 1. Деньги.....	445
§ 2. Капитал, приносящий проценты.....	447
§ 3. Кредитно-банковская система.....	451
§ 4. Финансовая система.....	459
Глава 19. Плановая хозяйственная система – евразийский феномен	464
§ 1. Маржинализм и марксизм о плановой экономике.....	464
§ 2. Общая частная собственность и номенклатурно-объемный механизм.....	467
§ 3. Нормальный и деструктивный дефицит.....	478
§ 4. План как субъективный процесс.....	483
Глава 20. Фазы воспроизводства в плановом хозяйстве	486
§ 1. План производства.....	486
§ 2. План распределения.....	499
§ 3. Плановый обмен.....	503
§ 4. Планирование личного потребления.....	505

Глава 21. Воспроизводство в условиях плана как единый процесс	507
§ 1. План капиталовложений.....	507
§ 2. Модель воспроизводства в неизменных масштабах.....	510
§ 3. План и экономический рост.....	513
Глава 22. Денежное обращение, финансы и кредит в плановой экономике	521
§ 1. Денежное обращение и кассовый план.....	521
§ 2. Финансовый план.....	524
§ 3. Кредитный план.....	528
Глава 23. Теория смешанных хозяйственных систем евразийского типа: рынок с разным уровнем государственного вмешательства	531
§ 1. Общая характеристика евразийской смешанной экономики рыночного типа.....	531
§ 2. Фазы воспроизводства в смешанной экономике рыночного типа.....	546
§ 3. Воспроизводство в смешанной рыночной экономике как единый процесс.....	556
§ 4. Деньги, кредит и финансы в смешанной экономике рыночного типа.....	567
Глава 24. Теория смешанных хозяйственных систем евразийского типа: план с разным уровнем включения рынка	572
§ 1. Общая характеристика смешанной экономики планового типа.....	572
§ 2. Фазы воспроизводства в смешанной экономике планового типа.....	580
§ 3. Воспроизводство в смешанной экономике планового типа как единый процесс.....	588
§ 4. Деньги, финансы и кредит в смешанной экономике планового типа.....	593
Раздел IV. Информационная стадия разделения труда: преодоление противоположности хозяйственных систем. Информационная экономика в Восточной Евразии	596

Глава 25. Общая характеристика информационной стадии разделения труда	596
§ 1. Переход от индустриальной стадии разделения труда к информационной: евразийский процесс	596
§ 2. Теории, интерпретирующие информационную стадию	606
§ 3. Информация как новая форма продукта и новый сектор экономики	610
§ 4. Трансформация отношений собственности, труда, капитала	615
§ 5. Глобализация – фундаментальный признак информационной экономики	620
Глава 26. Процесс воспроизводства в информационной экономике евразийского типа	631
§ 1. Модификация фаз воспроизводства в информационной экономике.....	631
§ 2. Информационное неравенство в евразийском экономическом пространстве и его социально-экономические последствия.....	643
§ 3. Процесс воспроизводства, взятый в целом: новая роль науки и изменение характера экономического роста	648
§ 4. Денежное обращение, финансы и кредит в информационной экономике.....	655
Раздел V. Интеграционные процессы в евразийской экономике	666
Глава 27. Глобализация и евразийская регионализация: объективные механизмы и борьба интересов. Возможен ли многополярный мир?	666
§ 1. Распад мировой системы социализма. Революция в СССР и эволюция в Китае	666
§ 2. Совместимы ли глобализация и идея многополярного мира?....	675
§ 3. Потенциал устойчивого развития евразийской экономики	686
§ 4. Основные группировки стран Восточной Евразии, их интересы и экономические отношения	697
§ 5. Соотношение национальных, региональных и глобальных институтов в процессе евразийской интеграции	713
Глава 28. Варианты развития Евразийского экономического союза в условиях однополярного и многополярного мира	721

§ 1. Сценарий однополярного мира: вариант развития ЕАЭС как поставщика базовых продуктов.....	721
§ 2. Вероятность превращения Евразийского экономического союза в технологического лидера за счет роста цен на топливно-сырьевые ресурсы	730
§ 3. Сценарий многополярного мира: вариант развития ЕАЭС как производителя пионерных продуктов	734
Глава 29. Институты регулирования интеграционных процессов в Евразийском экономическом союзе: новая комбинация рынка и плана.....	738
§ 1. Институты и механизмы регулирования интеграционных процессов в Евразийском экономическом союзе	738
§ 2. Особенности институционально-законодательного обеспечения евразийской интеграции	748
§ 3. Евразийский экономический союз как позитивная перспектива: преимущества для участников.....	759
 ЧАСТЬ IV. ЭПОХА ПОСЛЕ РАЗДЕЛЕНИЯ ТРУДА – КОНЕЦ КАК ЗАПАДНОЙ, ТАК И ЕВРАЗИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ (вместо заключения)	 765

CONTENTS

Preface..... 18

Introduction..... 20

PART I. EURASIAN ECONOMY AND IT RELATION TO THE ECONOMY AS A SYSTEMATIC WHOLE 25

Chapter 1. Subject and method of Eurasian political economy 25

§ 1. Study of Eurasian economy as an integral whole. Eurasian trend in political economy 25

§ 2. On existence of a specific method of studying political economy? 33

§ 3. Correlation of subjects of political economy in general and Eurasian political economy in particular 39

§ 4. Functions of Eurasian political economy 43

Chapter 2. Historic and logical aspects of development of Eurasian economy 48

§ 1. Stage- and civilisation-based approaches to Eurasian economy development 48

§ 2. Formation approach. Problem of Asian production method 51

§ 3. Eurasian economy in the context of three epochs of product development 52

Chapter 3. Economy and man 63

§ 1. Marginalism and marxism on economy – man correlation 63

§ 2. Creation of product by man 65

§ 3. Western-type economic person and Eurasian-type economic person 71

Chapter 4. Economy and nature..... 72

§ 1. Universe, man, product..... 72

§ 2. Does nature produce? 76

§ 3. Three periods in economy – nature relations. Specific influence of nature on Eurasian economy 81

Chapter 5. Product as a subjective process. Irrationally acting individual 89

§ 1. Marginalism and marxism on subjective principles of economy 89

§ 2. Conscious and unconscious economic motivation of Eurasian man compared to Western man 92

PART II. ERA BEFORE DIVISION OF LABOUR: BASIC	
DEFINITIONS OF EURASIAN ECONOMIC SYSTEM.....	102
Chapter 6. Simple actions of production and consumption	102
§ 1. Simple correlation between production and consumption. Transition from natural to economic processes during the period before the division of labour	102
§ 2. Production	105
§ 3. Consumption	113
§ 4. Production to consumption and consumption to production transition. Economic forces of man in general and of Eurasian man in particular	118
Chapter 7. Economic quantity: theory of value	128
§ 1. Theory of marginal utility and labour theory of value. Inability thereof to explain Eurasian reality	128
§ 2. Formation of value: production process	142
§ 3. Formation of value: consumption process	154
§ 4. Influence of unconscious motivation on result and costs evaluation .	160
§ 5. Value in Eurasian-type economy. Principle of volume	164
§ 6. Economic relations of man in general and Eurasian man in particular ...	170
Chapter 8. Initial model of economic system	176
§ 1. Basic and pioneer products	176
§ 2. Cost of basic and pioneer products. Simple economic system	179
§ 3. Interrelation of economic forces and economic relations. Elementary typology of economic systems. Simple model of Eurasian economic system .	183
§ 4. Concept of economic culture. Economic cultures of Eastern Eurasia	190
 PART III. ERA OF DIVISION OF LABOUR: EURASIAN	
ALTERNATIVE	197
Section I. General characteristics of the era of division of labour	197
Chapter 9. Division of labour as a process. Bases for emerging Eurasian-type economies	197
§ 1. Marginalism and marxism on the division of labour	197
§ 2. Division of labour: concept and types. Specifics of Eurasian space ...	203
§ 3. Economic relations during the division of labour period: Eurasian model	211
§ 4. Influence of the type of specialization and concentration on formation of market and planned economies. Mystery of Asian production method	220

Chapter 10. Ownership in Eurasian-type economic systems	240
§ 1. Ownership: concept, types, forms.....	240
§ 2. Ownership in Eurasian economy	254
§ 3. Ownership and exploitation. Eastern Eurasia amidst individual and collective exploitation	259
Chapter 11. Civilizations: economic mechanism of emergence, maturity and decline. Prospects of Eurasian civilization	264
§ 1. Civilizations, civilized and uncivilized communities: classification criteria	264
§ 2. Eurasian civilizations as market or planned formations	273
§ 3. Wealth and progress in Eurasian civilizations	276
§ 4. Emergence, maturity and decline of Eurasian civilizations	280
Section II. Agrarian stage of the division of labour: beginning of formation of opposite economic systems	285
Chapter 12. General characteristics of agrarian stage of the division of labour	285
§ 1. Transition from hunting and gathering to agriculture in the Eurasian area. Formations and civilizations at the agrarian stage...	285
§ 2. Specifics of the division of labour in Eurasian agrarian economy	290
§ 3. Beginning of industrial development. Why did Europe outpace India and China?	295
Chapter 13. Agrarian economic systems of the opposite type	301
§ 1. Ownership, value and money in agrarian economy. Nature of Eurasian money	301
§ 2. Western-type agrarian economic systems	306
§ 3. Eurasian-type agrarian economic systems.....	312
Section III. Industrial stage of the division of labour: developed opposition to market and planned economies. Place of Eastern Eurasia in the opposition	317
Chapter 14. General characteristics of industrial stage of the division of labour	317
§ 1. Agrarian economy as the resource base of the industrial one	317
§ 2. Development of industrial economy on its own basis	321
§ 3. Industrialization of agriculture. Rent and price for land at the industrial stage	328
§ 4. Industrial-type reproduction	335
§ 5. Emergence of market and planned industrial economies. USSR as Eurasian planned industrial economy	345

Chapter 15. Market economic system. Basic parameters of functioning and development. Role of market in Eurasian space	351
§ 1. Marginalism and marxism on capitalism	351
§ 2. Individual private property and commercial transaction	356
§ 3. Profit, competition and exploitation	361
§ 4. Economic freedom and state	367
§ 5. Centres of capitalism in Eastern Eurasia: differences from western capitalism.....	373
Chapter 16. Reoroduction phases in market economy: specifics of Eurasia	385
§ 1. Production in market conditions.....	385
§ 2. Distribution in market economy	397
§ 3. Market exchange	404
§ 4. Personal consumption in market conditions	409
Chapter 17. Market reprodiction as a single process	413
§ 1. General characteristics of Eurasian-type capitalistic reproduction	413
§ 2. Reproduction at the level of one enterprise	417
§ 3. Reproduction at the level of national economy	420
§ 4. Expanded reproduction in double-sector model. Growth characteristics in countries of Eurasian capitalism	427
§ 5. Specifics of Eurasian economic cycle	434
Chapter 18. Money turnover, credit and finance in Eurasian-type market economy	445
§ 1. Money	445
§ 2. Interest-bearing capital.....	447
§ 3. Credit and banking system	451
§ 4. Financial system	459
Chapter 19. Planned economic system as Eurasian phenomenon	464
§ 1. Marginalism ans marxism on planned economy	464
§ 2. Common privare property and nomenclature and volume mechanism ..	467
§ 3. Normal and destructive deficit	478
§ 4. Plan as a subjective process	483
Chapter 20. Reproduction phases in planned economy	486
§ 1. Production plan	486
§ 2. Distribution plan.....	499
§ 3. Planned exchange	503
§ 4. Planning of personal consumption	505
Chapter 21. Planned reprodiction as a single process	507

§ 1. Investment plan	507
§ 2. Reproduction model, unchanged scales	510
§ 3. Plan and economic growth	513
Chapter 22. Money turnover, finance and credit in planned economy	521
§ 1. Money turnover and cash plan	521
§ 2. Financial plan	524
§ 3. Credit plan	528
Chapter 23. Theory of mixed economic systems of Eurasian type: market with various level of state interference	531
§ 1. General characteristics of Eurasian mixed market economy	531
§ 2. Reproduction phases in the mixed market economy	546
§ 3. Reproduction in the mixed market economy as a single process	556
§ 4. Money, credit and finances in the mixed market economy	567
Chapter 24. Theory of Eurasian-type mixed economic systems: plan with various levels of market involvement	572
§ 1. General characteristics of Eurasian mixed planned economy	572
§ 2. Reproduction phases in the mixed planned economy	580
§ 3. Reproduction in mixed planned economy as a single process	588
§ 4. Money, finances and credit in mixed planned economy	593
Section IV. Information stage of the division of labour: overcoming of economy oppositions. Information economy in Eastern Eurasia	596
Chapter 25. General characteristics of information stage of the division of labour	596
§ 1. Transition from industrial stage of the division of labour to information one: Eurasian process	596
§ 2. Theories interpreting the information stage	606
§ 3. Information as a new form of product and new sector of economy ..	610
§ 4. Transformation of relations between ownership, labour and capital .	615
§ 5. Globalization as a fundamental sign of information economy	620
Chapter 26. Reproduction process in Eurasian-type information economy	631
§ 1. Modification of reproduction phases in information economy	631
§ 2. Information inequality in Eurasian economic space and its socio- economic repercussions	643
§ 3. Reproduction process as a whole: new role of science and change of character of economic growth.....	648
§ 4. Money turnover, finances and credit in information economy	655
Section V. Integration processes in Eurasian economy	666

Chapter 27. Globalization and Eurasian regionalization: objective mechanisms and conflict of interests. Is multipolar world possible? ..	666
§ 1. Collapse of the world socialist system. Revolution in the USSR and evolution in China	666
§ 2. Is globalization compatible with the idea of multipolar world?.....	675
§ 3. Potential for stable development of Eurasian economy	686
§ 4. Main groups of East Eurasian countries, their interests and economic relations	697
§ 5. Correlation of national, regional and global institutions in the process of Eurasian integration	713
Chapter 28. Ways of economic development of Eurasian economic union in the case of monopolar and multipolar world	721
§ 1. Scenario of monopolar world: development of EAES as basic product supplier	721
§ 2. Probability of transformation of Eurasian economic union into technological leader due to growth of prices for fuel and raw materials ..	730
§ 3. Scenario of multipolar world: development of EAES as manufacturer of pioneer products	734
Chapter 29. Integration process regulation institutions in Eurasian economic union: new combination of market and plan	738
§ 1. Institutions and integration process regulation mechanisms in the Eurasian economic union	738
§ 2. Specifics of institutional and legislative security of Eurasian integration ..	748
§ 3. Eurasian economic union as a positive perspective: benefits for the agents	759
PART IV. POST-DIVISION OF LABOUR PERIOD – DECLINE OF WESTERN AND EURASIAN ECONOMIES (for conclusion)	765

ПРЕДИСЛОВИЕ

Начало XXI века – время стадийного перехода: заканчивается индустриальная стадия развития мира, начинается новая стадия. Для нее нет пока точного названия – постиндустриальная, постэкономическая, информационная... Но, какое бы название ни закрепилось окончательно, ясно одно – стадийный переход не может быть стабильным и безмятежным временем. Это период потрясений, кризисов, крушения старых цивилизаций и возникновения новых, изменения глобального мироустройства.

Волею судеб евразийское пространство оказалось в эпицентре событий: распад СССР, стремительное развитие Китая и стран Юго-Восточной Азии, дестабилизация исламского мира, попытки пересмотра итогов Второй мировой войны и т.д. Все эти процессы требуют от России и окружающих ее стран определить дальнейшую траекторию своего экономического и вообще исторического развития. Образование Евразийского экономического союза и является таким ответом на вызовы эпохи. Ответом адекватным и своевременным.

Однако подписать Договор о Евразийском экономическом союзе – еще не значит закончить дело. Даже с учетом предшествующей практики СНГ и ЕврАзЭС формирование эффективно действующего экономического союза только началось. Ведь экономический союз – интеграционное образование качественно иного уровня, чем зона свободной торговли или таможенный союз. Следовательно, и задачи надо решить гораздо более сложные.

Решение задач организации эффективной работы Евразийского экономического союза требует уже не просто разработки пакета практических нормативных документов и их реализации. Создание интеграционного объединения на уровне экономического союза с долгосрочными целями требует еще и серьезного теоретического обоснования. Но парадокс ситуации в том и состоит, что практические шаги по решению проблемы активно предпринимаются, а должного теоретического обоснования интеграции евразийского типа в настоящее время нет.

На рынке фундаментальных идей сегодня доминирует мейнстрим (основное течение западной экономической теории). Казалось бы, вот она – методология создания Евразийского союза. Однако люди, которые решают практические задачи, интуитивно чувствуют и эмпирически на-

тыкаются на тот факт, что теоретические положения основного течения западной экономической науки в лучшем случае отражают хозяйственную практику Запада и не дают достаточного понимания и ориентировки в условиях евразийской экономики.

Если взять противоположные мейнстриму «почвеннические» теории, то они тоже непригодны как методологическая основа формирования Евразийского экономического союза. Они слишком упирают на специфические особенности только России, к тому же носят слишком расплывчатый характер.

Теория, лежащая в основе формирования Евразийского экономического союза, должна формулировать общий принцип работы всех экономик евразийского типа, отличный от принципа функционирования экономики Запада, – принцип, который объединяет в равноправный союз сегодняшних членов и служит основой для присоединения новых участников. Этот принцип не известен ни западной экономической теории, ни «почвенникам».

Кроме разработки теории, лежащей в основе создания Евразийского экономического союза, необходима подготовка специалистов, которые понимают механизм работы этого союза и способны работать в его рамках. Следовательно, нужны учебные курсы, дающие будущим специалистам необходимые знания и необходимую идеологию.

Учебный курс «Евразийская политическая экономия», разработанный коллективом авторов Санкт-Петербургского государственного экономического университета, производит впечатление своей основательностью, системностью и доступностью изложения.

Разумеется, первый, еще экспериментальный, курс не может не иметь недостатков. Однако мы надеемся, что реальное преподавание этого курса в СПбГЭУ и других вузах позволит авторскому коллективу постепенно его совершенствовать. В любом случае можно констатировать, что процесс евразийской интеграции получил серьезный теоретический импульс дальнейшего развития.

Председатель Государственной Думы
Федерального Собрания
Российской Федерации
доктор экономических наук
С. Е. Нарышкин

ВВЕДЕНИЕ

Курс «Евразийская политическая экономия» вызван к жизни двумя обстоятельствами. Во-первых, создан и развивается Евразийский экономический союз и, естественно, практика его функционирования и дальнейшего развития требует теоретического обоснования. Во-вторых, и это главное, ни политическая экономия, ни «экономикс» не создали теории и, соответственно, не решили проблемы азиатского способа производства. Политическая экономия и «экономикс» по-разному излагают одно – как функционирует капитал западного типа и как он пытается распространиться на весь мир. Принципиальное расхождение возникает в одном пункте: марксизм заявляет о том, что капитал западного типа рано или поздно исчезнет, а маржинализм «курит фимиам» его вечности.

Между тем, практика показывает, что есть капитал (рынок) западного типа и законы его функционирования отличаются от законов капитала (рынка) западного. Из этого следует, что законы движения капитала вообще имеют разные формы реализации и нельзя сводить капитал вообще к одной из его форм – западной. При этом, заявляя о западной и незападной формах капитала, мы имеем в виду не географическое разграничение, а культурно-исторические типы.

Почему рынок существует, по меньшей мере, в двух формах – западной и незападной? Причина в том, что наряду с капиталом (рынком) существует параллельная экономическая реальность, которую условно можно обозначить как некапитал (нерынок). Именно наличие и взаимодействие двух способов функционирования экономики – рыночного и нерыночного – порождает разнообразие форм хозяйственной деятельности человека.

Предлагаемый курс основан на том, что на евразийском пространстве исторически возникла и развивается экономика, существенно по-другому сочетающая рынок и нерынок, чем на Западе.

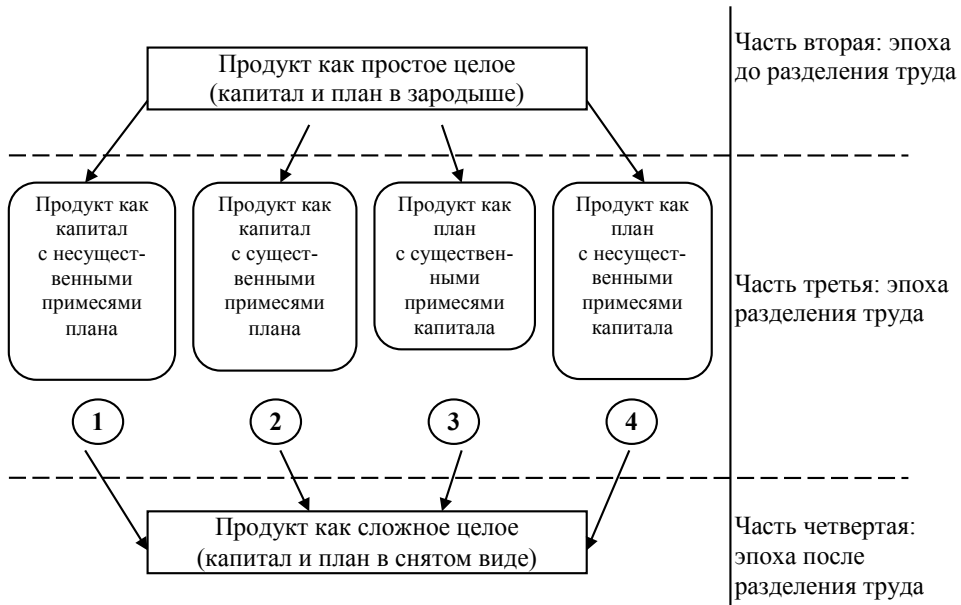
Что же такое нерынок? Нерынок – это план. Авторы учебника «Евразийская политическая экономия» полагают, что экономика, в ее простейшем определении, – это продукт, который в процессе своего всемирно-исторического развития принял противоположные формы капитала (рынка) и плана. Эпицентром развития продукта в форме рынка стали Западная Европа и Северная Америка. Центры развития продукта в форме плана – Азия, Восточная Европа и Северная Африка. Следовательно, в курсе «Евразийская политическая экономия», наряду с рынком, акцент

делается на историко-логическом развитии плана как его противоположности. Из изложенного вытекает следующее. Во-первых, социализм не был первой фазой коммунизма. Социализм был исторической формой плана, которая по формационному развитию стоит не выше, а на уровне капитализма. Во-вторых, плановый способ производства объективно обусловлен и ничем не хуже и не лучше капиталистического способа производства. План также противоречив, как и капитал, но его противоречия противоположны противоречиям капитала. В-третьих, в одних исторических условиях соответствующим сообществам людей выгоднее и эффективнее развивать продукт в форме капитала, в других исторических условиях – в форме плана. Следующий важный пункт, на котором основывается данный курс: капитал в себе содержит план, а план в себе содержит капитал. Это теоретическое положение также имеет важные следствия. Во-первых, наличие плана в капитале и капитала в плане делает возможным и необходимым их переход друг в друга. Во-вторых, чистой капиталистической экономики нет, и любая форма государственного вмешательства в рынок есть форма движения плана. Точно так же, любой рынок внутри плана есть форма движения капитала. В-третьих, смешанная экономика – это смесь капитала с планом или плана с капиталом. Экономика западного типа – это различные комбинации капитала и плана. План здесь вторичен. Экономика евразийского типа – это комбинации плана и капитала. Здесь вторичен капитал. Азиатский способ производства – это план и его разнообразные смещения с капиталом.

В результате получается, что есть: а) капитал западного типа, где элементы плана минимальны; есть б) капитал незападного типа (в том числе на евразийском пространстве), где элементы плана развиты гораздо сильнее, но все же это капитал; и есть в) план с элементами капитала. Хотя при этом данный последний тип экономики могут называть и капиталистическим. Эта экономика еще в большей степени незападная.

Каковы же условия, при которых в одном случае возникает капитал с примесями плана, в другом – план с примесями капитала? Авторы учебника исходят из следующего: производительные и потребительные силы, которые находят свое воплощение в разделении труда, имеют уровень развития и характер развития. При одинаковом уровне развития производительных сил движение продукта в сторону либо плана, либо капитала определяется характером их развития. Различия в характере развития производительных сил предполагается подробно изложить в учебнике. Идеи, представленные выше, определили принципиальную

структуру курса. Первая, вводная, часть посвящена характеристике экономики как системного целого от начала и до конца. Здесь же определяется место евразийской экономики в этом системном целом. Три последующие части укладываются в изображенную ниже схему.



Общая структура курса

Главное содержание евразийской политической экономики в приведенной схеме заключено в прямоугольниках № 2-4. Что же касается Евразийского союза, то вполне очевидно, что рекомендации по его дальнейшему развитию будут принципиально отличными от тех, которые пригодны для Европейского союза и аналогичных образований, где абсолютно преобладает капитал.

Относительно теоретической методологии, положенной в основу учебника, следует заметить, что авторы стоят на позиции синтеза односторонних научных школ. Под односторонними научными школами понимаются, прежде всего, марксизм и маржинализм. В учебнике также активно используется теоретический аппарат институционалистов. Синтез предполагает не эклектическую мешанину из различных теорий, а включение достижений односторонних теорий как подчиненных моментов в более логичную концепцию, преодолевающую их односторон-

ность. Там, где авторы учебника смогли предложить такого рода синтезирующие решения, они это сделали. Там же, где этих решений нет, авторский коллектив присоединяется к позициям других школ. В ходе дальнейшей работы синтетическое и критические начала в тексте учебника будут усилены. Синтезирующий подход предполагает системность. Основная задача, которую поставил перед собой авторский коллектив, – изложить экономику евразийского типа системно. Это выражается, во-первых, в историко-логическом способе подачи материала. Евразийская экономика представлена как развивающаяся от начала и до конца. Во-вторых, авторы, разворачивая историко-логический подход, попытались связать главы учебника в логическое целое, а не механически приставить одну к другой. В-третьих, экономика евразийского типа развивается не изолированно, а вместе с экономикой западного типа. Поэтому учебник включает краткую характеристику рыночной экономики западного типа с целью показать различие этих двух типов хозяйства и способов их взаимодействия.

Авторский коллектив:

доктора экономических наук, профессора:

Н.Ф. Газизуллин – гл. 1, § 4;

С.А. Дятлов – гл. 1, § 3; гл. 25, § 2-5; гл. 26, § 2, 3; гл. 29, § 1, 2;

А.Б. Камышова – гл. 11; гл. 12, § 1-3; гл. 13; гл. 14, § 3; гл. 23, § 1;

С.Г. Ковалев – гл. 1, § 1;

И.А. Максимцев – гл. 3; 4;

В.П. Марьяненко – гл. 23, § 2; гл. 24, § 1, 2, 4;

Д.Ю. Миропольский – введение, гл. 1-4; гл. 5, § 1, 2; гл. 6; гл. 7, § 1-6; гл. 8; гл. 9, § 1, 3, 4; гл. 10, § 3; гл. 11; гл. 12, § 1; гл. 14, § 1, 2, 4, 5; гл. 15, § 1-4; гл. 17, § 4; гл. 19-22; гл. 23, § 3; гл. 24, § 3; гл. 25, § 1; гл. 26, § 1; гл. 27, § 1; гл. 28; ч. IV;

О.А. Молчанова – гл. 18, § 2-4;

Г.В. Нинчиева – гл. 1, § 1; гл. 3, § 3; гл. 27, § 1;

В.А. Плотников – гл. 23, § 2, 4; гл. 24, § 2, 4;

А.И. Попов – гл. 3, § 3; гл. 9, § 2, 3; гл. 10, § 1, 2; гл. 19; гл. 28, § 1;

С.Н. Пшеничникова – гл. 9, § 4; гл. 15, § 5; гл. 16; гл. 17, § 1-4; гл. 18, § 1-4;

А.С. Селищев – гл. 12, § 3; гл. 15, § 5;

Т.А. Селищева – гл. 25, § 4, 5; гл. 26, § 1-3; гл. 27, § 2-4;

А.А. Семенов – гл. 15, § 5;

- А.Л. Тарасевич – гл. 18, § 3, 4;
Л.С. Тарасевич – гл. 1; 2;
Г.Ф. Фейгин – гл. 25, § 5; гл. 26, § 4; гл. 27, § 5;
А.В. Харламов – гл. 25, § 2-4; гл. 26, § 3; гл. 29, § 3;
В. Чжоу (КНР, Педагогический университет Центрального Китая,
г. Ухань) – гл. 25, § 5; гл. 27, § 2, 4;
кандидаты экономических наук, доценты:
А.А. Ананьев – гл. 27, § 4, гл. 29, § 1, 2;
Е.А. Боркова – гл. 10, § 1, 2;
В.Н. Виноградов – гл. 7, § 1;
А.Н. Гаврилов – гл. 3, § 3;
Р.А. Гаврилова – гл. 25, § 1;
Е.С. Гордеева – гл. 17, § 5;
Д.В. Гильманов – гл. 23, § 2; гл. 24, § 1, 2, 4;
Г.М. Гукасян – гл. 23, § 1; гл. 24, § 1;
Е.Г. Колесник – гл. 5, § 2;
Н.П. Матвеева – гл. 12, § 2;
С.В. Переверзева – гл. 3, § 3; гл. 27, § 3;
А.В. Потапенко – гл. 25, § 5; гл. 27, § 2, 4;
Н.В. Сопина – гл. 10, § 1, 2.

ЧАСТЬ I. ЕВРАЗИЙСКАЯ ЭКОНОМИКА В ЕЕ ОТНОШЕНИИ К ЭКОНОМИКЕ КАК СИСТЕМНОМУ ЦЕЛОМУ

ГЛАВА 1. ПРЕДМЕТ И МЕТОД ЕВРАЗИЙСКОЙ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ

§ 1. Проблема изучения евразийской экономики как целого. Евразийское направление в политической экономии

На сегодняшний день существует два основных термина, обозначающих ту науку, к изучению которой мы приступаем, – «политическая экономия» и «экономическая теория». Между ними, рассуждая формально, нет никакой разницы. С этой формальной точки зрения науку можно назвать и политической экономией, и экономической теорией. Однако исторически между этими названиями образовалось большое смысловое различие. Любое экономическое явление можно изучать двумя основными способами. Можно делать упор на эмпирические факты и поверхностные функциональные зависимости, вытекающие из этих фактов. А можно проникнуть за факты, в суть явления и осмыслять фундаментальные причинно-следственные связи, лежащие в основе этого явления. Те ученые, которые идут первым путем, предпочитают называть науку экономической теорией. Ученые же, которые следуют вторым путем, используют название «политическая экономия».

Коллектив авторов учебника относит себя ко второй группе ученых. Наша цель – понять глубинные основы такого явления, как евразийская экономика, и поэтому курс называется «Евразийская политическая экономия», а не «Евразийская экономическая теория».

Политическая экономия – это часть экономики как науки в широком смысле слова. В экономику входят многочисленные дисциплины. Такие, например, как финансы, статистика, бухгалтерский учет и т.д. Поэтому, прежде чем изучать политическую экономию, надо выяснить, в чем ее отличие от других экономических наук, или, иначе, выяснить, каков ее предмет.

Существующие экономические школы по-разному определяют предмет политической экономии. Мы рассмотрим формулировку пред-

мета политической экономии двумя основными школами – маржинализмом и марксизмом*.

В экономической науке маржиналистского толка сегодня преобладает следующее определение предмета политической экономии: «Это наука об управлении редкими ресурсами. Она изучает формы, которые принимает человеческое поведение при использовании этих ресурсов; она изучает и объясняет, каким образом индивидуум или общество направляют ограниченные средства на удовлетворение своих многочисленных и неограниченных потребностей»¹. Можно было бы сослаться не на Р. Барра, а на разнообразные другие учебники. Везде на разные лады повторялась бы одна и та же мысль: а) есть ограниченные ресурсы (редкие блага); б) есть неограниченные потребности людей; в) есть человеческая деятельность (или некий экономический механизм), трансформирующие эти редкие ресурсы для удовлетворения неограниченных потребностей.

Следует обратить особое внимание на первый пункт – редкие блага. Дело в том, что блага, необходимые человеку для жизни, делятся маржиналистами на изобильные и редкие. Например, воздух в девственном лесу – благо изобильное, оно находится в вашем распоряжении в неограниченном количестве. А вот, скажем, мясо – благо редкое. И так как оно редкое, его надо экономить. Поэтому наука экономика начинается именно с редких благ.

Марксистская школа считает, что «политическая экономика изучает те общественные отношения, которые складываются между людьми в производстве благ, необходимых им для жизни. Эти отношения называются производственными отношениями»³.

Производство благ – это всегда отношение людей к природе. «Отношения же людей к природе политическая экономия рассматривает в той мере, в какой это необходимо для объяснения производственных отношений»⁴.

* В двух словах невозможно определить, каково содержание маржинализма и каково – марксизма. Смысл этих теорий вам станет понятным по мере изучения данного курса. *Здесь и далее текстологические примечания помечены звездочкой, а библиографические – цифрами.*

¹ Барр Р. Политическая экономия: В 2 т. – Т. 1. – М.: Международные отношения, 1995. – С. 16.

³ Курс политической экономии: В 2 т. / Под ред. Н.А. Цаголова. – Т. 1. – М.: Экономика, 1970. – С. 5.

⁴ Там же.

Если существуют две формулировки предмета науки, то возникает естественный вопрос, какая из них правильная, а какая – нет? Мы, чуть ниже, предложим вам свой ответ на этот вопрос. А пока обратим внимание на одну неясность, которая возникает в связи с обеими формулировками. Возьмем маржиналистскую трактовку предмета политической экономии и рассмотрим такую конкретную экономическую науку, как логистика. Занимается ли она изучением вопроса, как приспособить редкие ресурсы для удовлетворения потребностей людей? Занимается. А экономика труда занимается этой проблемой? Тоже занимается. Как, впрочем, и любая другая наука, относящаяся к экономике. Но тогда уместен вопрос, чем же отличается предмет политической экономии от предмета логистики, статистики и т.д.?

Марксистская версия предмета политической экономии приводит к тому же вопросу. Ведь финансы или маркетинг, так же как и политическая экономия, изучают производственные отношения, только в своих специальных областях. Чем тогда отличаются финансы и маркетинг от политической экономии?

Недолгое размышление позволяет найти ответ. Политэкономия – единственная наука, которая изучает трансформацию редких благ в форму, пригодную для удовлетворения потребностей, или производственные отношения между людьми в масштабах экономики как единого целого. Все же остальные экономические науки решают эти проблемы каждая в своей специальной области. Таким образом, мы пришли к важнейшей особенности предмета политической экономии: политэкономия отличается от всех остальных экономических наук тем, что предметом ее рассмотрения хоть в маржинализме, хоть в марксизме должно быть хозяйство как целое.

Изучить экономику как целое – означает изучить ее от начала и до конца. Допустим, экономист решил изучить целиком современное хозяйство. Скажем, за последние 10-20 лет. Означает ли это, что он стал экономистом-теоретиком? Нет, не означает. Из поля его зрения выпало развитие хозяйства за последние 40, 100, 500 лет. То есть рассмотреть экономику как целое означает: рассмотреть ее с первых мгновений хозяйственной деятельности человека.

Но если мы рассмотрим экономику с первых мгновений и до сегодняшнего дня, то тоже не получим ее как целое. Мы начали с начала и не дошли до конца. Теоретик должен показать начало хозяйства, процесс его развития и его завершение, т.е. конец. И если кто-то заявляет,

что экономика бесконечна, он должен доказать свое заявление, показав это бесконечное будущее.

Итак, политическая экономия изучает экономику всех времен.

Но этого мало. Предположим, некто задался целью узнать все об экономике США. Является ли он теоретиком? Нет. Экономика США – не вся экономика. Есть еще хозяйства Японии, Нигера, Северной Кореи, племени Акурио в Латинской Америке... Иначе говоря, экономист-теоретик должен охватить экономику не только всех времен, но и всех народов. Только тогда наше исследование будет соответствовать предмету политической экономии – изучению хозяйства как целого.

Таким образом, перед политэкономией стоит задача – представить как целое экономику всех времен и народов. Для решения такой непростой задачи необходим специальный метод исследования.

Однако такая задача стоит перед политической экономией в целом, а какая задача стоит перед евразийской политической экономией?

Целостное осознание экономики предполагает два встречных процесса. С одной стороны, надо понять, что есть общего в экономике во все времена и у всех народов. С другой стороны, столь же важно знать, как и почему это общее порождает в разные времена и у разных народов принципиальные различия в их экономической жизни.

Рассмотрим предмет евразийской политической экономии с точки зрения задачи нахождения того, что есть общего в экономике всех времен и народов. Современная политическая экономия уходит корнями в классическую политическую экономию. Обе они (и современная, и классическая) подменяют общее в экономике частным случаем – экономикой западного типа. Ограниченная экономическая практика Запада возводится в абсолют и выдается за некие всеобщие универсальные законы экономического поведения человека. Ясно, что такая политическая экономия не может быть истинной и соответствовать предмету политической экономии.

Евразийская экономика, так же как и западная, – это и территориальное понятие, и культурно-исторический тип хозяйства. С территориальной точки зрения евразийская экономика обнаружила себя в великих цивилизациях Месопотамии, Китая, Индии, продолжилась цивилизацией Арабского Востока, Османской империи, Советского Союза. С культурно-исторической точки зрения к экономике евразийского типа можно отнести, кроме перечисленных, экономику Древнего Египта и многие другие.

Очевидно, что без изучения евразийской экономики как относительно самостоятельной и включения законов ее функционирования в общее понятие экономики всех времен и народов само понимание экономики как целого будет неверным. Такая экономика не будет целой.

Теперь рассмотрим предмет евразийской политической экономии с точки зрения того, как и почему общее в экономике порождает разные типы хозяйств. Если в состав экономики евразийского типа входит такое большое число народов, если среди этих народов есть древнейшие цивилизации, то невозможно игнорировать вопрос, почему они возникли и возникают как особенные проявления единого экономического процесса всего человечества. Сегодня это напрямую связано с появлением Евразийского союза. Невозможно также игнорировать вопрос, как эти экономики, непохожие на западные, работали и работают и как соотносятся с экономикой западного типа.

Итак, перед политической экономией стоит сверхсложная задача – изучить экономику всех времен и народов. Перед евразийской политической экономией как разделом политической экономии в целом стоит менее сверхсложная, но также очень трудная задача – изучить во все времена экономику евразийского типа в ее соотношении с экономикой неевразийского типа. Для решения таких непростых задач необходим специальный метод исследования. Однако перед тем, как перейти к методу, рассмотрим одно течение экономической мысли, имеющее прямое отношение к нашему предмету.

Евразийское направление в политической экономии. Приступая к изучению евразийской политической экономии, вы должны знать, что в истории экономической мысли евразийское направление уже было. Для того чтобы понимать, что различает и что объединяет евразийскую политическую экономию и что – историческое евразийство, дадим ему краткую характеристику.

Евразийство как комплекс идей и политическое движение сформировалось в 20-30 гг. XX в. как реакция на крах российской державы и Белого движения, с целью выработки концептуальных взглядов на возможное, альтернативное большевизму, будущее России. Научное обоснование евразийства связано, прежде всего, с плеядой молодых, высокообразованных русских интеллигентов, оказавшихся в эмиграции, и болеющих за судьбу страны.

Вдохновителями складывающегося нового мировоззрения, стоящими у его научных истоков, являлись князь Н.С. Трубецкой (1890-1938),

П.Л. Сувчинский (1892-1985) и П.Н. Савицкий (1895-1968). На разных этапах к мировоззрению евразийцев примыкали многие яркие личности зарубежной эмигрантской мысли: Г.В. Флоровский (1893-1979), Л.П. Карсавин (1882-1952), Г.В. Вернадский (1887-1952), Н.Н. Алексеев (1879-1964) и др.

В экономическую доктрину евразийцев наибольший вклад внесли П.Н. Савицкий и Н.Н. Алексеев.

Евразийцы отрицали и капитализм (тезис), и коммунизм (антитезис), рассматривая евразийство (синтез) как снятие противоположности. В отличие от других эмигрантов – монархистов, буржуазных либералов – взгляды евразийцев были устремлены в будущее страны. Они видели в Октябрьской революции 1917 г. не только негативные, но и положительные стороны.

Исходным и самым существенным моментом в формировании всей евразийской концепции стали положения о необоснованности претензий европейской культуры на универсальный характер и о ее откровенной чужеродности российской культуре. Главным стержнем концептуальных построений представителей нового течения общественной мысли, на который нанизывались все другие теоретические посылки и выводы, явилось понимание России как Евразии, т.е. «месторазвития» населяющих ее народов. Занимающий срединное положение между Европой и Азией евразийский «материк» обладает своими, отличными от европейских, природно-климатическими особенностями, превращающими его в некий «Континент-Океан», обеспечивающий единое хозяйственное, культурное и политическое пространство для всех проживающих в нем народов и народностей. Это – не Европа и не Азия, это – особый мир, особый феномен.

Таким образом, месторазвитие есть не внешняя среда для социума, а единство природных и жизнедеятельных процессов в рамках определенной территории.

Идея месторазвития была углублена: а) рассмотрением наличия доступности к океану как фактора включения в мировую экономику и отсутствия доступности – как фактора самодавления и внутриконтинентальной интеграции; б) разделением стран (по критерию связи их территории с побережьем океана или морей, обеспечивающих доступ к океаническим водам) на океанические, континентально-океанические, континентальные.

Данное деление стран имеет ряд следствий:

– Океанические перевозки дешевле сухопутных, и, соответственно, издержки на перевозку тонны груза значительно ниже. Океаниче-

ские страны при товарообмене по мировым ценам имеют конкурентные преимущества на мировом рынке (мировой рынок как центр операций).

– Занимая разное положение по отношению к океану, страны как части целостного мирового хозяйства, находятся в неодинаковом положении. Россия наиболее обездолена в смысле океанического обмена.

– При вступлении в мировое хозяйство континентальные страны несут дополнительные издержки на единицу продукции при ее экспорте и импорте. Континентальным странам и их регионам резон строить отношения не столько с мировым рынком, сколько выстраивать дополняющее друг друга единое континентальное хозяйство, ориентироваться на внутренний континентальный рынок.

– Внутриконтинентальное притяжение ведет к обоюдной пользе и для покупателя, и для продавца товара. Притяжение больше там, где выше пространственное соприкосновение, где выше спектр производств.

Обездоленность России-Евразии выходами к океану (замерзающие Балтийское и Белое моря, закрытый льдами Северный Ледовитый океан, неподконтрольный выход из Черного в Средиземное море) объективно побуждает к самодавлению, развитию собственного сельского хозяйства и промышленности. Моря как связь с мировым рынком нужны России, но роль океанического принципа в построении хозяйства для нее второстепенна.

При этом, по мысли Савицкого, истоки единства России-Евразии восходят отнюдь не к Киевской Руси, а к империи Чингисхана, сыгравшей-де неоценимую роль в государственном строительстве и сохранении православной религии в условиях идейной и военной угрозы Запада. Иными словами, татаро-монгольское иго трактовалось евразийцами как факт, глубоко позитивный с точки зрения истории России.

С точки зрения евразийцев, историческая преемственность многое объясняет в развитии Российской империи XVIII-XX вв. и сменившего ее СССР, в частности связь с хозяйственными формами кочевых держав. В монгольской империи все слои общества являлись служивыми, несли тягло, отсутствовала настоящая частная собственность на землю, значение каждой социальной группы определялось ее отношением к государству. Черты названного уклада были восприняты Московской Русью. Императорская Россия отошла от него в сторону европейских образцов лишь частично. Из этого же источника идут и принципы этатизма, огромная роль государства в хозяйстве.

Но если, по евразийцам, монголы первыми решили историческую задачу Евразии и заложили основы государственного устройства этого безбрежного «Океана-Континента», то Петр Первый, напротив, сыграл в истории России резко отрицательную роль, ибо он, а вслед за ним и его преемники, взял курс на европеизацию России, что не могло не привести к «извращению ее евразийской самобытности» и к «замутнению национального самосознания» русского народа, прежде всего интеллигенции, слепо усвоившей «западные образцы». Именно это, с жаром доказывали евразийцы, повлекло за собой раскол культуры на «низы» и «верхи», в результате чего Россия получила революцию.

При этом евразийцы выражали надежду на то, что осуществленная большевиками революция при всех ее негативных сторонах все же будет способствовать «очищению подлинной сути евразийского духа России» от поверхностного европейского налета и в конечном счете Россия-Евразия станет центром притяжения неевропейских народов против колониального засилья европейских стран.

В реализации данных принципов большая роль отводилась государству государственно-частной системы хозяйства, призванной обеспечить свободу выбора между работодателем в лице государства и частными предпринимателями. Существование двух типов предприятий позволяет в условиях здоровой конкуренции обоюдно подтягивать их уровень. Признавая, что частная собственность противоречит идее социального целого, евразийцы требовали свободы не для частной собственности, а для частно-хозяйственной инициативы. Выдвигали идею функциональной собственности в рамках синдикатов, государственно-хозяйственного плана и центра. Создание крупных государственных и частных предприятий промышленности, объединенных в синдикаты отдельных отраслей – вот модель, которую пропагандировали евразийцы.

К началу Второй мировой войны евразийство как движение угастро (в том числе и под воздействием операции ГПУ «Трест»), а многие интеллектуалы отошли от идей евразийства ранее.

Евразийцам не удалось создать целостной политико-экономической концепции. Далеко не все их положения разделяются коллективом авторов данного учебника. Расхождение начинается уже при определении границ евразийской экономики. Для евразийцев евразийская экономика – это экономика Российской империи – Советского Союза. Для нас – совокупность экономик, где возник и развился тип хозяйства, противосто-

положный западному. Однако, тем не менее, евразийское течение экономической мысли породило ряд важных идей, вошедших в предлагаемый курс евразийской политической экономии.

§ 2. Имеет ли евразийская политическая экономия особый метод исследования?

Итак, каким образом можно познать экономику как целое, а в ее составе – евразийскую экономику как относительно целое?

Первый метод, который можно использовать для этой цели, – позитивный или эмпирический. Суть его заключается в том, что необходимо собирать конкретные факты о хозяйственной жизни всех людей во все времена. Если мы соберем все факты хозяйственного поведения человека, мы тем самым и познаем экономику как целое.

Однако на пути использования такого эмпирического метода возникает ряд трудностей.

Во-первых, можно ли собрать все экономические факты? Некоторые – скрыты тьмой веков, некоторые – недоступны для прямого наблюдения, каждый день возникают мириады новых фактов. И главное – необходимо собрать факты, которые еще не произошли. Ведь надо рассмотреть экономику не только с начала, но и до конца.

Во-вторых, допустим на мгновение, что произошло чудо и все факты собраны. Открывают ли собранные факты устройство экономики как целого? Увы, нет. Они лежат хаотической кучей и никакой истины нам не дают. Эмпирический метод зашел в тупик.

Для того чтобы извлечь из фактов знания, их нужно интерпретировать. Иначе говоря, к фактам нужно применить логику, которая в фактах не содержится. Культура логического мышления существует и развивается независимо от данной совокупности фактов. Используем из этой культуры для интерпретации собранных экономических фактов рациональный метод или систему формальной логики.

Формальная логика (ее еще называют здравым смыслом) характеризуется тем, что объясняет факты четко, точно и однозначно. Свое высшее воплощение формальная логика получила в математике и, соответственно, в математическом моделировании изучаемого предмета.

Итак, перед нами бесформенная груда фактов, в голове – формальная логика. Наша задача – получить из этой груды фактов знание экономики как системного целого.

Здравомыслящий ученый понимает, что получить сразу сложное знание об экономике как целостной системе невозможно. Надо действовать в два этапа. На первом этапе необходимо определить хозяйство не как сложное целое, а как простое целое. Необходим некий единый термин, который объединял бы в себе все экономическое. Этот термин и есть научная категория, которая представляет собой экономику как целое, но простое целое. Эта категория скрывается за бесконечным мельканием фактов, и ее надо из этих фактов извлечь.

На втором этапе найденную категорию постепенно начинают развивать в логичную научную теорию. Эта научная теория, по мере ее развития, снова возвращается к эмпирическим фактам. Но они предстают перед нами уже не как беспорядочная масса, а как стройное, упорядоченное целое, которое мы понимаем.

Как будет действовать ученый, использующий формальную логику, на первом этапе? Он будет заниматься обобщением эмпирических фактов. Нужно отбрасывать то, чем один факт отличается от другого, и оставлять то, что эти факты объединяет. Тем самым, постепенно теоретик найдет нечто единое, обнимающее собой всю экономическую реальность. Это единое и будет той категорией, которая покажет нам экономику как простое целое.

В связи со всем этим нам надо еще раз уточнить определение предмета экономической теории. Сначала предметом экономической теории является экономика именно как простое целое. И лишь по мере изучения этой науки простое целое будет превращаться в сложное целое.

Вернемся к приведенному выше определению предмета экономической теории, которого придерживается большинство западных экономистов-маржиналистов. Содержится ли в этом определении экономика как простое целое? Очевидно, что не содержится. Вместо простого целого мы получаем целый набор определений. Во-первых, есть блага; во-вторых, они без всякого объяснения разделены на редкие и изобильные; в-третьих, им противопоставлены человеческие потребности; в-четвертых, эти потребности почему-то безгранично возрастают; в-пятых, между редкими благами и неограниченными потребностями располагается некий экономический механизм. Нам же нужен не набор бессвязных понятий, а единый термин, который бы означал экономику как целое.

Может быть, марксистская теория содержит понятие, определяющее экономику как целое? Тоже нет. Есть производство (но при этом нет потребления); есть люди, которые данное производство осуществляют,

и есть отношения между этими людьми. Еще есть отношение производства к природе и некая мера, в соответствии с которой надо рассматривать это отношение производства к природе.

Итак, пока у нас нет одного термина, который бы четко отделял экономику от неэкономии и представлял экономику как единое, простое целое.

Снова обратимся к маржиналистской формулировке предмета науки. Мы пришли к выводу, что в ней отсутствует определение хозяйства как простого целого. Однако предположим, что маржиналисты, которые славятся своим здравомыслием, все же дошли до такой ступени обобщения, что сформулировали единую категорию, которая объединяет собой все экономическое и одновременно отделяет от экономики все неэкономическое. Предположим, что эта категория – благо. Благо является обобщением всех эмпирических фактов экономической жизни.

Теперь наступает второй этап. Надо исходную категорию «благо» развить в логически стройную теорию, которая объяснит нам эмпирическую реальность. Но как осуществить это развитие категории «благо»? Мы будем бесконечно повторять, что экономика как простое целое есть благо, и не двинемся с места. Мы не сможем двинуться с места, так как в этой категории нет никакого различия, которое позволило бы нам как-то ее конкретизировать.

Такой печальный итог мы получили из-за здравого смысла. Здравый смысл требует, чтобы все было точно и однозначно определено. Руководствуясь требованием этой однозначности, мы выбрасываем все, чем экономические факты различаются, и оставляем только то, в чем они едины. Мы получили категорию, которая точно и однозначно содержит в себе то общее, что лежит в основе экономических фактов.

Теперь давайте вспомним, что должна изучать экономическая теория: экономику как целое. Но если мы оставляли только то, в чем факты едины, и выбрасывали то, чем они различаются, получили ли мы в категории «благо» экономику как целое? Нет, не получили. Значит, определение экономики как простого целого должно содержать в себе: а) то, что объединяет все эмпирические факты; б) то, что их различает.

Получается, мы должны определить нечто: а) как тождественное и б) различное. Мы одному и тому же предмету должны дать противоположные определения. А это противоречит здравому смыслу или формальной логике! Формально-логический метод изучения хозяйства как целого, так же как и эмпирический метод, зашел в тупик.

Как же теоретики, использующие формально-логический метод исследования, выходят из затруднительного положения? Ведь все равно, несмотря на то, что из категории «благо» ничего не вывести, теории надо создать. Прием, применяемый формальной логикой, прост. К категории «благо» добавляются определения извне. Так, блага делятся на редкие и изобильные, редким благам противопоставляются возрастающие потребности, а посередине появляется экономический механизм. Правда, возникает вопрос № 1: чем должны руководствоваться ученые, давая такие внешние определения? Есть ли единый критерий? Единого критерия нет. Каждый руководствуется своим здравым смыслом. Сколько профессоров, столько и мнений. Но как же тогда прийти к общей формулировке? Ученые собираются на конференцию, где большинством голосов решают, какую формулировку считать правильной. Утверждается произвольное мнение большинства. Так рождается основное течение экономической мысли, мейнстрим, стоящее на позиции формальной логики.

Возникает и вопрос № 2. Если мы к категории «благо» притягиваем внешние определения, сохраняет ли эта категория статус охватывающей все экономическое? Конечно, нет. Если нет, то где же однозначность и точность здравого смысла? Их тоже нет. Вместо точности мы получаем бессвязный набор исходных определений. Это исходная бессвязность проникает затем во всю последующую теорию, делая ее бессистемной и запутанной.

Мы критикуем маржиналистов. Однако точно такую же критику можно обрушить и на марксистскую формулировку исходной категории «производственные отношения».

Мы остановились на том, что исходная категория, фиксирующая хозяйство как простое целое, едина и различена, т.е. имеет противоположные определения. Формальная логика не справляется с такого рода определениями, поэтому мы должны искать другой метод исследования хозяйства. Человеческая культура выработала такой метод. Его называют диалектико-логическим.

Прежде чем изложить существо этого метода, следует сделать одно важное практическое замечание. С одной стороны, студенты, начинающие изучать экономическую теорию, пусть в разной мере, но владеют приемами формально-логического мышления. Эти навыки вам прививает средняя школа и особенно математика. Диалектико-логическим же мышлением вы не владеете. С другой стороны, диалектико-логический

метод крайне сложен, и возможность быстренько, по ходу дела, вас ему обучить отсутствует.

Это имеет два следствия.

Следствие № 1. Курс основан на диалектическом методе. Но изложение материала построено формально-логически. Диалектико-логические построения лишь кое-где вкрапливаются. Это сделано для того, чтобы текст был доступен для студента, не владеющего диалектическим методом.

Следствие № 2. Изложенное ниже никоим образом не является диалектическим методом. Это просто некоторые его важные признаки, приведенные не для прямого использования, а для того, чтобы вы имели хоть какое-то представление о том, на основании чего сделан учебник.

Итак, какие же принципы образуют диалектический метод?

Принцип движения от простого к сложному. Каждый предмет когда-нибудь возникает, проходит процесс своего развития и завершается. Возникает он как простой, неразвитый. Потом в процессе развития усложняется и завершается как сложный. Поэтому диалектико-логический метод предполагает рассмотрение предмета не в готовом виде, а в его движении от простого состояния к сложному. Именно поэтому нам и надо вначале определить экономику как простое целое.

Принцип противоречия. Почему предмет развивается от простого к сложному? Потому, что он содержит в себе противоречие. Когда предмет только возник, он простой и его противоречие тоже простое и малоразличимое. Затем в процессе развития противоречие предмета максимально развивается и обнаруживается. А затем происходит его (противоречия) разрешение. Разрешение противоречия предмета означает, что предмет исчез. Но сохранился в новой, более сложной реальности, содержащей в зародыше новое противоречие, которое тоже развивается и т.д.

Принцип отрицания отрицания. Этот принцип хорошо проясняет смысл противоречия. Когда предмет возник, он – нечто утвердительное. Однако, как мы только что говорили, в зародыше он уже содержит противоречие. Развитие этого противоречия приводит к тому, что возникает противоположное определение предмета. Раз определение противоположное, оно отрицает первое, утвердительное, определение.

Это вторая ступень развития предмета – как раз ступень развитого противоречия, ибо теперь предмет имеет первое, утвердительное, определение и второе – отрицательное.

Наконец, третья ступень – отрицание отрицания. Отрицание отрицания предполагает, что возник новый предмет, имеющий в себе и первое утверждение; и его отрицание, но как подчиненные моменты. Иначе говоря, в процессе отрицания отрицания возникла новая, более развитая реальность. Эта новая реальность, с одной стороны, вобрала в себя все предшествующее развитие, но, с другой стороны, как только что возникшая – есть новое утверждение, которое лишь затем породит свое же отрицание, а затем и следующее отрицание отрицания.

Принцип единства исторического и логического. Смысл этого принципа – в том, что, рассматривая основные этапы исторического развития предмета, мы одновременно в логической форме изучаем его устройство. Первые исторические формы существования предмета есть одновременно и его исходные логические определения.

Принцип рассмотрения предмета как единичного, особенного и всеобщего. Предмет всегда включает в себя моменты единичного, особенного и всеобщего. Однако на разных стадиях развития предмета какой-либо из этих моментов доминирует.

Как только мы приступаем к изучению предмета, он выглядит как мелькание поверхностных и единичных феноменов. Поэтому на первой стадии определение единичности доминирует. Но это абстрактная единичность.

Далее, мы начинаем отождествлять и различать единичные феномены. Они, тем самым, оказываются сгруппированными в отдельные особенные совокупности. Здесь доминирует момент особенного в предмете.

Наконец, все особенные совокупности предстают перед нами как проявления всеобщей природы предмета. Теперь в предмете начинает доминировать момент всеобщего. На этой стадии познания наибольшее развитие получает как сам момент всеобщего, так и, благодаря ему, моменты единичного и особенного.

Надо понять еще одну вещь. Весь путь – от абстрактной единичности до конкретной всеобщности – проходит только мир в целом. Если мы беремся изучать какую-то часть этого мира, например, экономику, нам надо будет определить, какое место она занимает в этом движении универсума и до какой степени всеобщности способна прийти.

Изложенное выше относится к экономике как целому. Но применим ли диалектический метод к евразийской экономике? Конечно, применим. Евразийская политическая экономия не имеет особого метода

исследования. Евразийская политическая экономия является результатом развертывания политической экономии в целом, результатом, полученным в результате применения единого диалектического метода исследования.

§ 3. Соотношение предметов политической экономии в целом и евразийской политической экономии в частности

Итак, после всех предварительных рассуждений нам необходимо все-таки сформулировать предмет политической экономии. Мы уже знаем основные требования к определению предмета:

1. Это должна быть категория, охватывающая хозяйство как простое целое.
2. Она должна содержать в себе простейшее различие.
3. Эта категория должна в зародыше содержать в себе все дальнейшее развитие экономики как целостной системы.

Если исходное определение предмета содержит экономику как целое, то, развивая эти определения в развернутую теорию, мы все время будем удерживать экономику как единую систему.

Если исходное определение предмета содержит различие, то в начале целое простое будет, по мере развертывания этого различия, наполняться все более конкретным содержанием.

Таким простым целым, охватывающим все экономическое всех времен и народов, является продукт. Соответственно, за пределами продукта ничего экономического нет. И что бы ни изучала политическая экономия, это все одно и то же – продукт.

Обычно под продуктом понимают результат трудовой или производственной деятельности человека. Как же может результат охватывать все, включая и то, результатом чего он является? Никак не может. Дело в том, что между продуктом вообще и продуктом как результатом – огромная разница. Продукт как результат – лишь часть продукта вообще. А мы говорим именно о продукте вообще.

Может, конечно, возникнуть вопрос, а как же деньги, курсы акций, менеджеры, информация и хеджирование? Все это результат развития и одновременно более конкретные определения одного – продукта.

Определив предмет экономической теории как продукт, мы попались в ту же ловушку, что и здравомыслящие ученые. Продукт – пустое тождество, лишенное какого-либо различия. Поэтому нам никак

не конкретизировать его. Однако мы еще не закончили формулировку предмета экономики. С точки зрения диалектики все движется. Поэтому продукт – тоже процесс движения. Простейшее движение продукта есть производство и потребление. Различие производства и потребления позволяет нам развить всю дальнейшую экономическую теорию.

Мы имеем теперь, с одной стороны, продукт как целое. С другой стороны – имеем продукт как производимый или потребляемый. Это противоречие. Производимый продукт есть целое и есть нечто только производимое. Следовательно, ему недостает потребления. Производимый продукт, стремясь слиться с собственным целым, переходит в потребление. Однако потребляемый продукт опять противоречит себе: он – целое (продукт) и не целое (только потребляемый). Стремясь разрешить противоречие, потребляемый продукт переходит в производимый и снова противоречит себе. Таким образом, исходное противоречие продукта запускает экономику как простейший переход производства в потребление и потребления в производство.

Вернемся снова к категории «благо» и сравним ее с категорией «продукт как процесс производства и потребления». Первое критическое замечание в адрес редкого блага касалось того, что в нем нет исходного различия, которое позволяло бы его конкретизировать. Но это не все. Маржиналистская школа делит блага на изобильные и редкие. Давайте подумаем, является ли воздух для человека благом? Является. Если человек находится в диком лесу, то это благо для него изобильное, т.е. неэкономическое. Является ли тот же воздух благом для крокодила, живущего в том же лесу? Надо думать, что является.

Рассуждаем дальше. Является ли крокодил для человека благом? Тоже является. Только крокодил для человека – благо редкое. Крокодилы на дороге не валяются. Их надо ловить. А человек для крокодила – благо или нет? Конечно, благо. И также редкое. Людей тоже надо ловить. Из всего этого следует, что и человек, и крокодил осуществляют хозяйственную деятельность, потому что имеют дело с редкими благами. А отсюда следует, что человек – это крокодил, а крокодил – это человек. Руководствуясь здравым смыслом, мы пришли к выводу, который здравому смыслу противоречит. Редкое благо оказывается неконкретным определением не только потому, что не имеет в себе различия, но и потому, что смешивает экономический мир человека и мир животных. Нам же надо из всей совокупности благ найти человеческое благо, которое бы четко очертило круг экономической деятельности человека. Это специфическое благо – производимый и потребляемый продукт.

Однако достаточно ли сказать, что предмет экономической теории – процесс производства и потребления продукта? Чтобы в этом разобраться, задумаемся, можно ли познать часть, не познав целого? Нельзя. Ведь часть имеет связи с целым. Следовательно, познание части включает в себя познание и ее связей с целым. Эти связи определяются как устройством части, так и устройством целого. Поэтому познать характер связи невозможно, не зная, как устроено целое.

Человек не исчерпывается экономикой. Мир человека гораздо шире и разнообразнее. Значит, продукт как часть мира человека невозможно познать, не определив, что есть человек и как он относится к продукту.

В свою очередь человек – это часть универсума. Он вступает в отношения с неорганической и органической природой. Значит, познать продукт как принадлежность человека невозможно вне его взаимоотношений с природой.

Поэтому, если мы хотим изучать экономику как целое, нам надо решить триединую задачу:

- 1) изучить продукт в его отношении к себе самому;
- 2) изучить отношение продукта к человеку;
- 3) изучить отношение продукта к природе.

Но все эти положения касаются предмета политической экономии как единой науки. А каков предмет евразийской политической экономии как части этой единой политэкономии?

Мы выяснили, что предмет политической экономии в целом – это продукт как процесс производства и потребления. Допустим, мы начали производить продукт, произведя продукт, мы его потребили. Потом мы снова начали производить продукт и снова его потреблять. Теперь вопрос, можно ли утверждать, что и первый произведенный и потребленный продукт, и второй – это единый процесс производства и потребления продукта? Конечно, можно. Сколько бы мы ни производили и ни потребляли отдельных продуктов, это всегда единый процесс производства и потребления единого продукта.

А теперь второй вопрос, можно ли утверждать, что первый продукт и второй продукт – это разные продукты? Разумеется, можно. И даже нужно. Ведь мы сначала произвели один отдельный продукт, а потом произвели и потребили другой отдельный продукт.

Так что же получается? Получается, что продукт – это нечто единое, одно, и одновременно продукт – это многое, многие продукты. Действительно, так и есть. Мало того, так получается не только в нашем

мозгу. Так дело обстоит и в реальности. В действительной жизни нормальный продукт – и единый процесс производства и потребления, и одновременно многие отдельные акты производства и потребления.

Однако, несмотря на то, что нормальный продукт есть единство одного и многого, в силу ряда причин, которые мы будем изучать в дальнейшем, в одном случае принцип единого (одного) продукта начинает доминировать над принципом многих продуктов, а в другом случае, наоборот, принцип многого (многих отдельных продуктов) начинает доминировать над принципом продукта как единого.

Эти два противоположных случая и формируют предметы евразийской и западной политических экономик (рис. 1.1).

Конечно, в начале курса трудно понять, о чем конкретно идет речь. Однако не волнуйтесь, скоро все прояснится.

Абстрактная общая формулировка евразийской политической экономии находит свое более конкретное выражение, если речь идет о Евразийском экономическом союзе. Доминирование в евразийском продукте принципа одного над принципом многого проявляется в том, что интеграция в Евразийский экономический союз – это не только взаимодействие, взаимное приспособление, сотрудничество, объединение национальных хозяйств, интернационализация хозяйственной жизни с учетом конкретно-исторических, геополитических, региональных и национальных особенностей, но и, самое главное, формирование системного единства – новой интеграционной целостности.

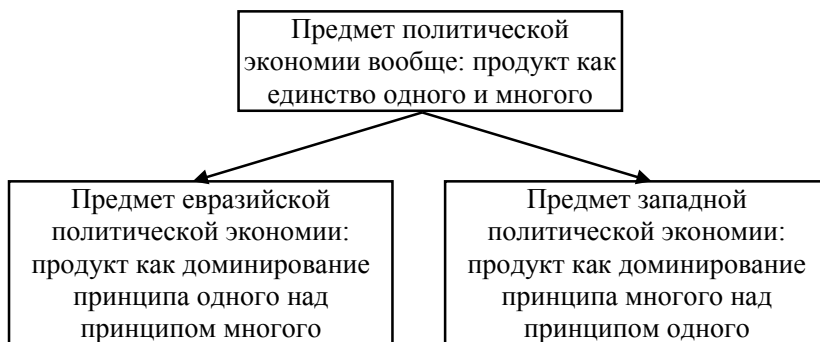


Рис. 1.1. Специфика предмета евразийской политической экономии

Экономическим содержанием интеграции является объединение национальных экономик в единый воспроизводственный комплекс. Это

предполагает не только устранение межгосударственных таможенных и прочих барьеров, но и согласование между заинтересованными странами конечных целей социально-экономического развития и выработку согласованных направлений структурной, инновационной, инвестиционной, внешнеэкономической и социальной политики. Эта работа должна вестись, исходя из критериев повышения уровня развития, регионально-интеграционной конкурентоспособности, обеспечения национальной и экономической безопасности стран ЕАЭС, по которым следует разрабатывать и совершенствовать интеграционные инструменты.

§ 4. Функции евразийской политической экономики

Любая теория обходится обществу в определенную сумму средств. Поэтому от любой теории должна быть какая-то польза, компенсирующая затраты сейчас или хотя бы в будущем. Эта польза фиксируется в функциях, которые данная наука выполняет. Рассмотрим функции политической экономики в целом и евразийской политической экономики в частности.

Познавательная функция. Человек так устроен, что ему необходимо дать какое-то объяснение окружающему миру. У некоторых людей эта потребность оказывается выше средней. Они часто становятся теоретиками. А часть из них – экономистами-теоретиками. Экономисты-теоретики познают, как устроен хозяйственный мир человека, и передают полученные знания другим людям. Тем самым, экономисты-теоретики удовлетворяют свою повышенную потребность в познании части окружающего мира (экономического мира) и нормальную потребность в познании этого мира людей практического склада. Данная функция экономической теории не имеет прямого практического выхода. Однако в длительной перспективе познание ради познания делает наше представление о хозяйстве более точным, а значит, позволяет вырабатывать более качественные практические решения.

Применительно к евразийской политической экономике существует познавательная проблема: почему возникла экономика незападного типа и как она функционирует? Более частная проблема, связанная с познанием экономического мира человека, такова: почему Россия, страна, экономический центр которой располагается в Европе, за почти 25 лет развития по пути рынка не смогла и не захотела скопировать западную модель хозяйства, войти в Европейский союз, зато входит сейчас в Евразийский союз?

Методологическая функция. Мы уже говорили о том, что есть политическая экономия, а есть конкретные экономические науки. Конкретные экономические науки не изучают хозяйство как целое; они берут в качестве своих предметов его отдельные части (стороны). Возникает вопрос, нужно ли этим конкретным отраслям знание политической экономии? В общем виде мы на него ответили. Не представляя целого, нельзя исчерпывающим образом постигнуть часть. Следовательно, если есть два ученых-маркетолога, одинаково способных, опытных, работоспособных, то в маркетинге лучше будет разбираться тот, кто знает экономическую теорию. Равным образом и маркетолог-практик принимает более квалифицированные решения в том случае, если он изучал экономическую теорию, чем в том случае, когда он ее не знает.

Теперь представим ситуацию, когда маркетолог-ученый исследует проблемы реализации продукции в евразийской экономической среде, а в голове у него маржиналистская методология, ориентированная на экономику западного типа. Поможет ли ему такая методология? Нет, не поможет. В лучшем случае она окажется бесполезным интеллектуальным балластом, в худшем – дезориентирует его в его научной и преподавательской работе. Это же относится и к маркетологу-практику. Поэтому для конкретных экономических наук, изучающих евразийскую реальность, и для экономистов-практиков, работающих в условиях евразийской реальности, нужна евразийская политическая экономия как особая методология.

Существует обратное влияние конкретных экономических дисциплин на политическую экономию. Когда политическая экономия работает с фактами, она совсем не обязательно имеет дело с непосредственной практикой. Чаще всего она осмысляет знание, добытое именно конкретными экономическими науками.

Как методология политическая экономия создает базу для конкретных дисциплин. Выполняя же практическую функцию, служит прямым руководством к действию.

Практическая функция политической экономии. Представим абстрактное сообщество людей, ведущих хозяйственную деятельность. Это сообщество может: а) осуществлять текущее регулирование экономики; б) реформировать ее и в) революционно перестраивать.

Во всех трех случаях нужна экономическая теория. Причем чем радикальнее преобразования, тем глубже необходимо понимать, как устроено хозяйство. Следовательно, практическая потребность в поли-

тической экономии возрастает при переходе от текущего регулирования к революционным преобразованиям.

В связи с практическими преобразованиями хозяйства необходимо различать позитивный и нормативный анализ хозяйства. Позитивный анализ предполагает изучение экономики такой, какая она есть. Нормативный анализ – это моделирование такого хозяйства, которое было бы желательно для данного сообщества людей.

Позитивный и нормативный анализ нельзя разрывать. Если политическая экономия только позитивна, она выполняет лишь познавательную функцию, но не практическую. Если теория только нормативна, то она либо вырождается в пустое прожектерство, либо, в случае ее применения на практике, наносит экономике огромный ущерб. Ущерб возникает вследствие того, что нормативная теория, оторванная от позитивной, не содержит в себе конкретных путей перехода от реального состояния хозяйства к желаемому. В результате начинаются преобразования, полностью оторванные от действительности, которые разрушают существующее хозяйство.

В качестве примера можно привести страны Азии, бывшие колонии европейских стран. После освобождения от колониальной власти многие из этих стран попытались внедрить у себя рынок и демократию рыночного типа (по образцу бывшей метрополии). Однако во всех подобных странах это привело к хаосу и разорению. После этого они эмпирически, путем проб и ошибок, стали создавать политико-экономические режимы, весьма отличные от западного рынка и демократии. Почему так получилось? В частности, потому, что эти страны, не имея позитивной теории, отражающей евразийскую реальность, стали использовать западные теоретические рецепты в качестве нормативной теории. Еще одним примером такого «напяливания» нормативной теории при отсутствии позитивной можно считать рыночные реформы в России, которые в 90-е гг. XX в. привели к невиданному в мирное время развалу экономики.

Вывод очень простой – нужна: а) позитивная евразийская политическая экономия; б) нормативная евразийская политическая экономия; в) теория перехода от позитивного состояния к нормативному. В частности, возникает вопрос, есть ли необходимость и возможность дальнейшего углубления и расширения Евразийского союза и если есть, то как это осуществить.

Однако связь экономической теории и практики не бывает прямой. Между теорией и практикой всегда вклинивается идеология.

Идеологическая функция политической экономии. Сейчас очень распространен взгляд, согласно которому экономическая теория – наука неидеологизированная. Проверим, так ли это. Мы выяснили, что познать часть, не познав целого, невозможно. Продукт (экономика как целое) является частью мира человека и мира в целом. Спрашивается, познаваем ли мир в ближайшем будущем? Не познаваем. Но, как отмечалось, природа человека требует какого-то объяснения мира прямо сейчас. Поэтому человек заполняет область своего незнания мира гипотезами о его устройстве. Гипотезы эти не могут быть проверены, так как это означало бы, что мир все-таки познаваем в ближайшее время. Значит, человек, выдвигая такую гипотезу, вынужден в нее верить. А вера и есть идеология.

Если мир в целом сегодня не познаваем до конца, то познаваем ли до конца продукт как его часть? Исходя из изложенного, не познаваем. Значит, и в экономической теории есть область человеческого незнания, заполняемая гипотезами, в которые мы вынуждены верить, т.е. идеологией. Обозначим идеологию, связанную с ограниченностью человеческого знания, как идеологию № 1. Такая идеология существует и в математике, и в политической экономии, и в любой другой науке. А в евразийской политической экономии идеология № 1 есть или нет? Вопрос, конечно, риторический. Если в политической экономии в целом присутствует идеология № 1, то она присутствует и в ее части – евразийской политической экономии.

Однако если с точки зрения процесса познания математика и экономическая теория не отличаются, то они резко различны с другой точки зрения. Политическая экономия возникла как самостоятельная наука в XVII в. Задолго до этого продукт достиг той стадии развития, когда один человек (группа людей) получил возможность улучшать свое производство и потребление за счет производства и потребления другого человека (группы людей). Такая возможность породила противоречия экономических интересов и борьбу за их реализацию. Возникает очередной вопрос: улучшить свое производство и потребление за счет других людей легче с идеологическим обоснованием или без такового? Конечно, с идеологическим обоснованием. Если это так, то группа людей, которая хочет захватить часть продукта другой группы, заплатит экономисту-теоретику, чтобы он обосновал, почему она имеет на это право. Противоположная группа заплатит другому теоретику, чтобы он обосновал ее противоположный интерес. Этот процесс можно изобразить с помощью рис. 1.2.

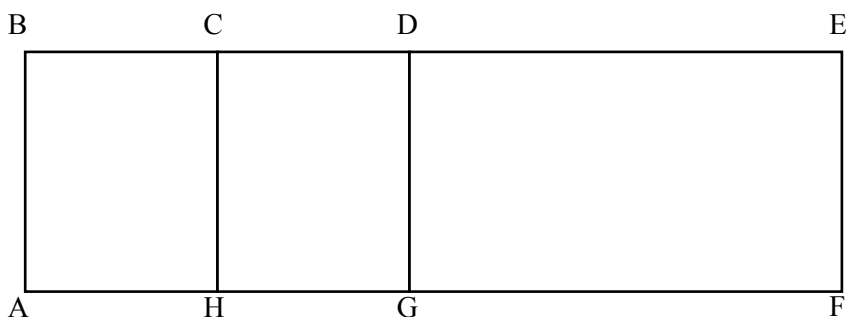


Рис. 1.2. Идеологизация политической экономики

На рисунке прямоугольник ABEF условно обозначает исчерпывающее знание об экономике. При этом прямоугольник ABDG – область человеческого знания, а GDEF – область человеческого незнания. Область человеческого незнания (GDEF) служит источником возникновения идеологии № 1. Экономист-теоретик, которого наняла первая группа лиц для обоснования ее права на лучшее производство и потребление, выберет из всей совокупности доступного знания (ABDG), то, которое выгодно заплатившим (ABCH). В результате доступное знание сократилось – из него выпал кусок в виде прямоугольника HCDG, а знание, сконцентрированное в прямоугольнике ABCH, составило экономическую доктрину вида А (например, маржинализм).

Вторая группа людей платит второму специалисту в области политической экономики, и он, обосновывая ее право на ресурсы, выбирает у всей совокупности человеческого знания об экономике (ABDG) ту часть, которая отвечает интересам второй группы людей (HCDG). Ограниченное знание в объеме HCDG образует доктрину вида В, противоположную первой (например, марксизм). Так, возникает вторая разновидность идеологии, связанная с борьбой экономических интересов. Обозначим ее как идеологию № 2. Любая экономическая теория выражает экономические интересы той или иной национальной, классовой, культурной, профессиональной, возрастной и т.п. общности людей. Что же, евразийская политическая экономия имеет идеологию № 2 или нет? Имеет, конечно. Задача евразийской политической экономики – формулировать и защищать интересы людей, которые производят и потребляют в экономиках евразийского типа. А западная экономическая теория обеспечивает интересы людей, хозяйствующих в экономиках западного типа.

Правда, чаще всего, определить, в чем состоит идеология № 2 в той или иной теории и чьи интересы она выражает, очень трудно. Ситуация осложняется еще и тем, что в конкретной теории идеология № 1 и идеология № 2 переплетаются. Поэтому защита интересов может ловко маскироваться под чисто научные гипотезы, которым автор теории отдает предпочтение.

ГЛАВА 2. ЕВРАЗИЙСКАЯ ЭКОНОМИКА В ИСТОРИКО-ЛОГИЧЕСКОМ ДВИЖЕНИИ ХОЗЯЙСТВА

§ 1. Стадиальный и цивилизационный подходы применительно к развитию евразийской экономики

Данная глава имеет двойное назначение. Во-первых, она служит разъяснению общей логики учебника. Любые предварительные комментарии есть искажение логики, ибо логику курса может продемонстрировать только сам курс. Тем не менее это искажающее забегание вперед мы считаем полезным. Без него первые разделы учебника могут показаться неподготовленному читателю неясными и ненужными.

Во-вторых, данная глава содержит самостоятельный материал с точки зрения развития продукта по эпохам, стадиям, формациям и цивилизациям. Наша задача – развить абстрактное определение хозяйства (производство и потребление продукта) до конкретного знания того, что есть экономика как целое, и в этом целом найти место евразийской экономики.

Посмотрим на целостное развитие экономики с точки зрения стадиального подхода. Одним из наиболее известных теоретиков стадиального подхода является американский социолог, экономист, историк У. Ростоу. Ростоу выдвинул концепцию стадий экономического роста, через которые должна проходить всякая экономика в процессе своей эволюции. Таких стадий, в основе которых лежит уровень технологического развития, У. Ростоу выделяет пять: 1) традиционное общество; 2) переходное общество; 3) стадия сдвига; 4) стадия зрелости; 5) стадия высокого массового потребления.

Стадия традиционного общества – это стадия господства аграрной экономики с примитивным сельским хозяйством, иерархической социальной структурой, властью, сосредоточенной в руках земельных

собственников. На данной стадии существует предел роста выработки продукта на душу населения в связи с тем, что данное общество опирается на «доньютоновскую» науку и технику. Последующие стадии преодолевают этот предел роста.

Вторая стадия – переходная от традиционного общества к современному, рассматривается как период возникновения условий для неограниченного роста производства. Основным условием является возрастание влияния науки на сельскохозяйственное и промышленное производство. Здесь происходит увеличение капиталовложений на душу населения, рост производительности сельского хозяйства, появляется новый тип предприимчивого человека, появляется чувство национальной идентичности и стремление экономически обеспечить национальную безопасность, возникают централизованные государства, расширяется мировой рынок, развивается международная конкуренция.

Третья стадия – стадия сдвига. Здесь начинается экономический подъем, связанный с тем, что социальные силы, сдерживающие проникновение модернизации во все сферы общества, окончательно преодолеваются. На этой стадии начинается промышленная революция, которая приводит к быстрому росту основных отраслей промышленности, радикальному изменению методов производства.

Четвертая стадия – стадия зрелости, на которой становится возможным эффективное использование наиболее передовой техники и технологии. На этой стадии происходит активное развитие промышленности, уровень капиталовложений достигает 20% национального дохода, городское население – 60-90% всего населения.

Пятая стадия – стадия высокого массового потребления. На этой стадии общество начинает ориентироваться не на производство, а на потребление. Ведущими отраслями промышленности становятся сфера услуг и производство товаров массового потребления.

Вторая, наиболее известная и находящаяся под влиянием идей Ростоу, стадияльная теория была создана американским социологом Д. Беллом. Белл делит все общественное (а значит, и экономическое) развитие человечества на три стадии: 1) доиндустриальную; 2) индустриальную и 3) постиндустриальную.

Доиндустриальная стадия характеризуется доминированием сельского хозяйства. В обществе главенствуют церковь и армия, соответственно, господствующие социальные группы – это священники и феодалы.

В индустриальном обществе в центр экономической жизни выдвигается промышленность с корпорацией во главе. Господствующей социальной группой становятся бизнесмены.

В постиндустриальном обществе главенствующую роль в экономике начинает играть сфера услуг, а не промышленность. В сфере услуг, в свою очередь, центральным звеном становятся наука и образование, сосредоточенные в университетах. А ведущей социальной группой становятся не бизнесмены, а образованная элита (ученые и специалисты-профессионалы).

В 80-е гг. XX в. концепция постиндустриального общества получает развитие в теории информационного общества. Сектор экономики, где производится и потребляется информация, объявляется ведущим по отношению к промышленности.

Теория стадий, во-первых, не показывает начало экономики и ее конец, т.е. не показывает развитие хозяйства человека целиком. Во-вторых, данная теория, признавая, что разные регионы и страны проходят указанные стадии в индивидуальном режиме, тем не менее не объясняет, почему эти индивидуальные траектории возникают и в чем специфика их осуществления. Поэтому теория стадий, взятая в чистом виде, не помогает в объяснении феномена евразийской экономики.

Кроме стадийного, существует второй подход к объяснению общества и, в частности, экономики как целостного процесса развития – цивилизационный подход.

Ученые, которые придерживаются цивилизационного подхода, разделяются на приверженцев всемирно-исторической и культурно-исторической концепций.

Всемирно-историческая концепция гласит, что цивилизация – это фаза развития всего человечества, когда оно: а) выходит из первобытности и б) обзаводится письменностью, государством, городами и т.п. По существу всемирно-историческая концепция сливается со стадийным подходом и мало что добавляет к пониманию евразийской экономики.

Культурно-историческая концепция толкует цивилизацию не как единый процесс, а как развитие отдельного очага культуры, который существует обособленно от других цивилизаций и более примитивной периферии.

В данном учебнике мы принимаем на вооружение культурно-историческую концепцию, потому что считаем ее более продуктивной. Культурно-исторический подход позволяет ответить на вопрос, почему

в рамках одной и той же исторической эпохи одни народы богаты и прогрессивны, а другие – бедны и убоги. Культурно-историческая концепция может быть использована для объяснения специфических особенностей евразийской экономики, отличающих ее от западной.

§ 2. Формационный подход. Проблема азиатского способа производства

Периодизация развития общества и экономики на основе понятия «общественно-экономическая формация» предложена марксизмом.

Общественно-экономическая формация – это определенный тип общества, качественно отличающийся от других типов. Основу общественно-экономической формации, согласно марксистской теории, составляет способ производства. «Производство, рассматриваемое как определенное единство производительных сил и производственных отношений, называется способом производства»¹.

Если к способу производства присовокупить прочие общественные отношения, обусловленные этим способом производства (политические, юридические, национальные, семейные и т.д.), мы получим общественно-экономическую формацию. «История знает пять способов производства (и, соответственно, формаций. – *Авт.*) – первобытнообщинный, рабовладельческий, феодальный, капиталистический и коммунистический (первой фазой которого является социализм)»².

Общественно-экономические формации сменяют друг друга вследствие действия закона соответствия производственных отношений характеру и уровню развития производительных сил. Смысл этого закона состоит в том, что в рамках сложившейся общественно-экономической формации производительные силы и производственные отношения находятся в определенном соответствии. Однако по мере развития производительных сил более консервативные производственные отношения перестают им соответствовать. Назревает и обостряется противоречие между производительными силами и производственными отношениями. Разрешается данное противоречие революционным путем, когда отжившие производственные отношения заменяются новыми, соответствующими развившимся производительным силам.

¹ Курс политической экономии. – Т. 1. – С. 17.

² Там же. – С. 18.

Следует отметить, что, в отличие от стадийного и цивилизационного подходов, формационная теория охватывает развитие общества и экономики от начала (первобытная общественно-экономическая формация) и до конца (коммунизм). В этом ее преимущество. Однако формационная теория сталкивается с трудностями.

Первая проблема связана с социализмом. Согласно формационной теории, социализм – это первая фаза коммунистической формации. Однако реальная траектория развития социалистического общества в целом и экономики в частности показала, что социализм не является первой фазой коммунизма. Но тогда чем с формационной точки зрения был социализм? Получается, мы имеем некую неизвестную формацию, существовавшую в XX в. параллельно капитализму. И эта формация, получившая наибольшее развитие в Советском Союзе, имеет прямое отношение к евразийской экономике.

Вторая проблема формационного подхода возникает в связи с тем, что последовательность – первобытность, рабовладение, феодализм, капитализм, относится только к Западной Европе. Наряду с такой последовательностью К. Маркс и Ф. Энгельс отмечали наличие азиатского способа производства, который возник в Азии гораздо раньше античного рабовладения и существовал наряду с рабовладением и феодализмом западноевропейского типа. Маркс и Энгельс не раскрыли в своих работах суть азиатского способа производства. В Советском Союзе проблема азиатской общественно-экономической формации решалась в ходе двух крупных дискуссий, которые так ничем конкретным и не закончились. Тайна азиатского способа производства остается тайной. Понятно, что пока суть азиатского способа производства не будет разгадана, невозможно и последовательная евразийская политическая экономия.

Возникает любопытная ситуация: параллельно европейскому рабовладению и феодализму функционировал азиатский способ производства; параллельно капитализму – неизвестный социализм. Мы явно имеем дело с какой-то экономической реальностью, которая существовала наряду с известными формациями, имеет прямое отношение к евразийской экономике и является белым пятном в политической экономии.

§ 3. Евразийская экономика в контексте трех эпох развития продукта

Было отмечено, что диалектический метод предполагает рассмотрение предмета как единичного, особенного и всеобщего. Значит, и

продукт нам следует рассматривать как единичный, особенный и всеобщий.

Невозможно дать исчерпывающее определение того, что такое единичный продукт, продукт особенный и продукт всеобщий, до изложения курса политической экономии, ибо эти понятия разъясняет весь курс от начала до конца. Предварительно можно лишь отметить, что единичный продукт – это продукт, отдельно взятый, изолированный от других (например, рубило первобытного человека, раб, трудящийся на плантации в Америке, вырезанный аппендикс, горная жаба, съеденная китайцем, и т.п.). Можно бесконечно перечислять единичные продукты и получать все большее их хаотическое нагромождение.

На другом полюсе находится всеобщий продукт. Точнее сказать, момент всеобщего в едином процессе продукта. Здесь мы фиксируем не разрозненные отдельные продукты, а их абстрактное единство. В качестве примера можно взять национальный продукт, мировой продукт, продукт всех времен и народов. Трудность понимания того, что такое всеобщий продукт, состоит в том, что, в отличие от единичного продукта, его нельзя взять, попробовать, понюхать. Керосин, например, можно понюхать, а национальный продукт – нет.

Особенный продукт (момент особенного в продукте) выражает отношение единичного и всеобщего продуктов. Если единичный продукт относится к всеобщему, то он уже существует не сам по себе, а выступает элементом некоего целого. А чтобы выступить элементом целого, единичный продукт должен не хаотически мелькать, а упорядочиться. Родственные единичные продукты объединяются, например, в отрасли и существенно обособляются от продуктов других отраслей.

В реальности моменты единичного, особенного и всеобщего в продукте постоянно и сложно взаимодействуют. Основные черты этого взаимодействия схематично изображает табл. 2.1.

Видно, что продукт (см. табл. 2.1) имеет два ряда определений единичности, особенности и всеобщности – горизонтальный (столбцы 1, 2, 3) и вертикальный (строки А, В, С).

Столбцы 1, 2, 3 показывают, как определения продукта сменяли друг друга исторически. В начале экономики доминировал единичный продукт, затем его сменил особенный, и, наконец, закончится экономика всеобщим продуктом. То есть экономика имеет конец, как, впрочем, и начало. И наша задача – рассмотреть ее от начала и до конца.

**Взаимодействие моментов единичного, особенного и всеобщего
в продукте**

Продукт		Единичный	Особенный	Всеобщий
		1	2	3
Единичный	А	Единичный единичный	Особенный единичный	Всеобщий единичный
Особенный	В	Единичный особенный	Особенный особенный	Всеобщий особенный
Всеобщий	С	Единичный всеобщий	Особенный всеобщий	Всеобщий всеобщий

При этом на каждой исторической фазе своего движения производимый и потребляемый продукт тоже выступает как единичный, особенный и всеобщий (строки А, В, С табл. 2.1). Например, единичный продукт (столбец 1 табл. 2.1) имеет внутри себя моменты единичного, особенного и всеобщего (рис. 2.1). Те же самые определения имеет и особенный продукт (2, А, В, С), и всеобщий (3, А, В, С).

Рассмотрим табл. 2.1 подробнее по столбцам, т.е. исторически. Начнем с первого столбца. Для этого обратимся к рис. 2.1.

На рис. 2.1 видно, что три момента продукта (единичность, особенность и всеобщность) приобрели одно и то же определение – все они единичные. Что это значит? Доминирование единичности означает непосредственность: поймал и съел, съел и поймал, поймал и съел... Пойманный и съеденный продукт не связан ни с предшествующим продуктом, ни с последующим. Именно в силу непосредственности самое основное определение продукта здесь – единичный как единичный. В табл. 2.1 это основное определение выделено.

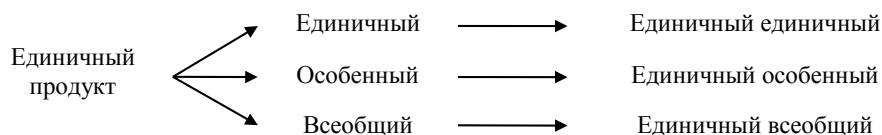


Рис. 2.1. Моменты единичности, особенности и всеобщности
в единичном продукте

Рассмотрим теперь фазу особенного продукта (см. табл. 2.1). Особенный продукт (столбец 2) имеет в себе определения единичности, особенности и всеобщности (строки А, В, С). То есть в фазе особенного продукта, в какой бы форме продукт ни выступал – в форме ли единичного, особенного или всеобщего, – он всегда будет иметь определение особенного продукта. Это означает, что в этой фазе своего движения продукт является опосредованным. От непосредственности единичного продукта мы перешли к опосредованности особенного. И действительно, если продукт особенный, то всегда есть другой, по отношению к которому он и выступает как особый и с которым соотносится.

Наконец, третья фаза – всеобщий продукт (столбец 3 табл. 2.1). Здесь и единичный, и особенный, и всеобщий продукты (строки А, В, С) имеют определение всеобщности. Это означает, что непосредственность единичного продукта и опосредованность особенного объединяются и возникает конкретно-всеобщий продукт.

В первой главе был провозглашен принцип единства исторического и логического. Этот принцип отчетливо проявился при исследовании определений продукта в табл. 2.1. Столбцы таблицы представляют собой, как отмечалось, исторические фазы процесса производства и потребления продукта. Надо дать им какое-то историческое название. Назовем фазу, когда доминирует единичный продукт, эпохой до разделения труда; фазу доминирования особенного продукта – эпохой разделения труда, а фазу доминирования всеобщего продукта – эпохой после разделения труда (табл. 2.2).

Таблица 2.2

Логическое и историческое движение продукта

Производство и потребление единичного продукта	Производство и потребление особенного продукта	Производство и потребление всеобщего продукта
Эпоха до разделения труда	Эпоха разделения труда	Эпоха после разделения труда

Есть ли подобное историческое деление экономики в маржиналистских теоретических курсах? Заглянем в «Принципы экономикс» Н.Г. Мэнкью¹. Там только про современную рыночную экономику и никаких эпох нет.

¹ Мэнкью Н.Г. Принципы экономикс. – СПб.: Питер Ком, 1999. – 784 с.

Если же обратиться к теории стадий, которую мы только что изучили, то выделяемые Ростоу и Беллом стадии охватывают только эпоху разделения труда.

В марксистском учебнике под редакцией Н.А. Цаголова мы тоже не найдем деления экономического развития на три эпохи. Здесь присутствуют общественно-экономические формации, которые мы рассмотрели выше. Однако у самого К. Маркса идея трех эпох есть, правда, в неразработанной форме. Он писал о том, что историю человечества можно разделить на три эпохи: до отчуждения труда (первичная формация), отчуждения труда (вторичная формация) и снятия отчуждения труда¹. Так что рассмотрение в предлагаемом курсе трех эпох развития продукта все же ближе к марксизму, чем к маржинализму.

Структура учебника соответствует табл. 2.2. Он состоит из 4 частей, которые уже упоминались во введении. **Первая часть «Евразийская экономика в ее отношении к экономике как системному целому»** (главы 1-5) охватывает тот теоретический материал, который относится ко всем трем эпохам. **Во второй части «Эпоха до разделения труда: исходные определения евразийской хозяйственной системы»** (главы 6-8) рассматривается, соответственно, первая из трех эпох – эпоха до разделения труда. Здесь показаны самые фундаментальные и поэтому самые элементарные хозяйственные процессы; хозяйственная система еще только формируется. **Третья, самая обширная, часть учебника «Эпоха разделения труда: евразийская альтернатива»** посвящена второй эпохе – эпохе разделения труда (главы 9-29). Это современная нам эпоха, в пределах которой возникают и развиваются альтернативные хозяйственные системы, в том числе экономики западного и евразийского типов. Наконец, **четвертая часть «Эпоха после разделения труда – конец как западной, так и евразийской экономики»** – самая маленькая. Она маленькая потому, что это исторически очень отдаленная эпоха и мы мало знаем об ее устройстве. Эпоха после разделения труда – третья, завершающаяся фаза развития продукта. В эту эпоху альтернативные хозяйственные системы исчезают, превращаясь в единую систему.

Рассмотрим подробнее первую эпоху – эпоху до разделения труда. Здесь ведущей характеристикой продукта является его единичность.

¹ Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. – М.: Политиздат, 1961. – Т. 19. – С. 404; Т. 42. – С. 116.

Согласно рис. 2.1, единичный продукт имеет в себе моменты единичности, особенности и всеобщности. Эти моменты в процессе развития единичного продукта по очереди доминируют, образуя стадии развития единичного продукта (рис. 2.2).

Единичный продукт (эпоха до разделения труда)		
Единичный	Особенный	Всеобщий

Рис. 2.2. Развитие единичного продукта

На стадии единичного единичного продукта исторически и логически возникают производство и потребление как таковые. Люди, становясь людьми, учатся производить и потреблять отдельные продукты. На этой стадии человек начинает превращать силы природы в свои человеческие производительные и потребительные (экономические) силы. Эти процессы рассматриваются в главе 6.

На стадии единичного особенного продукта процесс производства и потребления одного продукта начинает переходить в процесс производства и потребления другого. Производительные и потребительные силы человека достигают того уровня развития, когда продукт составляет преобладающую долю его жизненных средств. Значит, надо уметь продукт считать. На этой стадии формируется экономическое количество, т.е. стоимость (или ценность). Так как теперь можно произвести меньше, чем потребил или наоборот, то возникают экономические отношения между людьми. Эти процессы изучаются в главе 7.

Наконец, производительные и потребительные силы достигают уровня, когда человек научается от производства и потребления одного продукта переходить к производству и потреблению того же самого продукта. Единичный продукт становится всеобщим. Это означает, во-первых, начало взаимодействия экономических сил и экономических отношений, а значит, возникновение примитивной хозяйственной системы. Во-вторых, производство и потребление повторяющегося продукта ведет к возникновению экономической культуры. Этим вопросам посвящена глава 8. Формированием простейшей хозяйственной системы завершается развитие единичного продукта или завершается эпоха до разделения труда (вторая часть учебника).

Эпоха разделения труда (часть III) характеризуется доминированием особенного продукта. Особенный продукт точно так же, как и единственный, проходит три стадии развития (рис. 2.3).

В соответствии с рис. 2.3 в третьей части учебника выделены пять разделов.

Первый раздел характеризует эпоху разделения труда в целом. Раздел II посвящен аграрной стадии развития хозяйства (особенный единственный продукт); раздел III – индустриальной (особенный продукт как особенный), раздел IV – информационной (особенный продукт как всеобщий). Раздел V стоит особняком. Он преломляет закономерности, выявленные в предшествующих разделах, для того, чтобы раскрыть суть интеграционных процессов в евразийской экономике.

Особенный продукт (эпоха разделения труда)		
Единичный	Особенный	Всеобщий

Рис. 2.3. Развитие особенного продукта

Итак, третья часть учебника («Эпоха разделения труда: евразийская альтернатива») состоит из пяти разделов.

Раздел I «Общая характеристика эпохи разделения труда» начинается с анализа собственно разделения труда, которому посвящена глава 9. Разделение труда может идти разными путями. В зависимости от конкретных характеристик разделения труда формируются хозяйственные системы разных типов – рыночная, плановая, смешанная. Здесь решается вопрос, какие характеристики разделения труда исторически формировались на евразийском пространстве и какой тип экономики они порождали и порождают.

Возникновение разделения труда ставит перед человеком вопрос: кому принадлежит данный конкретный специализированный продукт? Иначе говоря, на стадии разделения труда продукт становится собственностью. Собственность изучается в главе 10. Соответственно, в различных хозяйственных системах исторически возникают разные формы собственности. Поэтому в главе 10 определяются особые формы собственности, присущие экономике евразийского типа.

Можно ли соединить эпохальный, стадиальный, формационный и цивилизационный подходы к развитию экономики в систему единого знания? Нужно к этому стремиться (рис. 2.4).

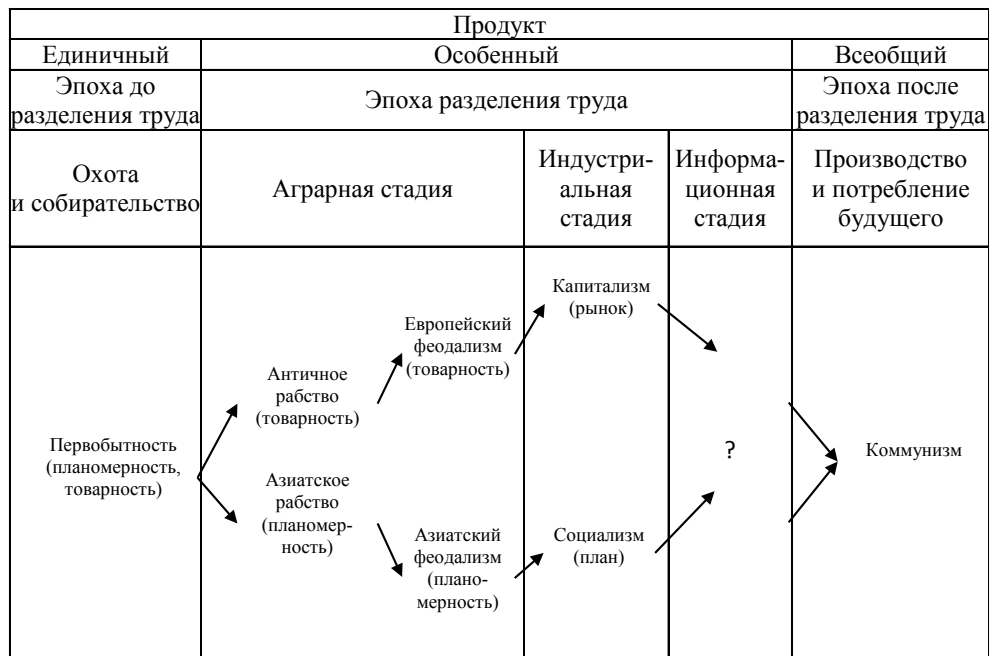


Рис. 2.4. Развитие продукта как смена эпох, стадий и общественно-экономических формаций

Особенный единичный продукт (аграрная стадия) вбирает в себя рабовладение и феодализм. Рабовладение раздвоено на античное (товарность) и азиатское (планомерность). Феодализм тоже раздвоен на европейский (товарность) и азиатский (планомерность). Особенному продукту (индустриальной стадии) соответствует формация, которая пока не имеет единого названия. Одна ее форма – это капитализм, другая – социализм. На стадии особенного всеобщего продукта (информационная стадия) тоже, видимо, возникает формация, в которой капитал и план, достигнув высшего противостояния при индустриализме, начнут преодолевать сами себя. Они начнут перерастать в некое более сложное единство.

Наконец, всеобщий продукт (эпоха после разделения труда) с точки зрения развития формаций – это коммунизм. В этой экономике бу-

дущего капитал и план сохраняются лишь как подчиненные моменты более развитого типа хозяйства.

На рис. 2.4 показано, что наше понимание развития общественно-экономических формаций существенно отличается от ортодоксального марксистского. Основное отличие состоит в том, что социализм как плановый способ производства мы считаем противоположностью капитализма, а не первой фазой коммунизма. Принцип рынка (товарность) и принцип плана (планомерность) пронизывают и удваивают существование всех формаций.

Из изложенного вытекает, что любая хозяйственная система, развиваясь, движется как бы по двум основным осям (рис. 2.5).

Вертикальная ось на рис. 2.5 – это движение хозяйственных систем от единичного продукта (эпоха до разделения труда) к всеобщему (эпоха после разделения труда) через все стадии. Горизонтальная – движение хозяйственных систем от рынка к плану и обратно. На этой горизонтальной оси располагается бесконечное множество смешанных типов хозяйства.

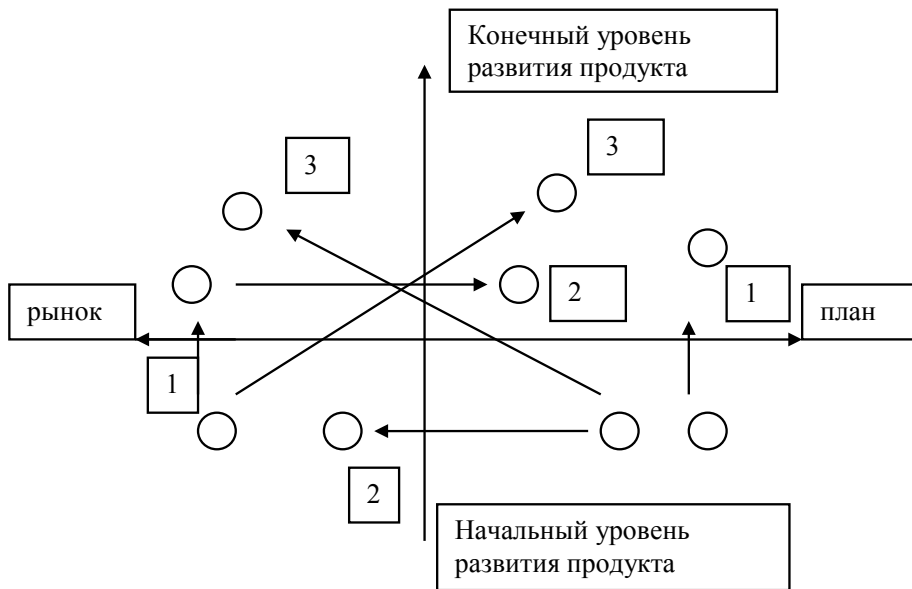


Рис. 2.5. Эволюция хозяйственных систем:

- 1 – переходы продукта от одного уровня развития к другому;
- 2 – переход рыночной хозяйственной системы в плановую, переход плановой хозяйственной системы в рыночную в рамках одного уровня развития продукта;
- 3 – переход рыночной хозяйственной системы в плановую, переход плановой хозяйственной системы в рыночную со сменой уровня развития продукта

Рисунок 2.5 отражает развитие продукта по эпохам, стадиям, формациям. Однако не отражает цивилизационный подход. Возьмем эпоху разделения труда, внутри эпохи разделения труда – аграрную стадию, внутри аграрной стадии – рабовладельческую формацию. Спрашивается, как квалифицировать отдельные страны, которые относятся к рабовладельческой формации, но при этом имеют разный уровень развития? Именно на этот вопрос и позволяет ответить цивилизационный подход. Он конкретизирует формационный.

Цивилизационный подход помогает также лучше понять ситуацию, когда группа наиболее передовых стран стали, скажем, феодальными, но с этими феодальными государствами находятся в отношениях рабовладельческие и первобытные народы.

Глава 11, посвященная рассмотрению хозяйственных систем как цивилизаций, цивилизованных и нецивилизованных людских сообществ, завершает первый раздел третьей части учебника. В эпоху до разделения труда возникли экономические культуры. Когда начинается разделение труда, изолированные культуры вступают в отношения. Наиболее культурные сообщества становятся цивилизациями; остальные – цивилизованными или нецивилизованными сообществами. Здесь обсуждается вопрос, может ли евразийская экономика обрести статус цивилизации (с экономической точки зрения).

Закончив общую характеристику эпохи разделения труда в первом разделе, мы переходим ко второму, третьему и четвертому разделам, характеризующим отдельные стадии разделения труда.

Раздел II называется «Аграрная стадия разделения труда: начало формирования противоположных хозяйственных систем». Согласно рис. 2.3, особенный продукт сначала выступает как единичный. Это означает, что разделение труда на первом этапе носит единичный характер. Такие единичные фрагменты разделения труда возникают внутри аграрных общин. То есть стадия особенного единичного продукта – это аграрная стадия развития экономики. Хозяйственной системой здесь является сельскохозяйственная община, внутри которой происходит разделение труда.

Так как особенный единичный продукт – это аграрная стадия развития хозяйства, то все механизмы и особенности аграрной экономики выступают здесь наиболее ярко. Аграрной экономике посвящены главы 12 и 13 (раздел II). Здесь изучаются особенности разделения труда в евразийских аграрных общинах и возникающие отсюда типы экономики.

Раздел III. «Индустриальная стадия разделения труда: развитая противоположность рыночной и плановой хозяйственных систем. Место Восточной Евразии в этой противоположности». Вторая стадия развития особенного продукта – особенный как особенный. Это индустриальная стадия. Если на аграрной стадии хозяйственной системой были общины, то на индустриальной – процесс разделения труда смещается на уровень национальной экономики. Отдельные предприятия внутри национального хозяйства лишены той самодостаточности, которой обладали общины. Поэтому на индустриальной стадии хозяйственная система – это национальное хозяйство. Общая характеристика индустриальной стадии разделения труда дается в главе 14.

Уже стадия охоты и собирательства (она же – эпоха до разделения труда) потенциально содержит в себе товарность и планомерность. На аграрной стадии развития продукта товарность и планомерность из потенциальных превращаются в реальные. На индустриальной стадии – выступают в развитой форме капитала и плана. Капиталистическое хозяйство, в его наиболее чистом виде, рассматривается в главах 15-18. При этом анализируются особенности евразийского капитализма. Плановое хозяйство, тоже в наиболее чистом виде, представлено в главах 19-22.

Завершается изучение индустриальной стадии главами 23 и 24, где представлены смешанные типы хозяйств вообще и смешанные экономики евразийского типа в частности.

Раздел IV «Информационная стадия разделения труда: преодоление противоположности хозяйственных систем. Информационная экономика в Восточной Евразии». Это стадия особенного всеобщего продукта. Она характеризуется тем, что процесс разделения труда переходит с уровня национального государства на мировой уровень. Теперь национальные государства являются специализированными звеньями единой мировой системы хозяйства. В этом – основной смысл глобализации и противоположной ей регионализации. Информационная стадия представлена в главах 25 и 26.

Раздел V «Интеграционные процессы в евразийской экономике». На основе предшествующего теоретического изложения освещает конкретные проблемы формирования Евразийского экономического союза и способы их решения. Этому посвящены главы 27-29.

ГЛАВА 3. ЭКОНОМИКА И ЧЕЛОВЕК

§ 1. Маржинализм и марксизм

о соотношении экономики и человека

Выше мы определили, что предмет экономической теории троякий. Он включает отношение продукта к самому себе, отношение продукта к человеку и отношение продукта к природе.

Отношение продукта к себе, в самом общем виде, мы рассмотрели в предыдущей главе. Теперь наступает очередь выяснить, как соотносятся продукт и человек.

В учебнике Н.Г. Мэнкью нет специальной главы или параграфа, который бы разъяснял данный вопрос. Единственное, что мы можем там обнаружить, – это мысль, что ресурсы, которые находятся в распоряжении как общества в целом, так и отдельного домохозяйства, ограничены. Поэтому как отдельные люди, так и общество в целом должны управлять имеющимися в их распоряжении ресурсами или, иначе, осуществлять выбор¹. И еще одно замечание Мэнкью: «Говорим ли мы об экономике Лос-Анджелеса, Соединенных Штатов Америки или мира в целом, экономика – всего лишь группа людей, взаимодействующих друг с другом в процессе своей жизни»². Эти разрозненные положения не дают представления о том, что такое человек, каковы его основные определенности и какое место среди этих определенностей занимает экономика.

Если опять абстрагироваться от сугубо учебного курса и посмотреть на маржинализм более широко, то в его основе лежит принцип так называемого «методологического индивидуализма». Данный принцип предполагает, что отдельный индивид, его поведение и интересы всегда важнее общества. Общество – это лишь сумма отдельных людей. Кроме того, поведение и интересы отдельных личностей, образующих общество, направлены исключительно на удовлетворение собственных потребностей. Однако от этого эгоизма общество только выигрывает. Не задаваясь пока вопросом, правилен ли принцип методологического индивидуализма, заметим, что он все равно не отвечает на поставленный вопрос о соотношении экономики и человека как носителя других, неэкономических, качеств.

¹ Мэнкью Н.Г. Указ. соч. – С. 30-31.

² Там же. – С. 30.

Заглянем теперь во вражеский для маржиналистов марксистский курс политической экономии. В этом учебнике тоже нет специального параграфа, посвященного отношению экономики и человека. Согласно марксистской политической экономии, эта наука изучает производственные отношения между людьми как часть общественных отношений¹.

Далее авторы учебника пишут: «Производственным отношениям принадлежит особая, определяющая роль среди всех общественных отношений, они являются их основой, базисом. Каковы производственные отношения, таковы в последнем счете и правовые, политические и другие виды отношений между людьми»².

Иначе говоря, есть человек юридический, политический, национальный, семейный, духовный и т.д. Так вот, экономическая определенность, согласно ортодоксальному марксизму, – главная. Все остальные из нее вытекают.

Методологическому индивидуализму противостоит методологический холизм. В гуманитарных науках принцип холизма гласит – социальное целое больше и важнее суммы его частей. К. Маркс не был ни методологическим индивидуалистом, ни холистом. Он был диалектиком. Однако по мере превращения марксизма в официальную идеологию в странах социализма эта доктрина стала носить холистический характер, в которой идея человеческого коллектива, общества становилась выше существования отдельного индивида.

В конечном итоге маржинализм опирается на методологический индивидуализм, а марксизм – на методологический холизм.

Если отказаться от формально-логических принципов индивидуализма и холизма и встать на позицию диалектической логики, то человек – это единство единичного, особенного и всеобщего человека.

В этом смысле отдельный индивидуум – это всего лишь момент единичности в человеке. Поэтому каким бы богатым и предприимчивым он ни был, отдельный индивидуум не является истинным человеком, ибо у него есть определения особенности и всеобщности, которые так же важны, как и его уникальная личность.

Всеобщий человек (например, человечество) также не является истинным человеком. Если нация не заботится и не принимает во внимание судьбы и чаяния отдельных людей, она обречена на исчезновение или на прозябание.

¹ Курс политической экономии. – Т. 1. – С. 5.

² Там же.

Особенный человек – это единичный человек, находящийся в отношении ко всеобщему, а следовательно, и в отношении к другому особенному человеку. Например, Иван Иванович, неповторимая единичная личность, в структуре своего национального целого выполняет особенную функцию – он врач-стоматолог. В этом смысле он входит в состав особенного человека – врачей. Но Иван Иванович как неповторимая личность мог бы быть и бандитом. Тогда бы он относился к другому особенному человеку – бандитам, и его роль в структуре российского народа и всего человечества была бы другой.

Таким образом, когда в этом учебнике используется понятие «человек», имеется в виду определенное единство единичного, особенного и всеобщего в человеке, а не просто отдельная личность или абстрактная людская общность. Индивидуум не существует вне человечества, а человечество не может не состоять из индивидуумов.

§ 2. Сотворение продукта человеком

Чтобы начать разговор об отношении экономики к человеку, надо сначала определиться с тем, что есть человек. Ведь и единичный, и особенный, и всеобщий человек есть нечто одно – человек. И надо понять, что это такое. Маркс определял человека как совокупность отношений. Да и Мэнкью пишет об экономике как группе людей, взаимодействующих друг с другом (наверное, он скрытый марксист).

Человек вступает в отношение с самим собой и с окружающей природой. Весь вопрос в том, что это за специфическое человеческое отношение. Чем отличаются отношения ежечасно друг к другу и окружающему миру от отношения людей друг к другу и окружающему миру?

Одни говорят: главное в том, что человек относится к себе и окружающему миру разумно. Разум – вот что составляет суть человека. Другие не согласны (марксисты) и заявляют, что сущность человека – это труд. Человек относится к себе и окружающему миру посредством труда, а разум из него вытекает.

Мы полагаем, что и разумное, и практическое отношение – это частичное проявление чего-то более фундаментального. А именно – творения. Суть человека состоит в том, что он не пассивно принимает себя и тот мир, который ему изначально дан, а творит себя и свой собственный человеческий мир. Это творение человеком себя и окружающего мира включает теоретическую (разумную) и практическую (в том числе трудовую) составляющие.

Если суть человека – творение, то что же конкретно он должен сотворить, создавая человеческий мир?

Самая обычная трактовка человека состоит в том, что человек – это некое единство души и тела. Иногда различают тело, душу и дух. Однако продукт есть одна из определенностей человека, а именно его экономическая определенность. Представим все это при помощи схемы (рис. 3.1).

Человек					
Тело		Продукт		Дух	
Объективно	Субъективно	Объективно	Субъективно	Объективно	Субъективно

Рис. 3.1. Место экономической определенности человека среди иных его определенностей

Обыденное сознание представляет, будто можно отделить человека от продукта. Прodelайте мысленно эту операцию, отделите человека от **всякого** продукта. Вы утратите человека и получите животное. Отделять человека от продукта – то же самое, что отделять его от тела или духа.

Обратите внимание, что все три определенности человека удвоены как объективные и субъективные. Субъективные определенности тела, продукта и духа суть душа человека. То есть продукт имеет душу. Экономическая психология – это наука о душе продукта.

Итак, человек должен последовательно сотворить свое тело, свой продукт и свой дух. Поэтому процесс творения человеком самого себя (человеческого мира) распадается на три эпохи: эпоху доминирования тела человека; эпоху доминирования продукта человека, эпоху доминирования духа человека (рис. 3.2).

На рис. 3.2 столбцы означают три названные эпохи. Однако эти эпохи не случайно названы эпохами лишь доминирования тела, продукта и духа, а не абсолютного их господства. Дело в том, что когда человек творит, например, свое тело, это не означает, что продукта и духа вообще нет. Это означает лишь то, что создание тела – главная задача человека, а продукт и дух этой задаче подчинены и служат. То же самое

можно сказать о двух других эпохах. Поэтому на рис. 3.2 присутствуют не только столбцы, но и строки А, В, С.

Человек				
		Эпоха доминирования тела (эпоха до разделения труда)	Эпоха доминирования продукта (эпоха разделения труда)	Эпоха доминирования духа (эпоха после разделения труда)
		тело (единичное)	продукт (особенное)	дух (всеобщее)
		1	2	3
тело (единичное)	А	тело – тело	продукт – тело	дух – тело
продукт (особенное)	В	тело – продукт	продукт – продукт	дух – продукт
дух (всеобщее)	С	тело – дух	продукт – дух	дух – дух

Рис. 3.2. Место продукта в движении определений человека

Мы видим, что пересечение столбцов 1, 2, 3 и строк А, В, С образует прямоугольники, каждый из которых есть определенное отношение тела, продукта и духа.

Видно, что эпоха доминирования тела человека состоит из трех прямоугольников. Рассмотрим первый (А1). Этот прямоугольник фиксирует тот факт, что в эпоху доминирования тела тело человека соотносится с самим собой. Отношение с самим собой как раз и обозначает, что в эту эпоху задача создания тела – главная задача человека. Решение этой задачи заключается в том, чтобы научиться правильно размножаться. Инстинктивные программы репродуктивного поведения у человекообразных обезьян постепенно разрушались, и становящийся человек должен был выработать неинстинктивные, культурные способы создания человеческих тел необходимого количества и качества. Именно по этой причине основной формой социальной организации людей в тот период стал род. Род – это устройство для создания тела человека. Именно поэтому в первобытном обществе отдельный человек не мог существовать вне рода и чем многочисленнее был род, тем более успешным чувствовал себя отдельный родич.

Второй прямоугольник (В1) выделяет отношение тела человека к продукту человека в эпоху доминирования тела.

Видно, что тело в этом прямоугольнике стоит на первом месте, а продукт – на втором. Это означает, что продукт хоть и есть, но подчиняется телу. Продукт не самоцелен для первобытного человека.

Во-первых, если брать продукт внешний по отношению к телу (например, рубило) и само тело как продукт (рука), то главным продуктом в эту эпоху является, конечно, само тело человека. Основная форма первобытного продукта – телесный продукт.

Во-вторых, продукт нужен только для того, чтобы умножать тело рода. Допустим, некий родич случайно наловил много рыбы (повезло). Что ему делать с рыбой, которую ему не съесть самому? Специалист по рыночной экономике посоветует ему лишнюю рыбу засушить и в голодное время продавать ее другим родичам по завышенной цене. Но «глупый» и «нерациональный» родич вместо того, чтобы сушить рыбу, созвал всех родственников и раздал им избыточную рыбу. Однако был ли он действительно глупым и нерациональным? В эпоху доминирования тела главное – не богатство, главное – тело рода. Поэтому, сколько бы продукта не добывал весь род или отдельные его члены, весь этот продукт будет тратиться только на то, чтобы умножить тело рода. Поэтому глупым и нерациональным будет не родич, а специалист по современной, цивилизованной рыночной экономике.

В рассматриваемом прямоугольнике В1 мы впервые встретились с продуктом внутри рис. 3.2. Этот продукт и есть тот единичный продукт, о котором уже шла речь выше. А эпоха доминирования тела человека тождественна выделенной ранее эпохе до разделения труда. Эпоха доминирования тела выделена с точки зрения развития человека в целом, а эпоха до разделения труда – только с точки зрения развития продукта.

В связи с отношениями тела и продукта необходимо еще раз вернуться к формационному подходу. С марксистской точки зрения способ производства (по сути – продукт) всегда является основой общественно-экономической формации.

Все предшествующие рассуждения показали, что для первобытнообщинной формации это не так. Основой первобытнообщинной формации является не продукт (не способ производства), а тело человека (способ умножения тела человека).

Третий прямоугольник (С1) показывает, что и дух человеческий в эпоху доминирования тела подчинен телу. Первобытное искусство, магия и религия, кроме попыток овладеть силами природы, о чем мы еще

поговорим, являются символическими попытками управлять силами человеческого плодородия.

Эпоху доминирования тела сменяет эпоха доминирования продукта. Здесь тоже образуются три прямоугольника, и мы начнем ее рассмотрение со второго (B2). Со второго прямоугольника мы начинаем потому, что именно он фиксирует отношение продукта к самому себе и показывает, что в эту эпоху продукт – главное определение человека. В эпоху доминирования тела ты Человек с большой буквы, если род твой велик, а в эпоху доминирования продукта ты Человек с большой буквы, если у тебя продукт качественный и его много. Именно в эту эпоху начинается борьба за прогресс (у кого продукт более высокотехнологичный) и за богатство (у кого продукта больше). Возможность перейти от эпохи доминирования тела к эпохе доминирования продукта у человека появляется тогда, когда численность и плотность населения на планете Земля достигает некоего уровня, при котором человек уже не рискует вымереть как динозавры.

Эпоха доминирования продукта – это господство особенного продукта, и мы, именно с точки зрения развития продукта, обозначили ее ранее как эпоху разделения труда. Именно в этот период марксистская идея о том, что общественно-экономическая формация определяется способом производства, становится правомерной.

Прямоугольник A2 отражает взаимоотношения продукта и человеческого тела. Мы видим, что в отличие от прямоугольника B1 здесь на первом месте уже продукт, а не тело. Это значит, что теперь продукт подчинил себе человеческое тело. Эпоха доминирования продукта дает постоянные примеры этого подчинения. Сравним, например, тела интеллигента и грузчика. Они различаются потому, что тело начинает зависеть от продукта, который ты производишь и потребляешь. Общеизвестны факты торговли рабами, женским телом, детьми, человеческими органами; факты, которые напрямую демонстрируют приобретение человеческим телом свойств продукта.

Но самое главное – не это. Самое главное состоит в том, что эпоха доминирования продукта должна закончиться тем, что тело действительно станет продуктом человеческой деятельности. Создание тела посредством тела, как было раньше (A1), уходит в небытие. Скоро нашу планету будут населять искусственно созданные люди. Клонирование – лишь первый шаг в этом направлении.

Наконец, третий прямоугольник (C2) показывает, что если раньше дух зависел от тела, то теперь он зависит от продукта. Во-первых, любая

форма духа должна способствовать умножению продукта. Во-вторых, продукты духа должны обмениваться на настоящие продукты. Материальное богатство создателя духовных продуктов является мерилем его духовности. Если ты за написанную книгу получил миллион, это хорошая книга. Если не получил ничего – книга плохая.

Эпоха доминирования продукта заканчивается тогда, когда человек достигает абсолютного производства и потребления и продукт ни качественно, ни количественно больше не лимитирует его жизнь. Именно тогда наступает эпоха доминирования человеческого духа. Обычно под духом понимают произведения искусства, религию, философию. Но надо заметить, что это примитивные формы духа. Человек есть творение, и если дух – высшая ступень развития человека, значит, дух – это высшая форма творчества – абсолютное творчество (прямоугольник С3). С позиции нашего сегодняшнего примитивного духа нам трудно судить, что это будет за абсолютное творчество. Человек, скорее всего, приобретет способность неограниченного пересотворения себя и окружающего мира. Соответственно, свое тело человек будет творить и пересотворять по законам гармонии и красоты (А3). Производство и потребление продукта, не скованное больше разделением труда, тоже приобретет характер духовного творчества. В этом смысл всеобщего продукта и эпохи после разделения труда. Человеку не надо больше решать вопрос, кто родившее или кто богаче. Он будет решать вопрос, кто духовнее.

Рассмотрев рис. 3.2, мы можем ответить на вопрос, что есть человек экономический. Человек экономический есть все определения человека, связанные с продуктом. На рис. 3.2 это прямоугольники В1, В2, В3, А2, С2.

И еще один важный пункт. На рис. 3.2 тело человека определено как единичное, продукт как особенное и дух как всеобщее начала человека. Три выделенные эпохи, как выяснилось, включают в себя экономическую определенность человека, т.е. продукт. Причем все три эпохи включают продукт как особенную определенность человека. Эта особенная определенность в эпоху доминирования тела выступает как единичная особенность. Продукт, будучи особенным, подчинен здесь телу человека (единичному). Эпоха доминирования продукта дает нам особенный продукт как особенный. То есть продукт в эту эпоху выражает самого себя, подчинен самому себе. Наконец, в эпоху доминирования духа особенный продукт становится всеобщим, ибо подчинен всеобщему (духу).

Как связать эти утверждения с выдвинутым выше положением, что продукт есть единство единичного, особенного и всеобщего? Когда мы

определяли продукт как единичный, особенный и всеобщий, мы определяли его внутри себя самого. Теперь же мы вышли за рамки продукта как такового и увидели, что продукт, будучи единичным, особенным и всеобщим по отношению к самому себе, всегда остается особенной определенностью по отношению к человеку. Эти логические упражнения позволяют заключить, что человек, во-первых, с продукта не начинается, человек начинается с тела. Хотя продукт присутствует в начале человека как нечто неразвитое и подчиненное господству тела. Во-вторых, человек также продуктом и не заканчивается. Да, продукт в своем историко-логическом движении проходит фазы единичного, особенного и всеобщего продукта. Всеобщий продукт есть завершение экономики, но не завершение человека. Всеобщий продукт всего лишь особенный всеобщий. Человек не может в рамках этой особенной всеобщности достигнуть своей абсолютной всеобщности. Абсолютная, всеобщая всеобщность наступает только в сфере духа.

§ 3. Экономический человек западного типа и экономический человек евразийского типа

Вряд ли эпоха господства человеческого тела (эпоха до разделения труда) дает какие-либо устойчивые различия между людьми, проживающими в Западной Европе, и людьми, проживающими на территории, которую мы называем евразийским пространством. Точно так же эпоха господства человеческого духа предполагает, что различия между западным и евразийским человеком исчезнут. Поэтому о типах западного и евразийского человека можно говорить применительно к эпохе господства продукта (эпохе разделения труда). К. Маркс писал: «Способ производства надо рассматривать не только с той стороны, что он является воспроизводством физического существования индивидов. В еще большей степени это – определенный способ деятельности данных индивидов... их определенный образ жизни. Какова жизнедеятельность индивидов, таковы и они сами. То, что они собой представляют, совпадает, следовательно... как с тем, что они производят, так и с тем, как они производят»¹.

Если есть особый азиатский способ производства (а теперь уже евразийский), то, следовательно, есть и особый евразийский человек, от-

¹ Маркс К. *Немецкая идеология* // Маркс К., Энгельс Ф. *Сочинения*. – 2-е изд. – М.: Госполитиздат, 1955. – Т. 3. – С. 19.

личный от западного человека. В чем же разница? Способ производства, каким бы он ни был, – это конкретизация исходного определения экономики. Исходным определением экономики, как вы помните, является продукт. Вернемся к первой главе учебника и посмотрим на рис. 1.1. На рис. 1.1 показано различие между предметом евразийской политической экономии и предметом западной политической экономии. В комментариях к рис. 1.1 написано, что различие между предметами евразийской и западной политэкономии возникает не в головах ученых, а в силу того, что евразийский продукт отличается от западного в реальности. Евразийский продукт устроен так, что единый процесс производства и потребления доминирует над многими отдельными процессами производства и потребления. Продукт как одно целое важнее, чем многие продукты, которые в него входят. Западный продукт, наоборот, устроен так, что многие отдельные процессы производства и потребления преобладают над единым процессом производства и потребления продукта.

Отсюда вытекает и фундаментальное отличие евразийского человека от западного. В особенном евразийском человеке момент всеобщего доминирует над моментом единичного. Это значит, что для евразийского человека коллектив важнее отдельной личности и отдельной личностью всегда можно пожертвовать ради сохранения и процветания коллектива (общины, конфессии, народа, государства).

Западный человек как особенный тип человека, наоборот, лелеет момент единичного в ущерб всеобщему. Для западного человека интересами человеческого целого всегда можно пожертвовать ради обеспечения интересов отдельного человека.

Это фундаментальное различие евразийского и западного человека и нашло свое теоретическое отражение в отмеченных выше принципах методологического холизма и индивидуализма.

Вопросы, почему возникли эти противоположные типы экономического человека и в каких обстоятельствах один лучше или хуже другого, мы обсудим позже.

ГЛАВА 4. ЭКОНОМИКА И ПРИРОДА

§ 1. Универсум, человек, продукт

В учебнике Н.Г. Мэнкью мы находим следующие положения, касающиеся отношения экономики и природы: «Жаркая погода воздействует на спрос; изменяются вкусы людей по отношению к мороженому.

То есть количество мороженого, которое желали бы купить люди при каждой возможной цене, увеличивается. Кривая предложения не изменяется, поскольку погода не оказывает прямого влияния на фирмы – производители мороженого»¹. И далее: «Предположим, что в следующем году, опять-таки летом, землетрясение привело к тому, что несколько фабрик мороженого прекратили работу. <...> Землетрясение воздействует на кривую предложения. Количество продавцов уменьшается, что приводит к изменению объема производства и предложения мороженого при каждой возможной цене. Кривая спроса неизменна, поскольку землетрясение не влияет на объем мороженого, которое желали бы приобрести домашние хозяйства»². Из этих отрывков видно, что маржиналисты просто констатируют влияние природы на производство и потребление. Земля (совокупность природных условий) выступает у них одним из факторов производства.

В курсе политической экономии под редакцией Н.А. Цаголова роль природы трактуется иначе. В самой формулировке предмета экономической теории, как вы помните, присутствуют отношения людей друг к другу и отношение людей к природе. В процессе производства создается продукт. «Источником продукта является не только труд, но и природа»³, – утверждают авторы учебника. Так как, во-первых, продукт производства «всегда содержит природное вещество»⁴. Во-вторых, чтобы преобразовать вещество природы в продукт, человек использует производительные силы – это силы природы, которые человек подчинил своим целям. Производительные силы показывают «меру власти человека над природой, использования ее законов в производстве материальных благ»⁵.

И еще одно важное положение. В данном учебнике проводится различие между деятельностью животных и производством человека. Во-первых, производительная деятельность человека, в отличие от животных, осмысленная и целесообразная. Во-вторых, ни одно животное не создает орудия труда⁶.

Мир человека, в который входит продукт, и мир природы вместе образуют универсум. Универсум проходит в своем развитии стадию не-

¹ Мэнкью Н.Г. Указ. соч. – С. 104.

² Там же. – С. 105-106.

³ Курс политической экономии. – Т. 1. – С. 8.

⁴ Там же. – С. 7-8.

⁵ Там же. – С. 15.

⁶ Там же. – С. 6.

органической природы, органическую стадию жизни, и, наконец, возникает человек.

Доминирующим определением неорганической природы является единичное. Допустим, в космосе несется некий кусок вещества. Он сталкивается с другим космическим телом и разлетается на более мелкие куски. Каждый из этих обломков начинает существовать независимо от первоначального их единства, и каждому из обломков ни хорошо от этого, ни плохо. Они единичны и не зависят ни друг от друга, ни от первоначального куска вещества. Единичное, конечно, – лишь доминирующее определение. Оно содержит в потенции моменты особенного и всеобщего. Именно поэтому существуют законы физики. Однако все же основное определение неживой природы – единичное.

Доминирующее определение органической природы – особенное. Уже на уровне обособленного живого организма его органы не могут существовать друг без друга. Если разделать курицу, ее ноги сами по себе бегать не будут. Но самое главное, что на уровне живой природы доминирует не отдельная особь, а вид. Вот космическое тело само по себе, а кот не может быть сам по себе, он существует лишь потому, что существует его вид.

Несмотря на то, что вид важнее особи, нет вида видов, нет животного вообще. Кот – это все-таки кот, а носорог – это носорог. А вот человек существует как человек независимо от всех его особенностей. Поэтому на уровне человека главное определение – всеобщее.

То, о чем мы сейчас говорим, имеет большое значение для исследования экономики как целого. Сначала мы выяснили, что продукт, рассматриваемый сам по себе, выступает как единичный, особенный и всеобщий. Затем мы рассмотрели отношение продукта к человеку и поняли, что бери хоть единичный, хоть особенный, хоть всеобщий продукт по отношению к человеку, он все равно особенный.

Теперь дополнительно выясняется, что в отношении к природе любой продукт – всеобщий. Ибо он – одно из определений человека, а человек – всеобщее по отношению к природе.

Изобразим универсум при помощи рис. 4.1. Столбцы (1, 2, 3) показывают этапы развития универсума (неорганическая природа, органическая природа, человек), строки (А, В, С) демонстрируют тот факт, что любой этап развития универсума содержит в себе в свернутом или снятом виде остальные этапы его развития.

		Неорганическая природа (единичное)	Органическая природа (особенное)	Человек (всеобщее)
		1	2	3
Неорганическая природа (единичное)	A	неорганическая природа – неорганическая природа	органическая природа – неорганическая природа	человек – неорганическая природа (неорганическое начало в человеке)
Органическая природа (особенное)	B	неорганическая природа – органическая природа	органическая природа – органическая природа	человек – органическая природа (органическое начало в человеке)
Человек (всеобщее)	C	неорганическая природа – человек (человеческое начало в неорганической природе)	органическая природа – человек (человеческое начало в органической природе)	человек – человек (человеческое начало в человеке)

Рис. 4.1. Место человека в универсуме

Если на рис. 4.1 следовать основной диагонали (единичное единичное, A1; особенное особенное, B2; и всеобщее всеобщее, C3), то собственно человек располагается в той сфере, где всеобщее универсума выступает как всеобщее (C3). Именно здесь человек возникает как существо, творящее себя, или, иначе, универсум, приняв облик человека, пересотворяет самого себя.

Однако в человеке, кроме его собственной, человеческой, творческой природы, присутствует, как видно из рис. 4.1, природа нечеловеческая. Если человек – это универсум как всеобщее всеобщее (столбец 3 и строка C), то все всеобщности, присутствующие на рис. 4.1, относятся к человеку.

Не будем рассматривать прямоугольники A1, A2, B1 и B2, так как они не содержат всеобщего и, следовательно, не имеют прямого отношения к человеку, а значит, и к продукту. Начнем с прямоугольника C1. Это

ступень развития универсума, когда не только человека, но и органических форм жизни на планете не было. И, тем не менее, структура неорганической материи в зародыше, в потенции содержала возможность и необходимость появления человека в будущем (человеческое начало в неорганической природе).

То же самое касается прямоугольника С2. Когда по Земле ходили динозавры, человека, как известно, тоже еще не было. Но динозавры и вся органическая природа как целое человека уже содержали. Иначе как бы он потом появился?* Можно сказать, что природа (неорганическая и органическая) – это недоразвитый человек.

Перенесемся теперь в тот период, когда человек на планете Земля появился (А3, В3, С3, рис. 4.1). Мы видим, что в уже реально существующем человеке есть человеческое начало (С3) и нечеловеческое (неорганическое и органическое – А3 и В3). Это нечеловеческое начало есть в человеке именно потому, что человек возник в результате эволюции неорганической и органической природы, о чем мы только что говорили.

Мир человека как мир всеобщего является высшим по отношению к миру природы (единичному и особенному). Поэтому человеческий мир природу снимает. Снимает – значит, уничтожает и сохраняет одновременно.

§ 2. Производит ли природа?

Продукт – одно из определений человека, следовательно, все, что сказано относительно человека и природы, касается и продукта.

Если природа – недоразвитый человек, то природа – недоразвитое тело человека, недоразвитый продукт человека и недоразвитый дух человека. Природа как недоразвитое тело и дух нас сейчас не интересует. Интерес представляет природа как недоразвитый продукт. Продукт, будучи процессом производства и потребления, присутствует в природе в себе, в свернутом виде. Следовательно, все вещество природы способно к превращению в продукт. Но если вещество природы способно к превращению в продукт, следовательно, превратившись в продукт, оно в продукте присутствует. Значит, продукт зависит от вещества природы. И действительно, исторически человек осваивал то вещество природы,

* Мы не рассматриваем религиозные верования относительно возникновения человека как ненаучные.

которое заставлял на поверхности Земли по мере ее заселения. На Чукотке невозможно собирать дикий рис, а в Индокитае – охотиться на северных оленей. Зависимость продукта от вещества природы настолько заметна и очевидна, что некоторые считают, будто эта зависимость и доказывает то, что природа производит и потребляет. В одном случае, мол, природа произвела человеку дикий рис, в другом – северных оленей. А человеку нужно только подставлять рот. В реальности, конечно, человек, обнаружив в природе рис и оленей, совсем для него не предназначенных, сумел приспособить эти природные образования для своего производства и потребления. По мере развития продукта для трансформации в него становятся пригодными различные природные субстанции. Это дает преимущества тем народам, на территории которых эти ресурсы есть. Скажем, на аграрной стадии возможности хорошей жизни были у тех, кто обладал плодородной, орошаемой землей. На индустриальной – у тех, кто располагает железной рудой и нефтью. Когда-нибудь человек приспособит для своего производства и потребления центр Антарктиды, хотя сегодня кажется, что природа там для него ничего не «произвела».

Превращение в продукт постепенно вызревает в природе. Добывание и пожирание корма животными постепенно подготавливает производство и потребление человека. Однако, все же подготавливая производство и потребление, добывание и пожирание сами действительным производством и потреблением не являются.

Производя и потребляя продукт, человек единичные и особенные образования природы сводит ко всеобщим условиям своего, человеческого, существования. Поэтому производство есть сведение единичных и особенных объектов природы ко всеобщему продукту. Природа стихийно формирует свои единичные и особенные образования. Каким образом они могут стать всеобщими? Никаким.

Люди, не сведущие в экономике, говорят: «Бобры строят плотины. Это производственная деятельность, как у человека». Чем отличается плотина бобра от плотины человека? Плотина бобра – особенное творение живой природы, а плотина человека – его всеобщее творение. Разница начинается уже с самих плотин. Бобры могут строить плотины только на реках определенных размеров и протекающих в северных лесах. Человек способен перегородить любую реку в любой климатической зоне и строить плотины разных конструкций. Далее (и это главное), если северные реки и озера пересохнут, бобры вымрут, а человек вместо плотины может для сбора воды использовать колодцы, скважины,

снег, опресненную морскую воду и т.п. Бобр лишь приспосабливается к определенным особенным экологическим условиям. Нет этих условий, нет и бобра. Человек же не приспосабливается к экологической нише, а приспосабливает нишу к себе. Отсюда у него нет никакой особенной экологической ниши. Он создает себе всеобщую среду обитания – продукт. Поэтому первый важный вывод: природа не производит.

Второй важный вывод: природа не потребляет. Здесь та же логика. Паук плетет паутину, чтобы ловить и есть (высасывать) насекомых. Первобытные люди тоже ели насекомых. Однако паук, пока он паук, всегда будет питаться особым веществом природы – насекомыми. Человек же оказывается способным потреблять далеко не только особенных насекомых. Он способен переходить от потребления одного продукта к потреблению другого. То есть он способен к безграничному, всеобщему потреблению.

Итак, природа не производит и не потребляет, она лишь спонтанно формирует единичные и особенные вещества, которые человек использует для своего производства и потребления. Однако что позволяет человеку трансформировать единичные и особенные образования природы во всеобщие условия своего существования?

Образование и разрушение природных формаций происходит в результате действия разнообразных сил природы. Например, в результате действия целого комплекса природных сил зарождаются, зреют, размножаются и гибнут растения, корни которых в принципе могут быть съедобными для человека. Однако силы природы никак не направлены на удовлетворение человеческих нужд и, кроме того, действуют весьма беспорядочно. Они ведь единичны и особенны. Отсюда следует, что человек может создать продукт только в том случае, если сумеет вклиниться в хаос этих природных сил и изменить их действие так, как нужно ему. Но чтобы повлиять на силу, нужна сила. Человек должен овладеть какой-либо природной силой, т.е. подчинить ее своим интересам, сделать управляемой, короче говоря, сделать ее своей производительной силой.

Вспомним, что человек воплощает момент всеобщего в универсуме. Значит, он должен найти и овладеть не просто силой природы, а некоей всеобщей, универсальной силой природы. Зачем ему нужна универсальная производительная сила? Она нужна ему для того, чтобы иметь возможность воздействовать на любую силу природы и поворачивать ее в сторону создания продукта. Именно на любую, иначе человек – не человек, а животное, специализированное в определенной экологической нише.

Что же это за универсальная сила природы, которую можно превратить в универсальную производительную силу? Это природная сила человеческого тела, которую он превращает в рабочую силу. Именно рабочая сила обладает той степенью универсальности, которая дает возможность человеку воздействовать на любой природный процесс. Например, рыбы умеют добывать пищу под водой, но не могут в горах. А человек может и под водой, и на горе. Превратить животную силу своего тела в рабочую силу ох как не просто. Предшественники человека – человекообразные обезьяны – были весьма универсальны в своих способностях по сравнению, скажем, с комарами или ласточками. Однако по сравнению с настоящим человеком они отличались все же высокой специализированностью. Им были нужны джунгли. Далеко от деревьев они уйти не могли. Весь длительный период антропогенеза или формирования человека современной физической организации – это период превращения биологической силы почти-человека в рабочую силу *homo sapiens*. И речь здесь идет о преобразованиях не только опорно-двигательного аппарата, но и субъективных способностей.

Известно, что когда хватаешься за все, то не получается толком ничего. В таком же положении оказался и первый человек. Он, конечно, и в воду нырнуть может, и на гору взлезть. Но рыба все-таки под водой лучше себя чувствует, а горный козел по горам ловчее скачет, крот лучше землю роет. Иначе говоря, человек со своей универсальной рабочей силой может все и одновременно ничего. Отсюда выходит, что только на рабочей силе он далеко бы не уехал. Его голую рабочую силу необходимо было усилить. В качестве такого усиления выступило каменное рубило. Это вам и съемный клык, и съемный коготь, еще и летающий к тому же. Таким образом, производительная сила человека не могла быть только его рабочей силой, она необходимо предполагала использование орудий труда. Без орудий труда человек существовать не мог изначально. Это еще раз доказывает, что человек экономический есть продукт.

Орудие труда (рубило) было столь же универсальным, как и рабочая сила. Рубило можно было использовать и для перемалывания саранчи, и для забивания шерстистого носорога. Неспециализированность рубила вытекает из того, что оно лишь продолжает универсальную рабочую силу человека и должно служить вторжению в любой природный процесс вместе с рабочей силой.

Если почти-человек использует в качестве рубила камни, сформированные случайными силами природы, то и само рубило становится

чем-то случайным в его жизни. А ему, чтобы стать настоящим человеком, рубило нужно как нечто имеющееся под рукой не в силу каприза природы, а всегда. Отсюда человек должен был направить свою рабочую силу так, чтобы она обеспечивала ему рубила всегда. Поэтому считается, что не использование орудий является признаком того, что человек сформировался, а их изготовление. Как только человек научился производить орудия, он получил гарантию, что всегда сможет их использовать. А это означало, что его рабочая сила может действовать как универсальная и усиленная.

Таким образом, универсальная рабочая сила требовала универсальных орудий труда, а орудия труда позволяли рабочей силе быть универсальной.

Универсальность производительных сил первого человека (воплощенных в его теле и орудиях труда) была примитивной универсальностью. Она действительно позволяла человеку не быть привязанным к конкретной экологической нише и начать производство и потребление продукта. Однако это было производство и потребление всего лишь единичного продукта, т.е. продукта, производство и потребление которого не связаны с производством и потреблением других продуктов. Сегодня дикие люди загнали антилопу. Они едят и радуются. Их совершенно не волнует и не интересует, что они произведут и потребят завтра. Такая единичность первопродукта связана с тем, что производительные силы человека по характеру своему универсальны, но, как следствие, уровень их развития очень низкий. Отсюда человек способен трансформировать природные процессы очень поверхностно и фрагментарно. Да, люди убили антилопу. Но они лишь убили ту антилопу, которую природа сформировала как вид, вырастила и пригнала в то место, где находились охотники. Сами они не могут ни разводить антилоп, ни пасти, ни создавать их виды. Не приди антилопа в тот день на водопой, пришлось бы людям добывать что-то другое. Слава богу, они могут переключиться, ведь они универсальны.

В результате, овладев универсальными производительными силами, первый человек может все, но это все лишь одно – пищевой продукт.

Все наши рассуждения о превращении человеком сил природы в свои производительные силы совпадают с марксистской теорией. Однако следующий пункт с марксистской теорией не совпадает.

Любой природный процесс – это процесс одновременного создания и разрушения. Если возникает море, значит исчезает суша. Следова-

тельно, силы природы есть одновременно силы созидания и разрушения. Когда мы заявляем, что человек некую силу природы превратил в свою производительную силу, мы делаем акцент на созидательном начале, которое содержится в данной природной силе. Природное, неуправляемое созидание человек использовал для себя и теперь созидает (производит) свой, человеческий, продукт. Но как быть с разрушительной стороной природной силы? Куда она делась? Она не делась никуда. Человек и эту сторону природной силы поставил себе на службу, сделав ее своей потребительной силой.

Теперь идет не природный процесс уничтожения природных субстанций. Теперь идет человеческий процесс потребления (уничтожения) продукта. Первая производительная сила, сила человеческого тела, универсальна. Но и первая потребительная сила, сила того же человеческого тела, также универсальна.

Мы получили не одну категорию «производительной силы», как в ортодоксальном марксизме, а две – «производительные силы» и «потребительные силы». Логично объединить их единым более общим термином, а именно – «экономические силы» или «силы продукта».

Таким образом, человек – всеобщее универсума, поэтому и экономические силы его универсальны по отношению к специализированным биологическим силам животных. Однако эти универсальные экономические силы должны развиваться, и их развитие лежит в основе движения продукта от единичного ко всеобщему.

§ 3. Три эпохи в отношениях экономики и природы. Особенное влияние природных факторов на евразийскую экономику

Продукт, имеющийся в природе потенциально, выделился из природы вместе с более общим процессом выделения из природы человека. Теперь человек как форма развития универсума должен природу снять (уничтожить и сохранить). Что означает это снятие природы с точки зрения продукта?

Продукт возникает не наряду с природой, а из природы. То есть продукт замещает собой природу, одновременно сохраняя, как уже отмечалось, в себе ее вещество. Каменное рубило – это не камень, данный природой, это именно рубило. Но камень (вещество природы) в рубиле сохраняется. В этом смысле рубило уничтожило фрагмент природного

вещества (камень), одновременно сохранив его в себе как подчиненный момент. В этом и заключается снятие природы продуктом.

Но возникает вопрос, камень как фрагмент природы изолирован или связан со всей вселенной? Конечно, связан. Получается, что и в производстве, и в потреблении рублила человек находится в отношении со всей вселенной. Из этого вытекает, что продукт, сняв очередной фрагмент природы, оставляет вовне себя остальную еще не снятую природу. Однако он с этой неснятой природой связан и она является условием его производства и потребления. Условием, без которого производство и потребление невозможно. Произведя и потребив рубило, первобытный человек вторгся во все мироздание. Он вторгся в то, что сам не создавал, а значит, он понятия не имеет о последствиях этого внедрения. А последствия печальные, ибо система, не человеком созданная, выведена из равновесия. Например, создав рубило, человек смог убивать больше оленей и получил больше мяса. В итоге оленей стало мало, а людей, которые размножились, стало много. Как быть? Придется кроме рубил использовать копыя и сети для ловли рыбы. Таким образом, если раньше человек производил и потреблял рублила и оленей, то теперь – рубило, копыя, сети, оленей и рыбу. То есть, встав один раз на путь производства и потребления продукта и заместив продуктом мельчайшую частицу природного вещества, человек попадает в ловушку своих отношений с природой и включается в бесконечность замещения природы продуктом. Изготовив рубило, человек нарушил вселенную и получил негативный ответ в виде нехватки оленей. В окружающей среде образовалась брешь, которую надо заткнуть. Чем может заткнуть эту дырку человек? Тем, в чем он хорошо преуспел, – продуктом (копьями, сетями). А следующую прореху в природе, которая неизбежно возникает, чем он закроем? Конечно, дополнительным продуктом.

В бесконечности замещения природы продуктом хорошо видно качественное отличие добывания и пожирания корма животными и производства и потребления продукта человеком. Животное, существуя в определенной экологической нише, само является ее органическим элементом и за пределы ниши не выходит. Оно не способно эту нишу изменить. Напротив, будучи органическим элементом ниши, животный вид меняется вместе с ней или вымирает. Человек же, существуя в определенной природной среде, сам начинает ее изменять, встраивая в нее все новые и новые продукты. Если же природная среда изменяется независимо от человека, то человек не изменяется вместе с ней. Он остается

человеком и изменяет в ответ среду так, чтобы она продолжала быть средой его обитания. Изменяет, конечно же, путем производства и потребления очередных продуктов.

Когда закончится это замещение природы продуктом? Решая одну проблему в своем отношении с природой путем замещения очередного фрагмента природы продуктом, человек неизбежно получает другую проблему. Следовательно, завершиться данный процесс может лишь тогда, когда человек получит возможность и практически, и теоретически предопределять последствия замещения природы продуктом. Но предопределять последствия можно лишь тогда, когда ты сам творец природы. Иначе говоря, проблема отношения продукта к природе будет решена лишь тогда, когда человек превратит природу в продукт. Лишь тогда процесс снятия природы, начатый в каменном рубиле, будет завершен. Природа будет сохранена и одновременно уничтожена. Но если природа превращена в продукт, стала продуктом, значит, продукт стал природой, и не второй природой, а единственной. Что это будет за природа? Мы затрудняемся ответить на этот вопрос. Он упирается в то, каков будет человек (сверхчеловек) будущего. Захочет ли будущий человек воспроизводить изначально данную природу? Но если будущий человек и захочет воспроизвести «девственные» леса и чистые реки, то он сможет это сделать. Но эти «девственные» леса, конечно же, девственностью обладать не будут. Это будет продукт человека. Нечто производимое и потребляемое.

Процесс снятия природы продуктом проходит три эпохи: 1) эпоху господства природы над продуктом; 2) эпоху господства продукта над природой и 3) эпоху взаимопревращения природы и продукта, которая только что была обрисована.

Эпоха господства природы над продуктом обусловлена тем, что продукт еще только выделился из природы как нечто качественно от нее отличное. Будучи простейшим, продукт представляет собой непосредственный переход производства в потребление и потребления в производство. Если переход производства в потребление и обратно непосредственен, значит человек (пусть это даже чуть-чуть человек) все, что производит, производит сам и для себя. Точно так же все, что он произвел, он сам же и потребляет. Но если ты сам все производишь и сам все потребляешь, значит ты полностью господствуешь над своим производством и потреблением (над этой своей человеческой определенностью).

Однако как может господствовать над своим производством и потреблением существо, которое еще только начинает выделяться из

природного мира, существо, которое мало отличается от животного и делает первые попытки производить и потреблять? Господство над производством и потреблением возможно здесь лишь за счет того, что продукт – еще почти природное вещество. Это вещество природы едва-едва подвергается трансформации. Не даром прижился термин «присваивающее хозяйство».

Выше уже обсуждался вопрос о том, что продукт, снимая фрагмент природы, оставляет остальную природу в качестве условия своего производства и потребления. И эта ситуация сохраняется до тех пор, пока природа не исчезнет. Теперь представьте, что продуктом снят не фрагмент природного вещества, а «фрагментишка», маленький, почти незаметный. В этом случае существование продукта полностью зависит от неснятой природы. Природа абсолютно господствует над производством и потреблением человека. Ее случайность и хаотичность захватывает продукт и делает его таким же случайным и хаотичным.

Получается странная вещь. Человек, умеющий произвести и потребить свой продукт от начала и до конца, – господин своего продукта. Однако так как примитивный продукт сильнее зависит от бушевания природы, чем от умелости и усилий человека, то человек – раб своего продукта, а через продукт – раб и природы тоже. Он господин и раб одновременно.

Рабство, несвобода первых людей является прямым следствием и продолжением их свободы. Равно как и наоборот, свобода вытекает из рабского экономического положения. Практическая деятельность диких людей была несвободной, если соотносить ее с природой. Однако если соотносить практическую деятельность (производство и потребление) с самой собой, то здесь первобытный человек был на порядок свободнее современных людей, ибо, в отличие от нас, господствовал над своим производством и потреблением. Правда, господство это жалкое.

Итак, на первоначальном этапе своего существования человек – господин своего ничтожного продукта и раб неуправляемой природы. Человек хочет расширить область своего господства и сократить область, где он – игрушка стихийных, страшных сил. Получается, что человек не только вынужден замещать природу продуктом из-за нарушений, вызываемых в природе производством и потреблением, но он и хочет этого замещения, так как оно делает его более свободным от природы.

Однако для того, чтобы не мистически, а реально подавить неуправляемую природу, надо развивать продукт. Радикальным способом

развития продукта является освоение таких экономических сил, которые требуют разделения труда. Именно разделение труда позволяет человеку вступить во вторую эпоху – **эпоху господства продукта над природой**. В предшествующую эпоху – эпоху господства природы – это господство приводило к тому, что человек, контролируя свой продукт, был одновременно не властен над ним. Теперь же все меняется. Процессы производства и потребления становятся стабильными и гарантированными. Случайности природных процессов оказывают на них все менее заметное влияние. Человек может жить спокойно и самодовольно радоваться покорению природы. Однако эта радость длится не долго. Уже обсуждался вопрос о том, что, производя и потребляя продукт, человек проникает не только в ту часть природного вещества, которую он превращает в продукт, но и во всю вселенную. Неснятая, оставшаяся природа оказывается нарушенной и начинает угрожать человеческому существованию.

В эпоху господства продукта над природой ситуация доходит до крайности. Во-первых, в первоначальную эпоху господства природы над продуктом продукт, как отмечалось, мало отличался от природного вещества. Олень, поджаренный на костре, – почти то же самое, что олень, разорванный волками. А вот в эпоху господства продукта над природой продукт – полная противоположность необработанному природному веществу. Он – страшное чудовище из металла и пластика, постоянно изрыгающее ртуть, радиацию и ядовитые газы. Эта антиприродная субстанция все в большей мере становится средой существования человеческого тела и духа. Так как тело человека остается связанным с природой, то продукт угнетает тело человека. А нездоровое тело рождает нездоровый дух.

Во-вторых, по мере расширения продукта неснятая часть природы сокращается и подвергается все более массивным и разносторонним нарушениям. В результате неснятая природа как условие человеческого производства и потребления становится нарушенным условием. Возникает глобальная экологическая проблема, которая уже со своей стороны ставит под вопрос дальнейшее существование как самого монстра (продукта), так и тела и духа человека.

Таким образом, человек, господствуя теперь через продукт над природой, попадает в новую зависимость от нее и под страхом самоуничтожения должен от этой зависимости избавиться. И, тем не менее, как бы ни осложнялся процесс, природа подчинена.

А как обстоят дела со второй стороной проблемы? Имеется в виду первоначальное господство человека над продуктом. Выше отмечалось, что первобытный человек полностью производит свой продукт и полностью его потребляет. То есть контролирует процессы производства и потребления. В эпоху господства продукта над природой и с этой стороны ситуация радикально изменяется. Разделение труда приводит к тому, что конкретный единичный человек производит не весь продукт, а только его мельчайшую частицу, обусловленную местом человека в этом разделении труда.

Получается, что остальной производимый продукт за пределами данной частицы выступает по отношению к человеку как чуждая неконтролируемая стихия, какой раньше была природа. Персонифицировать весь производственный процесс может лишь общество. И это общество в глазах индивида тоже становится чуждой и часто враждебной силой. Кроме того, специализированный производитель потребляет продукты, которые он сам не производит, как в старые добрые первобытные времена. Этот разрыв производства и потребления ведет к тому, что специализированный производитель не знает, кто и как будет потреблять его продукт и будет ли потреблять вообще. Он ни в чем не может быть уверенным. Точно так же он не может быть уверен, что неподвластная экономическая система поставит ему продукты для потребления нужного количества и качества. И здесь контроль утрачен.

В итоге человек был господином своего продукта и стремился господствовать еще и над природой. Теперь, став господином природы, он одновременно стал рабом своего собственного продукта. Выходом из этой ситуации может быть только наступление третьей эпохи – **эпохи взаимопревращения природы и продукта**. Ф. Энгельс, возражая против гипотезы тепловой смерти вселенной и, соответственно, человечества, в свое время писал: «Сколько бы миллионов солнц и земель ни возникло и ни поггло; как бы долго ни длилось время, пока в какой-нибудь солнечной системе и только на одной планете не создались условия для органической жизни; сколько бы бесчисленных органических существ не должно было раньше возникнуть и погибнуть, прежде чем из их среды разовьются животные со способным к мышлению мозгом, находя на короткий срок пригодные для своей жизни условия, чтобы затем быть тоже истребленными без милосердия, – у нас есть уверенность в том, что материя во всех своих превращениях останется вечно одной и той же, что ни один из ее атрибутов никогда не может быть утрачен и поэто-

му с той же самой железной необходимостью, с какой она когда-нибудь истребит на Земле свой высший цвет – мыслящий дух, она должна будет его снова породить где-нибудь в другом месте и в другое время»¹. Наша идея другая. Человек, превратив природу в продукт, а продукт – в природу, застрахует себя от всех возможных природных коловращений и создаст условия для подлинного развития духа.

Есть ли какое-то особое влияние природы на евразийскую экономику в отличие от западной экономики?

Рассматривая предмет евразийской политической экономии, мы констатировали, что евразийский продукт противоположен западному. В евразийском продукте единый процесс производства и потребления важнее многих отдельных процессов производства и потребления. Единый процесс производства и потребления не складывается из отдельных, а, наоборот, распадается на отдельные акты производства и потребления.

Мы связали это с разными условиями, в которых протекает производство и потребление в евразийской и западной экономиках. Природная среда является одним из таких условий, о которых следует начать разговор.

Устойчивые различия между экономиками западного и евразийского типа начали формироваться при переходе от эпохи до разделения труда к эпохе разделения труда. Этот период ознаменовался постепенным свертыванием охоты и собирательства и формированием аграрной экономики. Аграрная экономика меньше, чем экономика охотников и собирателей, зависит от капризов природы, но все-таки зависит очень сильно.

Если сравнивать Западную Европу и остальное евразийское пространство, то наиболее благоприятные природные условия для возникновения сельского хозяйства сформировались именно на этом остальном евразийском пространстве. Ученые знают два очага, где зародились первые земледельческие культуры: так называемый Плодородный полумесяц (полоса земли, окаймлявшая горные области Палестины, Сирии, Армении и Ирана) и Китай. В Западную Европу сельскохозяйственное производство пришло позже с территории Плодородного полумесяца.

На рассматриваемом нами евразийском пространстве сельское хозяйство не только возникло, но и достигло высочайшего для своего вре-

¹ Энгельс Ф. Диалектика природы // Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. – 2-е изд. – Т. 20. – М.: Политиздат, 1961. – С. 363.

мени уровня (цивилизации Месопотамии, Китая, Индии, Египта). Аграрные цивилизации западного типа возникли позже (Древняя Греция, Древний Рим).

Однако, несмотря на более раннее возникновение и пышный расцвет, аграрное развитие евразийских территорий принципиально отличалось от аграрных экономик западного типа. В аграрных экономиках евразийского типа получить изобильный и разнообразный продукт можно было только коллективными усилиями. Отдельный продукт отдельной семьи ничего не значил и был вообще невозможен, если он не был включен в единое производство и потребление общины, племени, государства, империи. На том раннем этапе аграрной экономики это было обусловлено природной средой. Обильные, устойчивые урожаи на Востоке можно было получать только в жарких долинах больших рек. Жара давала необходимый рост растений, но исключала их дождевой полив, речной ил обеспечивал удобрения, река как раз приносила воду для полива. Но все это означало, что рекой надо было научиться управлять (дамбы, каналы). Можно ли управлять рекой в одиночку? Вопрос риторический. Именно это обстоятельство привело к тому, что первое же массовое сельскохозяйственное производство потребовало единое, коллективное производство и потребление продукта поставить выше индивидуального, отдельного производства и потребления.

В последующие периоды развития евразийской экономики история повторялась. Природная среда в большинстве случаев подталкивала людей, ведущих здесь хозяйство, отдавать приоритет целому в ущерб части. Последний такой всемирно-исторический пример – экономика Советского Союза. Здесь, конечно, свою роль сыграли не реки, а другие природные факторы, о которых еще будет идти речь, но роль они сыграли.

При этом следует понимать, что чем примитивнее продукт, тем сильнее действие природной среды, в которой этот продукт производится и потребляется. Поэтому на продукт древних аграрных цивилизаций природа оказывала гораздо более существенное влияние, чем на продукт Советского Союза. Но, тем не менее, и на современный продукт природа воздействует, пусть и не так основательно. В этой связи возникает сложный вопрос о влиянии природных факторов на экономику формирующегося Евразийского союза.

ГЛАВА 5. ПРОДУКТ КАК СУБЪЕКТИВНЫЙ ПРОЦЕСС. ИРРАЦИОНАЛЬНО ДЕЙСТВУЮЩИЙ ИНДИВИД

§ 1. Маржинализм и марксизм о субъективных началах экономики

Мы договорились, что будем рассматривать экономику как целое. Мы также выяснили, что экономика как целое – это продукт. Однако пока нам не удалось охватить продукт целиком. Значит, пока мы плохие теоретики. Что же мы упустили в продукте? Мы упустили его субъективную сторону, которую обычно именуют экономической психологией. Утверждение, что экономическая психология – это субъективный продукт, звучит немного необычно. Но вдумайтесь, ваша рабочая сила – это продукт? Продукт. Но ведь, используя свою рабочую силу, вы испытываете определенные чувства и имеете некоторые мысли. Рабочая сила без этих чувств и мыслей – это не рабочая сила. Далее, станок, созданный человеком, разве не несет в себе определенный комплекс субъективных переживаний тех, кто его создавал? А потом в процессе использования тот же станок порождает чувства и мысли у рабочих, использующих его. Таким образом, если мы хотим рассмотреть экономику целиком, без субъективной стороны дела не обойтись.

Раскроем, как всегда, учебник Н.Г. Мэнкью. В учебнике нет специального разбора проблемы объективности и субъективности экономических процессов. Однако «между строк» позиция Н.Г. Мэнкью читается. В соответствии с принципом методологического индивидуализма основным субъектом хозяйства является отдельный человек, индивид. Этот индивид принимает экономические решения. Решения «требуют уравнения издержек и благ альтернативного варианта действия»¹. «Принятие многих жизненно важных решений подразумевает внесение незначительных изменений в существующий план действий, которые экономисты называют предельными изменениями»². И далее: «Рационально мыслящий человек предпринимает действие лишь тогда и только тогда, когда получаемые предельные блага превышают его предельные издержки»³. Итак, есть индивид, в нормальном случае он мыслит рационально, и его рациональное мышление является основой экономическо-

¹ Мэнкью Н.Г. Указ. соч. – С. 32.

² Там же.

³ Мэнкью Н.Г. Указ. соч. С. 33.

го поведения. То есть субъективное начало в экономике у Н.Г. Мэнкью явно доминирует над объективным.

Отечественные маржиналисты выражаются гораздо более определенно: «Чтобы распределить свои средства между разнообразными потребностями (осуществить выбор. – *Авт.*), необходимо иметь какую-то общую основу для их сопоставления. В качестве такой основы в конце XIX в. экономисты приняли полезность. Термин полезность был введен английским философом И. Бентамом. <...> Согласно Бентаму, максимизация полезности и является руководящим **психологическим** принципом поведения людей в их стремлении избежать страданий и увеличить удовольствие или счастье»¹. И еще одно важное положение из этого же учебника: «Экономисты не претендуют на определение целей, которые должны ставить перед собой отдельные люди и общество. <...> Они принимают как данность те цели, которые ставят перед собой и преследуют индивидуумы. Экономистов интересует лишь то, как люди реализуют свои... субъективно понимаемые интересы в мире ограниченных возможностей, и что из этого может получиться»².

Сомнений не остается: маржиналисты субъективные оценки людей считают главной экономической реальностью. Однако главная реальность предполагает, что есть другая – второстепенная. Признают ли маржиналисты объективные процессы в экономике? Или экономика для них – только субъективные ощущения людей? На этот вопрос в рассматриваемых учебниках прямого ответа нет. И нам придется обратиться к первоисточникам. Вот что пишет один из основоположников маржинализма Е. Бем-Баверк: «Ценность отнюдь не является объективным, внутренним свойством материальных благ, присущим им по природе; точно так же нельзя рассматривать ее и как феномен чисто субъективный, коренящийся в свойствах человеческого организма; напротив, ценность представляет собою результат своеобразного отношения между объектом и субъектом»³. Таким образом, мы видим, что объективная экономическая реальность маржинализмом не отрицается и она влияет на субъективные оценки людей.

¹ Гальперин В.М., Игнатъев С.М., Моргунов В.М. Микроэкономика: В 2 т. – СПб.: Экономическая школа, 1996. – Т. 1. – С. 101-102.

² Там же. – С. 16.

³ Бем-Баверк Е. Основы теории ценности хозяйственных благ. – М.: Прибой, 1929. – С. 20-21.

Совершенно противоположные взгляды на субъективную сторону экономики у марксистов. Мы уже обсуждали вопрос о том, что экономика, в рамках этой концепции, – это система производственных отношений между людьми. Так вот, «люди не свободны в выборе тех или иных производственных отношений, тех или иных форм собственности. Переход от одной формы собственности к другой и соответственно от одного типа производственных отношений к другому совершается не произвольно, по желанию людей, а по объективным законам общественного развития»¹.

При этом марксисты не отрицают субъективных целей и воли людей. Экономические законы «предполагают деятельность людей, которые ставят перед собой определенные цели. Вместе с тем экономические законы... объективны, существуют независимо от сознания и воли людей»².

Далее в рассматриваемом учебнике дается критика маржиналистской школы, которая позволяет лучше понять марксистскую точку зрения. «Нет сомнений в том, что... субъективные оценки вещей существуют. <...> На рынке действительно сталкиваются покупатели и продавцы, имеющие различный круг потребностей и по-разному субъективно оценивающие значение тех или иных вещей. Учет этого неоспоримого, но поверхностного факта может иметь известное значение при изучении спроса населения, структуры его расходов. Но столь же очевидно, что теория предельной полезности* не вскрывает глубинных процессов товарного производства. В лучшем случае она может кое-что объяснить в механизме отклонений цен от стоимости, но она совершенно непригодна для выявления подлинного центра тяготения цен»³. И последняя важная мысль: «Методологический порок этой теории состоит в том, что анализ объективных, не зависящих от воли и желаний людей, процессов подменяется анализом субъективно-психологических оценок людей. Конечно, люди могут оценивать значение вещей в зависимости от количества и полезности. Но само это количество определяется состоянием производства, уровнем его производительных сил. <...> Всякие изменения в структуре производства вызывают изменения в количестве и ассортименте товаров, а соответственно отражаются и на субъективно-психологических оценках людей»⁴.

¹ Курс политической экономии. – Т. 1. – С. 18.

² Там же. – С. 19.

* Разбор этой теории будет дан в последующих главах.

³ Курс политической экономии. – Т. 1. – С. 141-142.

⁴ Там же. – С. 142.

Мы видим, что ни маржиналисты, ни марксисты не отрицают того, что в экономике протекают как объективные, так и субъективные процессы. Вопрос в том, кто что ставит во главу угла. Для маржиналистов главным являются субъективные оценки, для марксистов – объективные характеристики хозяйства.

§ 2. Осознаваемая и неосознаваемая экономическая мотивация евразийского человека в отличие от западного человека

Мы полагаем, что субъективное начало в продукте не надо ни недооценивать, ни выпячивать. Продукт сколь объективен, столь и субъективен. Эти две стороны экономики и едины и противоречат друг другу одновременно. Экономисты, психологи и философы, занимающиеся субъективной экономикой, исповедуют два основных подхода. Одни апеллируют к сознательному, рациональному человеку. В частности, этой позиции твердо придерживаются маржиналисты, у которых человек – это рационально действующий индивид. Идеи, предложенные представителями маржинализма, во многом соответствуют когнитивному подходу в психологии. С позиции психологов когнитивного направления «рациональность» следует понимать в смысле осознаваемости мотивов.

Другая группа экономистов, психологов и философов считает, что человек часть своих мотивов осознает, а часть – нет и поведение его может быть обусловлено бессознательными импульсами. Мы исходим из второй посылки и полагаем, что большинство экономических мотивов человека представляет собой единство осознанного и бессознательного. Среди экономистов в этом направлении в свое время сделал некоторый шаг институционалист Т. Веблен. Он полагал, что представители западной цивилизации имеют ряд инстинктивных склонностей. А именно: 1) инстинкт мастерства; 2) праздного любопытства; 3) родительский инстинкт; 4) склонность к приобретательству; 5) набор эгоистических склонностей (склонность к соперничеству и агрессии, желание прославиться); 6) инстинкт привычки.

Однако выше уже было показано, что у человека нет инстинктов, поэтому мы не разделяем теорию Т. Веблена и опираемся на теорию социального характера Э. Фромма, которая корнями уходит в концепцию бессознательного З. Фрейда. Фрейд исходил из того, что биологические влечения человека (прежде всего, половой инстинкт) наталкиваются на препятствия в виде культурных запретов. Не имея

возможности удовлетворить базовое влечение, человек испытывает фрустрацию. Фрустрация – это угнетенное состояние, связанное с неудовлетворением жизненно важной потребности. Угнетенное состояние предполагает переживание комплекса неприятных чувств. Неприятные переживания не позволяют человеку нормально существовать. Поэтому, чтобы избавить человека от комплекса неприятных чувств, формируется психологическая защита. Психологическая защита уводит комплекс в область бессознательного, человек перестает осознавать свой конфликт между влечением и культурным запретом. Тем самым, человек адаптируется к культурному запрету. Однако адаптация к культурному запрету одновременно искажает поведение. Комплекс, продолжая существовать в бессознательном, порождает в человеке бессознательное желание снова и снова возвращаться в ту конфликтную ситуацию, которая комплекс породила. Тем самым, человек превращается в своеобразного робота, регулярно совершающего некоторые действия, смысл которых ему не ясен.

Видно, что теорию З. Фрейда невозможно прямо использовать для исследования экономики. Э. Фромм развил теорию бессознательного таким образом, что появилась возможность ее непосредственного использования в познании законов функционирования хозяйства.

Во-первых, Фромм отказался от идеи доминирования половых влечений у человека и признал ведущими отношения личности с миром. Эти отношения строятся: 1) посредством овладения вещами и их ассимиляции и 2) посредством отношений с другими людьми (и с самим собой). Во-вторых, Фромм отказался от идеи наличия у человека инстинктов. Вместо инстинктов в его теории появляется социальный характер.

Социальный характер через влияние родителей адаптирует человека к социально-экономической среде, в которой ему предстоит жить. По Фромму, человек «обретает такой характер, какой заставляет его хотеть делать то, что он должен делать, и суть этого характера та же, что и у большинства членов данного социального класса или культуры»¹. При этом социальный характер остается неосознанным. Он формируется в результате фрустраций, образования комплексов и психологических защит.

Э. Фромм анализирует разные типы социальных характеров. Однако доминирующим сегодня типом социального характера он считает рыночный тип. Стержнем мотивации такого человека становятся отно-

¹ Фромм Э. Человек для себя. – Минск: Коллегиум, 1992. – С. 64.

шение к себе и к другим как к товару и оценка себя и других с точки зрения возможности продажи на рынке по определенной цене.

Таким образом, Э. Фромм напрямую связывает бессознательную экономическую мотивацию человека с объективными характеристиками продукта.

Посмотрим, как развивалась экономическая мотивация человека или субъективный продукт. В движении продукта мы выделили три эпохи: эпоху до разделения труда, эпоху разделения труда и эпоху после разделения труда.

В эпоху до разделения труда доминирующей характеристикой продукта была его единичность. Единичный продукт характеризуется тем, что производство и потребление в нем слиты в нечто единое. Теперь поставьте себя на место чуть-чуть-человека. Вы освободились от власти инстинкта и, освободившись от нее, видите, что ваше производство и ваше потребление находятся под вашим полным контролем. Кем должны были бы вы себя ощутить? Конечно, властелином мира, абсолютно могущественным существом! Душа ваша полна радости и ликования.

Но, увы, в единичном продукте имеется и другая сторона. Чтобы быть могущественным, надо подчинить своей власти производство и потребление. Но в самом начале пути такое подчинение производства и потребления возможно только за счет их предельной примитивности. А предельная примитивность означает, что ваше производство и потребление – это полный контроль, но контроль-то над ничтожной частицей природного вещества. За пределами этой подконтрольной частицы простирается неподвластная дикая природа, которая своим беспорядочным буйством разрывает производство и потребление. Да, когда первый чуть-чуть-человек произвел, он одновременно потребил факторы производства, но произведя, не успел продукт до рта донести. Его самого съели. Другие чуть-чуть-люди, видя это, испытали чувство полнейшего своего ничтожества перед неподвластной природой. Как хорошо было раньше! Действуй согласно инстинкту и не думай ни о чем. А теперь инстинкта нет, и нужно до всего доходить своим умом, который не развит. А вокруг творится что-то совершенно непонятное и страшное.

Что же получилось? Получилось, что первый человек оказался раздираемым двумя совершенно разными чувствами: чувством своего могущества и одновременно чувством своего же ничтожества.

Посмотрим, что было бы, если бы человек испытывал только чувство могущества. Видимо, продукт, однажды возникнув как некое примитивное единство производства и потребления, не стал бы развиваться дальше. Зачем человеку его развивать, ведь он и так ликует и полностью удовлетворен своим производством и потреблением?

Получается, что чувство могущества как таковое вредно для развития производства и с ним надо что-то делать. Однако, к счастью или к несчастью, чувство могущества сталкивается с реальной ничтожностью человека.

Это столкновение ведет к тому, что чувство могущества фрустрируется. Человеку хотелось быть абсолютным властелином материальных условий своей жизни, а он – жалкое существо, зависящее от любого каприза природы. В результате фрустрации образовался комплекс неприятных чувств. Эти неприятные чувства мешают нормальной экономической деятельности. Тогда против них вырабатывается психологическая защита. В результате комплекс перестает осознаваться. Он уходит в область бессознательного. Назовем его комплексом могущества. У человека вроде бы как нет больше желания быть абсолютно могущественным. На самом деле комплекс не исчез. Но он не осознается и не мешает жить.

Комплекс могущества внутренне удвоен. Во-первых, в человеке сохраняется бессознательное желание достичь господства над своим производством и потреблением здесь и сейчас. Не случайно современные люди испытывают странный интерес к жизни первобытных людей, т.е. людей, которые гораздо ближе к этому изначальному контролю над условиями своего производства и потребления. А некоторые даже уходят жить в какое-нибудь племя. Очень многие современные люди страдают мечтой окопаться на своем дачном участке и производить для себя все необходимое для жизни, ходят в турпоходы и на охоту. В основе всего этого – бессознательная тяга к тому первобытному простому единству производства и потребления. Тяга достичь могущества за счет упрощения условий своей жизни. В философии и экономической теории этот комплекс выражается в мечтах о простой гармоничной жизни без технического прогресса. Назовем эту разновидность комплекса могущества комплексом ничтожности могущества.

Во-вторых, столкновение желания могущества с чувством ничтожности приводит к тому, что человек начинает грезить реальным могу-

ществом. Он оказывается психологически запрограммированным не на овладение примитивным мирком, а на действительное подчинение себе всего материального мира. Один раз пережив чувство могущества (единство производства и потребления) и не соглашаясь с ничтожностью своего реального положения, человек хочет теперь пережить это состояние могущества без ничтожности. То есть мир, действительно, должен лежать у его ног.

Ставший бессознательным комплекс порождает в человеке необъяснимую амбициозность. Таким комплексом страдала старуха из сказки «О рыбаке и рыбке». Назовем эту разновидность комплекса могущества комплексом могущества могущества.

Мы рассмотрели субъективный продукт со стороны чувства могущества. Теперь посмотрим на дело с точки зрения чувства ничтожности. Человек, выйдя из животного мира, оказался никчемным, поганым существом. Сравните породистого кота и гориллу. Кто приятнее выглядит? А ведь горилла – еще не человек. Первый человек, не умея ловко ловить мышей, как, впрочем, не умея ловко делать и все остальное, видимо, вполне ощущал свою никчемность и беспомощность перед лицом неподвластной природы. Он, наверное, так бы и жил запуганным, робким, ни на что не способным субъектом, если бы чувство собственной ничтожности не столкнулось с чувством могущества. Это столкновение привело к тому, что переживание собственной ничтожности стало мучительным. Одно дело ты – полное ничтожество и никакой альтернативы перед глазами нет. Тогда, вроде как, и ничтожество – это не ничтожество, а нормальное состояние. Другое дело, когда твое ничтожество оттенено тобою же пережитым могуществом. Такая ничтожность становится реальной и фрустрирует человека. Комплекс отрицательных чувств уводится в бессознательное посредством психологической защиты. Назовем этот комплекс комплексом ничтожности.

Комплекс ничтожности тоже удвоен. Во-первых, этот комплекс проявляет себя так, что человек, не веря в свои силы, боится производить и потреблять и уж тем более развивать производство и потребление. Он в ужасе вцепился в свой продукт и молит бога, чтобы не лишиться хотя бы того, что у него есть. Эту разновидность комплекса ничтожности назовем комплексом ничтожности ничтожности.

Во-вторых, под влиянием чувства могущества человек, пережив свою ничтожность, получает надежду на избавление от этого ужасно-

го состояния. Раз могущество в принципе существует, значит, я в принципе могу его достичь и избавиться от ничтожности. Результатом этой возникшей надежды является лихорадочное совершенствование своего производства и потребления. Однако в отличие от предыдущего случая (чувства могущества могущества) развитие продукта движется не гордыми амбициями, а чувством вины, и человек, развивая экономику, искупает грех своего изначального несовершенства.

Образовавшуюся разновидность обозначим как комплекс могущества ничтожности. Под влиянием этого комплекса некоторые люди, например, постоянно не удовлетворены своими профессиональными навыками и постоянно самосовершенствуются. Но более высокий уровень профессионализма приносит лишь разочарование и новые усилия.

Итак, мы получили четыре неосознаваемых комплекса чувств, мотивирующих экономическое поведение:

- комплекс ничтожности могущества;
- комплекс могущества могущества;
- комплекс ничтожности ничтожности;
- комплекс могущества ничтожности.

Первые два комплекса образуют комплекс могущества. У людей с этим комплексом доминирует ощущение, что их продукт значим, важен и нужно добиваться еще большей его важности и значимости.

Третий и четвертый комплексы образуют комплекс ничтожности. Если у человека доминирует этот комплекс, то он плохо оценивает и себя, и свой продукт. Даже совершенствуя свой продукт, он все равно плохо к нему относится.

Производя и потребляя, человек решает двуединую задачу. Ему надо сохранять имеющийся продукт и одновременно развивать его. Выделенные выше комплексы решают эти две проблемы (рис. 5.1).

Сохранение имеющегося продукта	Развитие имеющегося продукта
Комплекс ничтожности могущества	Комплекс могущества могущества
Комплекс ничтожности ничтожности	Комплекс могущества ничтожности

Рис. 5.1. Структура субъективного продукта эпохи до разделения труда

На рис. 5.1 мы видим, что комплекс ничтожности могущества и комплекс ничтожности ничтожности каждый на свой лад способствуют тому, чтобы человек ценил тот продукт, который у него есть. В свою очередь, комплексы могущества могущества и могущества ничтожности делают человека неудовлетворенным имеющимся продуктом. Они побуждают человека стремиться все дальше и дальше в развитии производства и потребления.

Ни один из комплексов в отдельности не может нормально мотивировать экономическое поведение первобытного человека, а значит, не формирует субъективный продукт. Только нормальный баланс всех четырех комплексов обеспечивает продвижение единичного продукта в направлении особенного и всеобщего.

Итак, в эпоху до разделения труда экономическое поведение человека управляется комплексом могущества (удвоенным в себе) и комплексом ничтожности (тоже удвоенным).

Посмотрим теперь, что происходит с субъективной стороной продукта в эпоху разделения труда. Комплекс могущества, как вы помните, фиксирует в бессознательном человека момент слитности производства и потребления (господство над производством и потреблением). Однако в эпоху разделения труда этому, пусть примитивному, но господству приходит конец. Специализированное производство все больше отрывается от потребления. Специалист становится жалким винтиком в гигантской машине разделенного труда. Поэтому ощущение могущества все больше дополняется ощущением ничтожности. Человек господствует, но господствует только над специализированным продуктом, предметом его специализации. По отношению же к продукту вообще – он полное ничтожество. Это внедрение ничтожности в могущество трансформирует комплекс могущества, присущий первобытному человеку, в комплекс лидера у человека эпохи разделения труда. Комплекс лидера побуждает человека стремиться быть первым среди производителей. Но производителей не вообще, а только определенного специализированного продукта.

Противоположный комплекс ничтожности, как излагалось ранее, является результатом чувства беспомощности человека, связанного с разорванностью процессов производства и потребления. Этот комплекс также модифицируется в процессе разделения труда. Подчиняя себе силы природы, человек все больше гарантирует себе нормальный пе-

реход производства в потребление и обратно. Поэтому чувство ничтожности начинает дополняться чувством могущества. Включение чувства могущества в комплекс ничтожности трансформирует комплекс ничтожности в комплекс аутсайдера. Человек, в случае какого-либо кризиса, чувствует себя не изгоем, обреченным на смерть, а существом, которому другие люди гарантируют хотя бы жизнь, но это будет жизнь аутсайдера: человека, готового выполнять в системе разделения труда самые грязные, непристижные, низкооплачиваемые функции.

Комплекс могущества был удвоен на комплексы могущества могущества и ничтожности могущества. Точно так же комплекс лидера удвоен на комплексы лидера как лидера и аутсайдера как лидера. Комплекс аутсайдера, со своей стороны, удвоен на комплексы аутсайдера как аутсайдера и лидера как аутсайдера (рис. 5.2).

На рис. 5.2 показано, что в нормально организованной экономике эпохи разделения труда субъективная структура продукта тоже должна дополнять и соответствовать объективной. Только в этом случае экономика может функционировать эффективно.

Сохранение имеющегося продукта	Развитие имеющегося продукта
Комплекс аутсайдера как лидера	Комплекс лидера как лидера
Комплекс аутсайдера как аутсайдера	Комплекс лидера как аутсайдера

Рис. 5.2. Структура субъективного продукта эпохи разделения труда

Что же происходит с субъективным продуктом в третью эпоху, эпоху после разделения труда? Конечно, сложно заглядывать в столь отдаленные времена. Но можно предположить, что так как в эпоху после разделения труда основным определением продукта будет его всеобщность, то в экономической области человек обретет двойное могущество. Во-первых, он будет способен производить и потреблять любой продукт в любом количестве. Ведь разделения труда не будет, следовательно, человек будет господствовать над своим продуктом, значит, переживать чувство могущества, подобно первому человеку. Во-вторых, человек будущего перестанет зависеть от природы, значит, и здесь его

ожидает переживание могущества. А если твое ощущение могущества полное, абсолютное, нигде не вкрадывается чувство ничтожности, то это уже не ощущение могущества. Ведь могущество можно испытывать, только если есть ничтожность. Возможно, в эту эпоху человек избавится от экономических фрустраций и комплексов.

Есть ли какие-то различия между экономической психологией евразийского человека и западного человека? Когда мы выясняли общую разницу между евразийским человеком и западным человеком, то пришли к выводу, что у особенного евразийского человека больше развит момент всеобщего, здесь коллектив важнее индивидуума, а у особенного европейского человека – момент единичного (индивидуум важнее коллектива). В целом понятно, что эти общие положения распространяются и на субъективный мир обоих типов людей. Но если рассуждать конкретнее, уже применительно к экономической психологии, то как реализуют себя эти коллективное и индивидуальное начала?

Каждый особенный человек несет в себе как коллективное (момент всеобщего), так и индивидуальное (момент единичного) начала. Находит ли это обстоятельство отражение в чувствах? Разумеется, находит. Есть ли у людей чувство их индивидуальности, отдельности от других? Есть. Однако развитое сверх меры чувство индивидуальности фрустрируется. Ведь человек не может думать только о себе, он вынужден согласовывать свои действия с действиями других людей. Против комплекса неприятных чувств формируется психологическая защита и чувство индивидуальности перестает осознаваться: человек кажется себе и другим вполне доброжелательным и способным думать и действовать ради других. Назовем этот комплекс комплексом индивидуализма.

Посмотрим на дело с противоположной стороны. Есть ли у человека чувство единения с другими людьми? Есть. Но если оно будет гипертрофированным, то человек утрачивает способность думать о своих интересах и отвечать за свои индивидуальные действия. Поэтому чувство сверхколлективизма тоже фрустрируется, образуется психологическая защита, и комплекс неприятных чувств перемещается в область бессознательного. Назовем его комплексом коллективизма.

Оба комплекса, уравновешивая друг друга, формируют человека, который способен согласовывать индивидуальные стремления и коллективные труды. Однако человек, у которого идеально уравновешены оба комплекса, – абстракция. В реальных экономических условиях начинается доминирование либо комплекса индивидуализма, либо комплекса коллективизма.

Если объективные условия производства и потребления в стране такие, что наибольшая эффективность достигается при индивидуальном производстве и потреблении, какие ваши устремления будут активнее подавляться – коллективистские или индивидуалистические? Конечно, коллективистские. Сама экономическая среда будет толкать вас к развитию субъективного индивидуализма.

И наоборот, если на территории, где вы живете, условия таковы, что более эффективным оказывается совместное производство и потребление, то сильнее фрустрируются чувства индивидуализма. Здесь среда способствует развитию коллективизма.

На евразийском пространстве исторически в продукте доминировал момент единого в противовес множому. Продукт как одно целое был важнее многих индивидуальных продуктов. Спрашивается, какая психология адекватнее такому продукту – коллективистская или индивидуалистическая? Конечно, коллективистская. Поэтому исторически евразийский человек формировался как бессознательный коллективист, а человек западного типа – как бессознательный индивидуалист.

При этом надо понимать, что и индивидуализм, и коллективизм многолики и развиваются разными путями.

Например, на формирование основных черт российского национального характера оказали огромное влияние природно-климатические условия. Короткое лето и продолжительная холодная зима вызывали необходимость выполнения годового объема сельскохозяйственных работ за короткий срок. Выполнить сложные сельскохозяйственные работы возможно было только сообща, «всем миром», путем уравнилельного централизма и ответственности работника перед коллективом за общее дело. Поэтому, с одной стороны, в обществе формировалась коллективистская психология, законы которой передавались от поколения к поколению и стали основой выживания в неблагоприятных условиях при рискованном земледелии. С другой стороны, следствием влияния условий внешней среды стало неумение работать систематично и пунктуально, без авралов; сформировалась бессознательная убежденность в необходимости решения сверхзадач в короткий срок; выработалась способность действовать по обстановке.

А вот китайцы – люди тоже с коллективистской психологией, обладают систематическим трудолюбием. Это связано с традиционной китайской сельскохозяйственной культурой – рисом, требующим постоянного и кропотливого ухода.

ЧАСТЬ II. ЭПОХА ДО РАЗДЕЛЕНИЯ ТРУДА; ИСХОДНЫЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЕВРАЗИЙСКОЙ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ

ГЛАВА 6. ЭЛЕМЕНТАРНЫЕ АКТЫ ПРОИЗВОДСТВА И ПОТРЕБЛЕНИЯ

§ 1. Простейшая взаимосвязь производства и потребления.

Переход от природных к хозяйственным процессам в эпоху до разделения труда

Предлагаемый вам курс основан на историко-логическом подходе. Смысл его, как уже отмечалось, состоит в том, что экономика как система развивается от начала и до конца. Это историческое развитие одновременно показывает логическое развертывание экономических категорий от наиболее простых, исходных, до все более сложных. В соответствии с историко-логическим подходом мы схематично обрисовали в первой части учебника целостное развитие экономики, а теперь начнем более подробное изложение этого развития и одновременно более подробное изучение того, как экономика устроена. Первая эпоха развития продукта, выделенная в предыдущей части, – эпоха до разделения труда. Ее рассмотрением мы и займемся. Со стадияльной точки зрения это стадия охоты и собирательства, с формационной – первобытнообщинная формация.

В учебнике Н.Г. Мэнкью мы не нашли ничего ни об эпохе до разделения труда, ни об охоте и собирательстве, ни о первобытности. Зато в уже в упоминавшемся учебнике по микроэкономике мы обнаруживаем три основные группы способов организации распределения ограниченных ресурсов между альтернативными целями: а) основанные на традициях и обычаях; б) основанные на рыночном механизме; в) основанные на командно-административных методах¹.

Перечислив эти группы способов, авторы заявляют, что традиции и обычаи «играли несравненно большую роль в древнем и средневековом обществе...»², чем в современном. Возможно, что в понятие «древнее общество» они включают не только рабовладельческое, но и пер-

¹ Гальперин В.М., Игнатъев С.М., Моргунов В.И. Микроэкономика. – Т. 1. – С. 24.

² Там же.

вобытное. Но если это и так, больше о первобытности в этом учебнике тоже ничего нет.

Марксистская политическая экономия гораздо шире освещает первобытную экономику. В учебнике под редакцией Н.А. Цаголова есть целый раздел под названием «Первобытнообщинный способ производства». Прежде всего, вся первобытность разделена на три периода: а) до-родовой период; б) родовой период; в) период существования соседской общины¹.

Если первобытный способ производства – это способ производства, значит, есть взаимодействие производительных сил и производственных отношений. Раздел так и построен. Дается характеристика развития производительных сил первобытного общества в соответствии с выделенными тремя периодами, начиная с каменного рубила и заканчивая появлением металлических орудий. Затем, в соответствии со структурой способа производства, исследуются первобытные производственные отношения. Они характеризуются коллективным трудом, коллективной собственностью на средства производства и уравнительным распределением. Разложение первобытного способа производства началось тогда, когда появились металлические орудия, повысилась производительность и на этой основе стали развиваться элементы частной собственности, неравенство и затем рабство.

В первой части учебника вы уже кое-что узнали о первобытном хозяйстве. В главе 2 ознакомление с общей логикой курса показало, что первобытный продукт является единичным и как единичный, сам, в свою очередь, проходит стадии единичного, особенного и всеобщего продукта.

В главе 3 анализ отношений экономики и человека выявил, что эпоха до разделения труда одновременно есть эпоха доминирования человеческого тела. Продукт здесь имеет подчиненное положение и служит умножению тела рода.

Наконец, в главе 4 выяснилось, что в эпоху до разделения труда природа господствует над продуктом, в существенной мере определяя, будет он произведен и потреблен или нет.

Итак, мы начинаем изучение продукта с самого начала. Согласно табл. 2.1, самое начало продукта – это его появление как единичного единичного. Представим сообщество почти-животных, точнее, почти-

¹ Курс политической экономии. – Т. 1. – С. 35.

обезьян. Почти-обезьяны инстинктивно добывают и пожирают определенные предметы природы. Однако обратим внимание: это почти-обезьяны, а не совсем-обезьяны. Они не совсем-обезьяны потому, что в состав необходимых для них средств к существованию (благ) начинают вкрапываться кусочки, которые не добываются и пожираются, а производятся и потребляются. Иначе говоря, если для совсем-обезьян редкие блага – это добыча, то для почти-обезьян – это в основном добыча, но к ней добавляется продукт.

Экономическая деятельность почти-обезьян совершенно бессистемна. То вдруг одна почти-обезьяна (чуть-чуть-человек) отклонилась от инстинктивной программы поведения и стала ловить термитов необычным способом, то вдруг другая стала есть фрукты не как все, а обмакивая их в соленую морскую воду и т.п. Однако какой бы хаотичной ни была экономическая деятельность чуть-чуть-людей, термит, полученный не путем инстинктивной добычи, а на основе неинстинктивной деятельности (производства), – уже продукт. Употребление специально посланных фруктов – это уже элемент потребления продукта, а не чистое пожирание добычи.

Установить точно, когда и как древние человекообразные обезьяны стали осуществлять первые фрагментарные акты производства и потребления, если и возможно, то это задача другой науки – антропологии. Нас как экономистов-теоретиков интересует лишь то, что это однажды произошло, и этот исторический факт был рождением экономики в самой ее элементарной форме. Мы уже обсуждали ортодоксальную марксистскую теорию, согласно которой главное отличие человека от обезьяны состоит в изготовлении не непосредственных продуктов потребления, а орудий труда. Заметим, что, во-первых, орудия труда – тоже производимый и потребляемый продукт. А, во-вторых, в изготовлении орудий труда обнаружил себя другой, более фундаментальный факт: первый человек оказался способным разорвать замкнутую экологическую нишу, данную природой. Он оказался способным встроить в ткань этой экологической ниши искусственно созданный фрагмент (продукт). Значит, этот примитивный человек потенциально способен овладеть всем миром. Просто, в изготовлении орудий труда эта потенциальная способность обнаружила себя четко и ярко.

Сначала элементарный акт производства может быть не связан с потреблением. Чуть-чуть-человек что-то произвел, но это что-то либо не пригодно для потребления, либо какие-то обстоятельства помеша-

ли потребить произведенный продукт. Элементарный акт потребления тоже совсем не обязательно перейдет в последующее производство. Потребив нечто как человек, чуть-чуть человек на следующее утро может добывать корм как животное.

Однако если производство и не перешло в потребление, то производство все равно имеет потребление в себе. Если чуть-чуть-человек произвел первый продукт, то для его производства он потребил уже человеческую рабочую силу, а не природную силу животного. Если чуть-чуть-человек действительно потребил, то, потребляя, он произвел рабочую силу человека. Это уже не природный процесс восстановления природной силы животного.

Специалист с высшим экономическим образованием должен не только представлять, как работает современная рыночная экономика в развитых странах. Он должен иметь представление о том, как работает любая экономика, в том числе и первобытная. Но изложение первобытной экономики в курсе экономической теории имеет не только и не столько общеобразовательный смысл. История есть логика. Об этом говорилось не раз. Какую же логику функционирования хозяйства можно извлечь из простейшего поведения людей, которые еще почти животные? Простейшее поведение чуть-чуть людей говорит нам, что экономика как простое целое есть продукт. Продукт есть процесс. Процесс производства и потребления. Что производство в себе имеет потребление, а потребление в себе имеет производство. И это не только у первобытных людей, это всегда и везде так.

Мы пока исследуем производство (имеющее в себе потребление) и потребление (имеющее в себе производство) в отрыве друг от друга. Изучим более подробно производство.

§ 2. Производство

Напоминаем, что мы рассматриваем производство (как и потребление) в его самой элементарной, простейшей форме. Чуть-чуть люди, почти совсем животные только лишь пытаются что-то производить. Они еще только экспериментируют. Следовательно, производство продукта появилось на планете Земля лишь как качественно новое явление. Производимый продукт еще не имеет никаких количественных измерений.

Изложить взгляды маржиналистов на производство как явление, качественно отличное от других, довольно затруднительно вследствие

двух причин. Во-первых, материальное производство определяется как «процесс превращения (трансформации) производственных ресурсов в выпуск (продукт)»¹. Однако после этого авторы сразу оговариваются, что изучению подлежат количественные соотношения между ресурсами и выпуском². А у нас разговор пока о качественной стороне. Во-вторых, если из предлагаемого количественного анализа пытаться «вылущить» качественную составляющую, то логика будет следующая. Допустим, мы хотим выпустить единицу некоего продукта. Существует множество технически эффективных способов производства этого продукта. «Каждый способ производства (или производственный процесс) характеризуется определенной комбинацией ресурсов, безусловно необходимой для получения единицы продукции при данном уровне технологии»³.

Далее авторы учебника заявляют, что обычно все необходимые для производства продукта ресурсы объединяются в две группы: труд и капитал. Эта группировка и представляет собой вторую трудность изложения взглядов маржиналистов. Мы говорили о диких людях, которые только-только пытаются производить. Переводя это на язык логики, мы изучаем элементарные, всеобщие составляющие процесса производства, присущие всем народам во все времена. У маржиналистов же сразу один из факторов производства назван капиталом. Получается, что либо они излагают теорию производства только в условиях рынка. Тогда это для нашей темы слишком узко, и мы вернемся к этому, когда дойдем до рынка. Либо дикие люди владели капиталом и жили в условиях капитализма, что нелепо.

Марксисты дают гораздо более основательную качественную характеристику производства. Мы уже неоднократно обсуждали понятия способа производства, где взаимодействуют отношения людей друг к другу и отношения людей к природе; отношение людей к природе есть производительные силы. Так вот, производительные силы общества образуют «работники и материально-вещественные факторы, необходимые для преобразования веществ природы в продукты...»⁴.

Мы видим, что исходные определения производства у маржиналистов и марксистов внешне похожи. Тут и там на одной стороне – производимый продукт, на другой – факторы производства. Принципиальная

¹ Гальперин В.М., Игнатъев С.М., Моргунов В.И. Микроэкономика. – Т. 1. – С. 267.

² Там же.

³ Там же.

⁴ Курс политической экономии. – Т. 1. – С. 15.

разница состоит в том, что то, что марксисты обозначают как материально-вещественные факторы, маржиналисты называют капиталом. Материально-вещественные факторы – более адекватный термин, так как не привязан к определенной формации – капитализму.

Зато в марксистской теории есть другая неясность. Там выделяются понятия «процесс производства» и «процесс труда». Разобраться, чем они различаются, невозможно: «...труд, осуществленный в процессе производства, – это деятельность человека, направленная на приспособление природных веществ к потребностям людей»¹. Выделяют три простых момента труда – «самый труд, средства труда и предмет труда»². Сам труд есть процесс расходования рабочей силы, а рабочая сила – это «совокупность физических и духовных сил, которыми потенциально располагает человек...»³. То есть рабочая сила и работник, который только что был определен как фактор производства, – по сути одно и то же. Средства труда и предметы труда в совокупности образуют средства производства и тождественны только что упоминавшимся материально-вещественным факторам производства.

Единственное вразумительное отличие процесса производства от процесса труда, не указанное, кстати, в цитируемом учебнике, состоит в том, что процесс производства частично может осуществляться без прямого участия человека (без труда). Например, в поле зреет пшеница. Процесс производства идет, а процесс труда – нет. Следовательно, процесс производства – более широкое понятие, чем процесс труда. Именно поэтому мы и считаем, что исходными определениями экономики являются производство и потребление, а не труд и потребление.

Марксистский курс содержит еще ряд важных общих характеристик производства.

1. Производство всегда играет «первостепенную роль по отношению к потреблению»⁴. Ибо «чтобы потреблять что-либо, надо сначала произвести потребляемый предмет»⁵.

2. Производство – это всегда совместная деятельность людей. «Даже там, где внешне процесс труда представляется совершенно обо-

¹ Курс политической экономии. – Т. 1. – С. 5.

² Там же.

³ Курс политической экономии. – Т. 1. – С. 6.

⁴ Там же. – С. 9.

⁵ Там же.

собленным... при более внимательном рассмотрении обнаруживаются связи и зависимости между производителями»¹.

После краткого изложения взглядов маржиналистов и марксистов на принципиальное, качественное устройство производственного процесса рассмотрим этот вопрос в рамках концепции данного учебника.

Дикие люди решили попробовать произвести некий продукт. Если так, то, значит, есть такое понятие – «производимый продукт», т.е. продукт, который производится.

Однако почти-обезьяны, увы, не боги и даже не маги, и они не могут сотворить желаемый продукт из ничего. Что же им нужно для производства этого продукта? Другой продукт. Другой продукт можно использовать для производства намеченного продукта потому, что он представляет собой определенный комплекс веществ и сил природы, которые чуть-чуть люди поставили себе на службу, сделали своими производительными силами. Или, иначе, этот другой продукт обладает качественными характеристиками, необходимыми для создания желаемого продукта. Получается, что, кроме производимого продукта, мы теперь имеем продукт производящий. Единый процесс производства предстал перед нами как взаимодействие производящего и производимого продуктов. Давайте назовем производящий продукт более привычным словом «фактор производства».

Выше мы установили, что производство имеет в себе потребление. Если есть потребление, то, соответственно, имеется потребляемый продукт. Что же будет этим потребляемым продуктом в нашем примере? Видимо, фактор производства, т.е. производящий продукт. Ведь он расходуется для того, чтобы получить нужный результат. Если есть продукт потребляемый, то с точки зрения элементарной логики должен быть потребляющий продукт. Что же это такое? Это продукт, который мы только что назвали производимым. Ведь он потребляет, вбирает в себя потребляемый продукт. Потребляющий продукт является потребляющим потому, что обладает определенной потребительной силой.

Процесс продукта у нас усложнился (рис. 6.1).

Есть ли смысл в таком усложнении анализа процесса? Смысл есть, и в дальнейшем он обнаружит себя более отчетливо. Сейчас же, на качественном уровне исследования, логично сказать, что когда мы рассматриваем взаимодействие производящего и производимого продуктов,

¹ Курс политической экономии. – Т. 1. – С. 10.

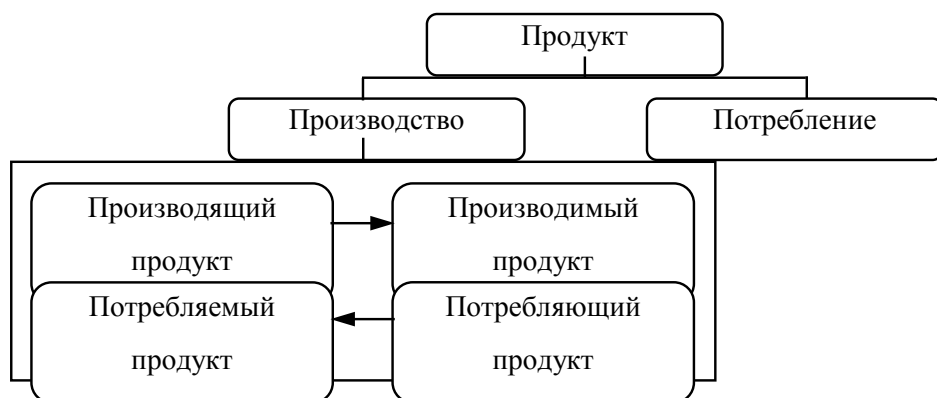


Рис. 6.1. Процесс производства продукта

то мы смотрим, какой продукт может произвести фактор производства, имеющийся в нашем распоряжении. Допустим, у нас есть пила и поэтому мы можем распилить доску. Когда же мы изучаем связь потребляющего и потребляемого продуктов, мы движемся в противоположном направлении: от продукта, который нам нужен, к продукту, который требуется для осуществления цели. Скажем, нам надо просверлить в доске отверстие, для этого нужна дрель. А дрели-то у нас нет, у нас есть только пила. Или история со счастливым концом: наша цель – распилить доску и у нас, оказывается, есть продукт, который можно для этого употребить, – пила.

Если производство – это процесс, то, как любой процесс, оно имеет свое начало, собственно процесс и результат (табл. 6.1).

В начале процесса производства мы имеем в наличии фактор производства, который подходит для создания продукта. Продукта же как результата производства еще нет. Возникает тонкий вопрос, что является целью производства, а что – средством ее достижения? Казалось бы, ответ очевидный. Есть потребление и конечная цель производства – удовлетворить какую-либо потребность. То, что конечной целью производства является удовлетворение потребностей, сомнений не вызывает. Но есть еще непосредственные цели производства и средства их достижения. Так вот, непосредственной целью производства является не выпуск продукции, которая максимально подходит для удовлетворения той или иной потребности, а производительное использование фактора производства. В этом случае цель производства противоречит цели

конечного потребления. Если в наличии имеется какой-либо фактор производства и она не очень подходит для удовлетворения имеющейся потребности, то надо произвести продукт, который не очень хорошо удовлетворяет эту потребность, и навязать людям этот не совсем их устраивающий продукт. В этом смысле потребность произвести продукт явилась не целью производства, а лишь средством использования имеющегося фактора производства.

Далее начинается непосредственно сам процесс производства, в ходе которого фактор производства производит, а продукт как результат производства производится.

В результате процесса производства мы имеем:

- а) производительно использованный фактор производства;
- б) произведенный продукт;
- в) удовлетворенную потребность в производстве продукта (средство использовано);
- г) удовлетворенную потребность в использовании фактора производства (цель достигнута).

Разберемся, что собой представляет единый фактор производства (производящий продукт). Может ли осуществляться процесс производства без участия рабочей силы человека? В отдельных современных автоматических производствах человек непосредственно не участвует. Однако может ли производственный процесс в принципе осуществляться без участия рабочей силы человека? Не может. Поэтому рабочая сила человека входит в состав единого фактора производства.

Таблица 6.1

Производство продукта, существующее ради производства

Начало	Процесс	Результат
1. Фактор производства есть. 2. Продукта (как результата) нет. 3. Есть потребность произвести продукт (средство). 4. Есть потребность производительно использовать фактор производства (цель)	1. Фактор производства производит. 2. Продукт производится	1. Фактор производства производительно использован. 2. Продукт произведен. 3. Потребность произвести продукт удовлетворена (средство использовано). 4. Потребность в производительном использовании фактора удовлетворена (цель достигнута)

Используя только рабочую силу, произвести продукт невозможно. Человек, производя продукт, берет вещество природы и воздействует на него с помощью искусственно продленных органов своего тела. Иначе говоря, для осуществления производства, кроме рабочей силы, необходимы предметы труда и средства труда (об этом уже шел разговор в главе 4).

Под средствами труда подразумеваются продукты, физические, химические и биологические свойства которых человек использует для производства других продуктов. Посмотрите на молоток. Этот продукт обладает определенными физическими характеристиками, которые делают его фактором заколачивания гвоздей.

Средства труда, в свою очередь, подразделяются на средства труда, с помощью которых человек непосредственно воздействует на предмет труда (например, молоток). Они называются орудиями труда. И прочие средства труда, косвенно способствующие такому воздействию (например, помещение мастерской). Человек использует свою рабочую силу и средства труда для воздействия на предметы труда.

Предмет труда – это продукт, выступающий материалом, на который работник воздействует при помощи средств труда. Осознать, что предмет труда – тоже продукт, иногда сложно. Когда из ткани шьется костюм, понятно, что ткань – это продукт: ее уже перерабатывали. Но когда из земли добывают уголь, кажется, что угольные пласты – это вещество природы, а не продукт. Однако тот факт, что человек научился добираться до этих пластов, извлекать их на поверхность и затем использовать, делает эти угольные пласты продуктом.

Единый фактор производства разделился на три составляющих: рабочую силу, средства труда и предметы труда. Зачем нужно единое понятие фактора производства? Дело в том, что в каждом производственном процессе все три фактора должны находиться в определенном соответствии. Иначе говоря, факторы должны образовывать единый комплект, пригодный для производства данного продукта.

Средства труда и предметы труда в совокупности образуют средства производства. Таким образом, самое общее деление единого фактора производства – это деление на рабочую силу и средства производства. Маржиналистское деление на труд и капитал мы считаем менее адекватным в силу причин, которые обсуждались выше.

Производство есть одновременно потребление. Но в нашем анализе производства потребления пока нет. Надо восполнить пробел. Да-

вайте посмотрим на тот же процесс производства с другой стороны. Продукт как фактор производства только что выступал у нас в качестве производящей силы. Но ведь тот же самый продукт в процессе производства потребляется. Продукт, используемый для производства другого продукта, по своей природе двойственен: он нечто производящее, но и нечто потребляемое (см. рис. 6.1).

Теперь посмотрим на результат производства. С одной стороны, как мы только что утверждали, это производимый продукт. Но, с другой стороны, это одновременно и фактор потребления, обладающий определенной потребительной силой. Ведь каждая новая порция произведенного продукта потребила кусочек фактора производства. То есть производимый продукт страдает той же двойственностью определений, что и производящий (см. рис. 6.1). Представим эти процессы потребления внутри производства в виде табл. 6.2.

Таблица 6.2

Потребление в производстве, существующее для себя

Потребление продукта в процессе производства		
Начало	Процесс	Результат
1) Потребленного продукта нет. 2) Фактор потребления есть (непроизведенный продукт). 3) Есть потребность потребить продукт (средство). 4) Есть потребность использовать фактор потребления (цель)	1) Продукт потребляется. 2) Фактор потребления используется	1) Продукт потреблен. 2) Фактор потребления использован. 3) Потребность потребить продукт удовлетворена (средство использовано). 4) Потребность использовать фактор потребления удовлетворена (цель достигнута)

Мы только что изложили странную теорию, будто целью производства является использование фактора производства, а средством – производство продукта. Эта странность исчезнет, как только мы учтем, что процесс производства включает противоположный процесс потребления. Именно в потреблении, присущем производству, все встает на привычные места. Продукт, предназначенный для конечного потребления, стал фактором потребления. Цель потребления в производстве – максимально этот фактор потребления использовать. Имеется в виду, что для продукта производства, который максимально служит удовлетворению

конечных потребностей людей, надо предоставить максимально подходящие для его осуществления ресурсы. Иначе говоря, если в собственно производстве мы продукт подгоняем под имеющийся фактор, то в процессе потребления в производстве – наоборот, мы под потребный продукт максимально подгоняем фактор. Получаются две противоречивые цели. Но в этом противоречии производство и существует как нормальное производство.

Подлежит ли фактор потребления какой-либо разбивке, подобно фактору производства? Конечно. Мы рассматриваем потребление в непосредственном производстве. Производительное потребление. Что производится в непосредственном производстве? Средства производства и предметы потребления. Следовательно, средства производства и предметы потребления являются основными группами, на которые распадается фактор потребления.

§ 3. Потребление

Вспомним, что мы находимся в самом начале экономики. Почти-обезьяны совершают первые самые элементарные акты производства и потребления, не связанные между собой. А если и связанные, то лишь случайно. Поэтому мы спокойно можем на время забыть о производстве и рассмотреть потребление. Потребление в производстве, которое мы уже изучили, не считается. Там оно присутствовало как бы на заднем плане. Теперь же оно – главный герой наших логических упражнений.

Маржиналисты в вопросах качественного анализа потребления, так же как и в случае производства, немногословны. Индивид обладает субъективными потребностями, они безгранично возрастают. Но то, откуда берутся те или иные потребности, маржиналистская экономическая теория не изучает. Для нее вредные и полезные потребности есть некая данность, с которой просто нужно иметь дело. Потребитель ведет себя так, чтобы максимизировать ожидаемое удовлетворение или полезность от потребления благ. Раз появилось слово «максимизация», значит, мы покидаем сферу качества, а о количестве речь пойдет в следующей главе.

Марксисты, как вы помните, исходят из первенства производства по отношению к потреблению.

Тем не менее о потреблении они пишут следующее: «Существование производства обусловлено существованием потребления»¹. «Насыщение старых, традиционных потребностей способно приводить и к качественному сдвигу – появлению новых потребностей. Тем самым потребление побуждает новое производство»². При этом потребности не субъективны, как у маржиналистов, а объективны.

Потребности разделены на два класса: а) потребности в предметах личного потребления и б) потребности в средствах производства. В соответствии с этим есть личное потребление и производительное.

Производительное потребление совершается в самом процессе производства, где потребляются средства производства и рабочая сила³. Когда мы только что анализировали потребление в производстве, мы и вели разговор о производительном потреблении.

Личное потребление – это потребление самими людьми пищи, одежды, обуви и т.д. Происходит оно за пределами производства и представляет собой естественную цель, ради которой существует производство. При этом «личное потребление есть “производство” важнейшего элемента самого производства – рабочей силы»⁴. Правда, при этом сразу оговорка: «Конечно, личное потребление есть производство иного рода, чем производство продуктов»⁵. Но в чем эта инаковость – не разъясняется. Зато далее заявляется, что так как для производства нужны не только средства производства, но и рабочая сила, то «производство продуктов и личное потребление выступают как моменты единого целого. И это целое получило название «производство в целом» в отличие от «собственно производства»⁶. В предыдущем параграфе речь шла о собственно производстве.

Однако, признавая относительную самостоятельность потребления, марксисты считают, что потребности определяются достигнутым уровнем развития производства. Возвышение потребностей людей происходит вследствие прогресса производства⁷.

Итак, имеется некий продукт, предназначенный для потребления (потребляемый продукт). Скажем, гора кочанов капусты. Однако отто-

¹ Курс политической экономии. – Т. 1. – С. 10.

² Там же. – С. 10.

³ Там же. – С. 9.

⁴ Там же. – С. 14.

⁵ Там же.

⁶ Там же.

⁷ Курс политической экономии. – Т. 1. – С. 9-10.

го, что данный продукт имеется, процесс его потребления не начнется. Чтобы он начался, должен присутствовать другой продукт, способный потребить эту гору капусты (потребляющий продукт). Вы уже понимаете, что этот другой, потребляющий, продукт мы назовем фактором потребления. В производстве фактор производства обладал определенной способностью к производству продукта. В потреблении же фактор потребления должен иметь способность потребить именно этот продукт (иметь определенную потребительную силу). Представьте, что вы – выдающийся обжора, и к тому же очень голодный. На глазах у восхищенной публики вы поглотили гору кочанов капусты, выступив, тем самым, фактором ее потребления, и попали в книгу рекордов Гиннеса. Таким образом, процесс потребления предстал перед нами как взаимодействие потребляющего и потребляемого продуктов.

Но процесс потребления имеет в себе производство. Если есть производство, значит есть, как уже отмечалось выше, производимый и производящий продукты. Изобразим все это с помощью рис. 6.2, который является развитием рис. 6.1.

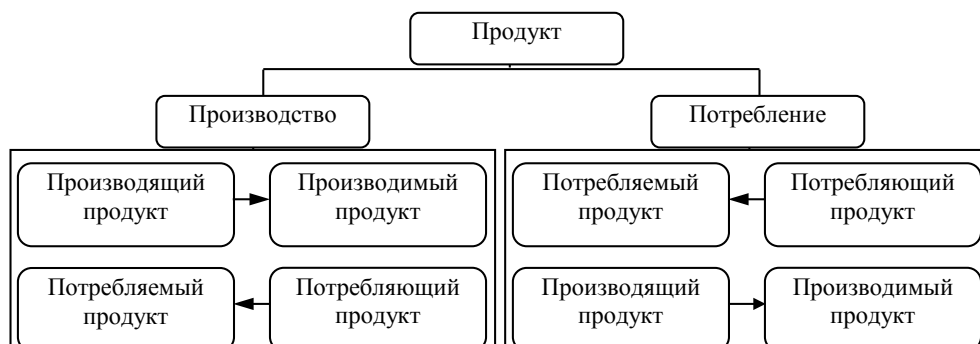


Рис. 6.2. Процесс производства и потребления продукта

Рассмотрим потребление как таковое. То есть взаимодействие потребляемого и потребляющего продуктов.

Изобразим это взаимодействие при помощи табл. 6.3.

Процесс потребления у нас может быть абсолютно не связан с предшествующим актом производства. Это совершенно непосредственный процесс потребления. Значит, продукт, годный для потребления, можно взять просто как вещество природы. Но тогда у вас возникает вопрос: как может быть продуктом вещество природы, не прошедшее

Потребление продукта, существующее ради потребления

Потребление продукта		
Начало	Процесс	Результат
1) Потребленного продукта нет (есть непотребленный). 2) Фактор потребления есть. 3) Есть потребность потребить непотребленный продукт (средство). 4) Есть потребность использовать для этого фактор потребления (цель)	1) Продукт потребляется. 2) Фактор используется на цели потребления	1) Потребленный продукт есть (непотребленного нет). 2) Фактора потребления нет. 3) Потребность потратить продукт удовлетворена (средство использовано). 4) Потребность в использовании фактора потребления удовлетворена (цель достигнута)

предварительной обработки в сфере производства? Давайте вспомним, что факторы производства также иногда и даже часто берутся непосредственно из природной среды. А ведь факторы производства – это тоже продукт. Все дело в том, что непосредственное употребление природного вещества еще ни о чем не говорит. Природное вещество используют и животные, и люди. Однако у животных нет потребления продуктов. Природное вещество становится потребляемым продуктом тогда, когда живое существо, используя его полезные свойства, выходит за рамки заданной экологической ниши и тем самым получает потенциальную возможность свободного неограниченного потребления. Только такое живое существо может называться человеком.

Конечная цель потребления – производство. Но кроме конечной цели есть непосредственная цель самого потребления. Фактор потребления (потребитель) есть в наличии, каким бы он ни был (алкоголик, аскет, коллекционер и т.д.). Задача потребления максимально использовать наличные факторы потребления. То есть максимально удовлетворить имеющиеся потребности людей. В этом смысле непосредственная цель потребления противоречит конечной цели – производству.

Теперь, следуя идее о том, что потребление содержит в себе производство, займемся производством в потреблении. Потребляемый продукт является одновременно фактором производства. Соответственно, фактор потребления продукта теперь превратился в производимый продукт. Значит, и в сфере потребления все двойственно. Потребляемый

продукт – одновременно фактор производства, а фактор потребления – одновременно продукт производимый.

Изобразим производство в потреблении с помощью табл. 6.4.

Таблица 6.4

Производство в потреблении продукта, существующее для себя

Производство в потреблении продукта		
Начало	Процесс	Результат
1) Продукта нет. 2) Фактор производства есть (потребляемый продукт). 3) Есть потребность произвести продукт (средство). 4) Есть потребность использовать фактор производства по назначению (цель)	1) Продукт производится. 2) Фактор производства используется	1) Продукт произведен. 2) Фактор производства использован. 3) Потребность произвести продукт удовлетворена (средство использовано). 4) Потребность использовать фактор производства удовлетворена (цель достигнута)

Небольшое, но важное уточнение. Почти-обезьяна не сожрала, а потребила некое вещество природы, став чуть-чуть человеком. Что она при этом произвела? Она произвела рабочую силу человека. Значит, рабочая сила – производимый продукт. А что выступает фактором производства (производящим продуктом)? Вещество природы, ставшее предметом потребления. То есть предметы потребления становятся средствами производства рабочей силы человека.

Изучая производство в потреблении, мы опять сталкиваемся с диалектикой цели и средства. Непосредственной целью производства в потреблении является максимальное задействование фактора производства, (наличных предметов потребления). То есть при помощи имеющихся предметов потребления надо произвести максимальное количество рабочей силы, даже если она не очень подходит для осуществления конечной цели потребления – производства.

Таким образом, собственно потребление и производство в потреблении противоречат друг другу. В собственно потреблении, мы предметы потребления подгоняем под запросы потребляющих людей, а в производстве в потреблении – запросы потребляющих людей подгоняем под предметы потребления.

§ 4. Переход производства в потребление и потребления в производство. Экономические силы человека вообще и евразийского человека в частности

Почти-обезьяны совершали хаотические, единичные акты производства и потребления. Однако эти простейшие, беспорядочные действия вели к накоплению умения и опыта (развитию экономических сил) и постепенно создали предпосылки для того, чтобы изолированные акты производства начали переходить в потребление, а акты потребления – в производство.

Рассмотрим это абстрактное положение на конкретном примере. Дикий человек копает голыми руками корни и, накопив определенное количество, съедает их. Этот пример мы представим в виде табл. 6.5.

Таблица, с одной стороны, иллюстрирует переход производства в потребление, с другой стороны, делает более понятным проделанный ранее изолированный анализ как производства, так и потребления. Таблица 6.5 состоит из трех подтаблиц. Это связано с тем, что в рассматриваемой хозяйственной системе производится и потребляется 3 продукта: участок земли, в недрах которого вырастают корни, сами корни и человек экономический. Третий продукт мы называем не рабочей силой, а человеком экономическим, потому что человек как продукт обладает не только производительной силой, которую обычно называют рабочей силой, но и потребительной силой.

Происходит следующее. Проснувшись поутру, дикий человек (или дикие люди, что неважно) ищет и выбирает участок земли, подходящий для копания корней. Когда участок выбран, начинается выкапывание корней. Затем выкопанные корни поедаются.

Рассмотрим подробнее столбцы 1 и 2 табл. 6.5. Они охватывают процесс производства участка земли. Первобытный человек использует свою рабочую силу как фактор производства, чтобы определить подходящий участок. Именно в этом смысле он его произвел. Производство мы сейчас рассматриваем в его самом широком значении. А именно, что человек, производя, выходит за рамки животной добычи корма, обусловленной экологической нишей. Антропологи и историки выделяют хозяйство присваивающее и производящее. Присваивающее хозяйство с точки зрения этого деления – то, в котором люди живут охотой и собирательством. Производящее же хозяйство возникло тогда, когда люди перешли к земледелию и скотоводству. Так вот, с точки зрения экономи-

Таблица 6.5

Переход производства в потребление

Продукт			
Продукт – земля		Продукт – корни	
Производство	Потребление	Производство	Потребление
1	2	3	4
Человек экономический – фактор производства земли	Земля как производственный продукт	Земля как потребляемый продукт	Корни – фактор потребления земли
Продукт – земля		Продукт – корни	
Производство		Потребление	
5	6	7	8
Человек экономический – фактор производства; земля – фактор производства	Корни – производимый продукт	Корни – потребляемый продукт	Человек экономический – фактор потребления корней
Продукт – человек экономический			
Производство		Потребление	
9	10	11	12
Корни – фактор производства человека экономического	Человек экономический – производимый продукт	Человек экономический – потребляемый продукт	Земля – фактор потребления; корни – фактор потребления

ческой теории производящим, в широком смысле, является и присваивающее, и производящее хозяйство.

Посмотрим снова на табл. 6.5, но теперь на столбцы 11 и 12. Здесь человек экономический – уже не фактор производства, а потребляемый продукт. Земля же – фактор потребления человека экономического. То есть мы столкнулись здесь с той двойственностью процесса производства, которую уже анализировали, рассматривая производство как изолированный процесс. Только таблица составлена несколько иначе.

Вернемся к нашему исследованию производства. Посмотрим еще раз на табл. 6.1 и 6.2. Вам не кажется, что результат производства у нас вышел какой-то странный? В табл. 6.1 результатом является произведенный продукт, а в табл. 6.2 – потребленный. Как все это плохо согласуется со здравым смыслом! Ведь мы, как-то так незаметно, об одном и том же – результате – высказали совершенно противоположные утверждения. Но, на самом деле, мы должны не огорчаться, а радоваться противоречию, которое возникло. Ведь именно благодаря этому противоречию производственный процесс не замыкается в самом себе, а получает импульс перехода в потребление.

Теперь посмотрим, какой продукт произведен в табл. 6.5 (столбцы 1, 2)? Тот, ради которого и затевался производственный процесс. В нашем примере произведен участок земли, годный для копания корней. А какой продукт потреблен в табл. 6.5? Рабочая сила человека экономического (табл. 6.5, столбцы 11, 12). Противоречие производства должно быть разрешено в том смысле, что потребленный продукт (рабочая сила) должен быть восстановлен (снова произведен). Производство земли было не просто производством земли. Оно было одновременно производством потребности восстановить израсходованную рабочую силу. Мы пришли к выводу, что потребность производится, а не с неба валится.

Итак, нам надо восстановить потребленный продукт – рабочую силу. Для этого у нас есть произведенный продукт – земля. Однако участком земли невозможно произвести рабочую силу, поэтому мы, с одной стороны, вынуждены начать потребление земли (столбцы 3 и 4). У нас нет другого произведенного продукта. Однако, с другой стороны, смысл потребления земли – не рабочая сила, а съедобные корни. Съедобные корни являются фактором потребления земли.

С помощью земли мы решили произвести корни. Отсюда земля – фактор производства корней (столбцы 5 и 6). Двойственность рабочей силы сменилась двойственностью земли.

Но корни технологически невозможно произвести только с помощью земли. Они ведь сами из нее не выпрыгнут. Поэтому в столбце 5 снова фигурирует человек экономический как фактор производства. Мы, вместо того, чтобы его производить, вынуждены продолжить его потребление. Теперь у нас производимый продукт – съедобные корни. Вернемся снова к столбцам 11 и 12. Видно, что человек экономический как потребляемый продукт потребляется двумя факторами: землей и корнями. Землю мы уже рассмотрели, теперь наступила очередь корней.

В конце производства корней мы опять получили противоречивый результат. Один продукт произведен – корни, а два – потреблено. Во-первых, земля. Во-вторых, рабочая сила, которая вместо того, чтобы восстановиться, израсходовалась еще больше. Значит, противоречие, возникшее в ходе производства земли, не разрешилось, а стало еще острее. Потребность произвести человека экономического усилилась еще больше.

Однако, наконец-то, корни, пригодные для производства человека экономического, вошли в сферу потребления (столбцы 7 и 8). Теперь корни – потребляемый продукт, а человек экономический – фактор их потребления. И одновременно корни – это фактор производства рабочей силы человека экономического, а рабочая сила – производимый продукт (столбцы 9 и 10).

Присмотримся внимательнее к процессу потребления корней. Для этого вернемся к табл. 6.3 и 6.4, которые иллюстрируют потребление как таковое. Результат потребления оказывается столь же противоречивым, как и результат производства. С одной стороны, потребление завершается тем, что продукт потреблен (см. табл. 6.3). Но, с другой стороны, в процессе потребления продукт произведен (см. табл. 6.4). В нашем примере потребленный продукт – корни, а произведенный – рабочая сила человека экономического. Противоречие надо разрешить. А разрешить его можно одним способом – начать потребление произведенной рабочей силы в целях восстановления израсходованных земли и корней (см. табл. 6.5, столбцы 11, 12). Потребление рабочей силы – это производство сначала земли, а потом корней. То есть мы начали новый производственный цикл.

Таблица 6.5 проливает дополнительный свет на процесс потребления как таковой. Обратите внимание, что в нашем примере человек экономический нигде не выступает фактором потребления земли. Это оттого, что земля здесь – средство производства. А средства производ-

ства – на то и средства производства, что потребляются прямо в процессе производства и восстановлению израсходованной рабочей силы не служат. Потребление средств производства – это производительное потребление.

Зато потребительная сила человека экономического выступает фактором потребления корней (столбцы 7, 8). Корни – это предметы личного потребления, которые одновременно и служат производству израсходованной рабочей силы (столбцы 9, 10). Потребление предметов личного пользования – это личное потребление.

Итак, в жизни почти-обезьян произошло великое событие. Они освоили переход производства в потребление и обратно. Почему это великое событие?

Во-первых, они теперь имеют полноценные продукты. Раньше продукт мог быть произведен, но не потреблен или потреблен, но не произведен. Теперь, если продукт произведен, то он и потреблен. Корни не только выкопали, но и съели.

Во-вторых, так как потребление одного продукта есть производство другого (потребление корней есть производство рабочей силы), то получается, что, освоив переход производства в потребление и обратно, почти-обезьяна включилась в непрерывное повторение процессов производства и потребления. Такой переход в политической экономии называется воспроизводством.

Так как производство и потребление существуют у нас теперь не только сами для себя, но и переходят друг в друга, то необходимо табл. 6.1-6.4 дополнить другими (табл. 6.6-6.9).

Сравните табл. 6.1 и 6.6: цели и средства поменялись местами. Если в табл. 6.1 целью производства была максимальная реализация потенциала фактора, то в табл. 6.6 цель производства – произвести продукт, удовлетворяющий потребности потребителя. И та и другая цель реально в производстве существуют и противоречат друг другу.

Сравним табл. 6.7 и 6.2. Опять цели и средства поменялись местами. Когда мы брали потребление в производстве само по себе, главная задача была – обеспечить потребное количество корней рабочей силой. Когда мы берем потребление в производстве и смотрим, как оно связано с производством в потреблении, то выходит, что теперь цель – не потребность корней в рабочей силе, а цель – израсходовать рабочую силу на корни так, чтобы корни потом могли эту израсходованную рабочую силу восстановить.

Таблица 6.6

Производство продукта, существующее ради потребления

Начало	Процесс	Результат
1. Фактор производства есть. 2. Продукта (как результата) нет. 3. Есть потребность произвести продукт (цель). 4. Есть потребность использовать фактор производства (средство)	1. Фактор производства производит. 2. Продукт производится	1. Фактор производства использован. 2. Продукт произведен. 3. Потребность произвести продукт удовлетворена (цель достигнута). 4. Потребность в использовании фактора удовлетворена (средство использовано)

Таблица 6.7

Потребление в производстве, существующее для производства в потреблении

Начало	Процесс	Результат
1. Потребленного продукта нет. 2. Фактор потребления есть (непроизведенный продукт). 3. Есть потребность потребить продукт (цель). 4. Есть потребность использовать фактор потребления (средство)	1. Продукт потребляется 2. Фактор потребления используется	1. Продукт потреблен. 2. Фактор потребления использован. 3. Потребность потребить продукт удовлетворена (цель достигнута). 4. Потребность использовать фактор потребления удовлетворена (средство использовано)

Таблица 6.8

Потребление продукта, существующее ради производства

Начало	Процесс	Результат
1. Потребленного продукта нет (есть непотребленный). 2. Фактор потребления есть. 3. Есть потребность потребить продукт (цель). 4. Есть потребность использовать для этого фактор потребления (средство)	1. Продукт потребляется. 2. Фактор потребления используется	1. Потребленный продукт есть (непотребленный нет). 2. Фактор потребления использован. 3. Потребность потребить продукт удовлетворена (цель достигнута). 4. Потребность в использовании фактора потребления удовлетворена (средство использовано)

Сравним табл. 6.8 и 6.3. Здесь опять все меняется местами. В табл. 6.3 целью потребления было максимальное удовлетворение общинника корнями. В табл. 6.8 главная цель – расходовать корни так, чтобы общинник мог их затем произвести (восстановить расход).

При сравнении табл. 6.9 и 6.4 наблюдается та же картина. В табл. 6.4 цель – максимальная реализация потенциала фактора производства. В табл. 6.9 главная цель – произвести работника, а использование фактора – лишь средство.

Таблица 6.9

**Производство в потреблении продукта, существующее
для потребления в производстве**

Начало	Процесс	Результат
1. Произведенного продукта нет. 2. Фактор производства есть (потребляемый продукт). 3. Есть потребность произвести продукт (цель). 4. Есть потребность использовать фактор производства по назначению (средство)	1. Продукт производится. 2. Фактор производства используется	1. Продукт произведен. 2. Фактор производства использован. 3. Потребность произвести продукт удовлетворена (цель достигнута). 4. Потребность использовать фактор производства удовлетворена (средство использовано)

Давайте еще раз посмотрим на рис. 6.2. Он демонстрирует отдельно производство продукта и отдельно – потребление. Теперь мы вместе с почти-обезьянами осуществили переход от производства к потреблению и от потребления к производству. Что это означает с точки зрения рис. 6.2? Это означает, что каждый продукт в хозяйственной системе, если он полноценный продукт, должны иметь в себе четыре определения, как это показано на рис. 6.3.

На рис. 6.3 из трех продуктов, воспроизводимых в рассматриваемой простейшей экономике, взят один – корни. В процессе производства корни имеют определения: а) производимого продукта и б) потребляющего продукта. Однако эти два определения еще не завершают нормальный жизненный цикл корней. Корни должны быть не только выкопаны, но и съедены. И вот, когда их будут есть, они станут: в) продуктом потребляемым и г) продуктом производящим. Это означает их завершение как

продуктов. Те же самые четыре определения получают и участок земли, и рабочая сила.

Но на рис. 6.3 есть одна несообразность. Два определения корней как продукта относятся к производству (производимый и потребляющий продукт), а два определения – к потреблению (потребляемый и производящий). Получается, что очередной корень как полноценный продукт, имеющий все четыре определения, не охватывает полностью ни процесс производства, ни процесс потребления. И любой другой продукт оказывается в таком же положении. Производство на рис. 6.3 – это комбинация *разных* продуктов: земли и рабочей силы, с одной стороны, и корней – с другой. Потребление на рис. 6.3 – тоже комбинация *разных* продуктов: корней и рабочей силы. Есть предложение назвать такую комбинацию разнокачественных продуктов, образующих процессы производства или потребления, хозяйствующим субъектом или хозяйственной единицей. Например, в современной экономике в качестве хозяйственных единиц (субъектов) выступают отдельные предприятия, которые потребляют одни продукты, а выпускают совершенно другие. Хозяйственными единицами являются отдельные рабочие места, отрасли, регионы, отдельные страны в рамках мировой экономики. Обратите внимание, ни один продукт, втянутый в деятельность хозяйственной единицы, не является полноценным: он не имеет всех четырех определений, присущих продукту.

Производительные силы – не просто какие-то силы. Это производительные силы человека. Это силы человека, позволяющие ему производить. Потребительные силы – это тоже силы человека, позволяющие ему потреблять. Совокупность производительных и потребительных сил, как мы уже выяснили, образует экономические силы человека.

Необходимо еще раз акцентировать внимание, что продукт у нас в этой главе еще только-только появился на Земле, появился как нечто качественно отличающееся от всего остального. Что это означает с точки зрения логики изучения продукта? Это означает, что продукт у нас – пока лишь определенный комплекс производительных и потребительных сил человека. Категория экономические (производительные и потребительные) силы возникает именно на данной, первой, элементарной ступени производства и потребления продукта. Никаких экономических отношений между людьми на этой ступени развития продукта пока нет.



Рис. 6.3. Взаимодействие продуктов и хозяйственных единиц

Можно ли говорить о том, что евразийский человек обладает какими-то экономическими силами, отличными от западного человека? На той первобытной ступени производства и потребления продукта нет ни евразийского, ни западного человека. Они появятся позже, в эпоху разделения труда. Сейчас просто человеческие существа, еще не совсем люди, расселяются по планете Земля.

Однако их примитивные экономические силы уже несут в зародыше различие, которое в будущем даст особые экономические силы евразийского человека и особые экономические силы человека западного типа. Что же это за различие?

Представьте себе первобытного человека, который использует каменное рубило для раскалывания орехов. Допустим, его рубило предназначено для того, чтобы расколоть 100 шт. орехов. Этот процесс раскалывания орехов можно и нужно рассмотреть с двух сторон.

С одной стороны, дикий человек имеет одно рубило, и силы природы, которые он в виде рубила поставил себе на службу, действуют на

скорлупу каждого ореха как единая совокупность. Ведь нелепо было бы думать, что для раскалывания каждого ореха от единого рубила отскакивает одна сотая часть и колет один из 100 орехов. Рубило колет целиком.

Но посмотрим на дело с другой стороны. Дикарь не может с помощью единого рубила сразу расколоть единую кучку орехов в сто штук. Следовательно, совокупная производительная сила, свойственная рубилу, распадается в своем действии на 100 порций.

Следовательно, каждая экономическая сила, которую освоил человек, выступает сразу в двух ипостасях: как совокупная и как разделенная на многие порции. Однако в каждой экономической силе один из этих моментов доминирует. Например, ловля рыбы на определенном этапе ее развития возможна и необходима как ловля с отдельных лодок небольшими группами людей. Здесь доминирует момент разделенности. А вот обуздание сил гигантской реки при помощи ирригационной системы возможно только как единое действие многих людей. Такие экономические силы действуют как совокупные.

Так вот, забегая вперед, можно сказать, что первобытные люди, расселяясь по Азии и Восточной Европе, в дальнейшем, в эпоху разделения труда, вынуждены были осваивать такие силы природы, которые стали человеческими экономическими силами, действовали как единая сила, а не как многие отдельные. Субъективные экономические силы евразийского человека тоже стали формироваться как коллективные, а не индивидуальные.

Таким образом, основной итог развития продукта, который мы получили в этой главе, – человек научился производство завершать потреблением, а потребление – производством. Непрерывный взаимопереход производства и потребления создал возможность постепенно увеличивать долю продукта в совокупном количестве благ, которыми обладали почти-обезьяны. А раз доля продукта растет, то это уже не почти-обезьяны, а нечто среднее между человеком и обезьяной.

Удельный вес продукта возрастал и возрастал по сравнению с добычей животного. Постепенно продукт занял слишком существенную долю в общем количестве благ, и им стало невозможно пренебрегать. В результате полулюди должны были научиться не просто воспроизводить продукт, но и определять его количество. Кончился золотой век учебы и экспериментов. Появился экономический расчет. Поэтому наша задача – перейти к изучению экономического количества.

ГЛАВА 7. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ КОЛИЧЕСТВО: ТЕОРИЯ СТОИМОСТИ (ЦЕННОСТИ)

§ 1. Теория предельной полезности и трудовая теория стоимости. Их неспособность отразить евразийскую реальность

Эпоха до разделения труда, которую мы сейчас изучаем, – это эпоха господства единичного продукта. Единичный продукт, как оказалось, в свою очередь, проходит три стадии развития единичного продукта: а) как единичного, б) как особенного и в) как всеобщего. Стадию единичного продукта как единичного мы только что завершили. Здесь осуществлялись отдельные акты производства и потребления, не связанные между собой. Когда люди освоили переход производства в потребление и потребления в производство, началась стадия единичного особенного продукта. Единичный продукт стал особенным потому, что потребление одного продукта продолжалось производством следующего, а потребление этого следующего – переходило в производство еще одного и т.д. Отдельные продукты стали уже не просто отдельными, а особенными продуктами, соотнесенными с единым продуктовым агрегатом. На стадии единичного особенного продукта роль такого агрегата жизненных средств почти-обезьян выполняла их животная добыча, а не продукт. Продукты в эту добычу лишь вкрапливались.

Итак, продукт у нас как таковой теперь есть. Вопрос теперь в том, сколько его есть. Этот вопрос распадается на три.

Во-первых, мы выяснили, что продукт – это процесс производства и потребления. Значит, надо считать и произведенный, и потребленный продукт. Если мы посчитаем только произведенный или только потребленный продукт, сосчитанной будет только его часть, а нам надо целиком.

Во-вторых, продукт у нас и объективный, и субъективный. Отсюда вытекает, что количественно оценивать его надо и с объективной, и с субъективной сторон. Иначе опять сосчитаем часть вместо целого.

В-третьих, как только что было отмечено, чуть-чуть-люди сначала продукт либо производили, либо потребляли. Затем научились производство заканчивать потреблением, а значит, производство и потребление одного продукта стало у них переходить в производство и потребление другого. На этой второй ступени развития единичный продукт дикого человека – это одновременно и агрегат продуктов, и отдельные продукты, которые в этот агрегат входят. Допустим, что человек сначала

произвел и потребил улиток, затем мед, затем куропатку. Количественное измерение имеет каждый из этих продуктов в отдельности и они все вместе как единый агрегат.

Для измерения продукта не подходят физические или математические величины. Необходимо найти специфическое экономическое количество. На вопрос, что же это такое – экономическое количество, отвечает теория стоимости или ценности. Существует она в двух основных вариантах – в виде маржиналистской теории предельной полезности и марксистской трудовой теории.

Рассмотрим теорию предельной полезности. Мы уже выяснили, что, согласно маржиналистской доктрине, экономическими являются только редкие относительно потребности блага. Именно эти блага становятся ценными. Кроме редкости, эти блага, естественно, ценны своей способностью удовлетворять человеческие потребности, т.е. полезностью.

Полезность различают общую и предельную (рис. 7.1).

На рис. 7.1 верхний график выражает общую полезность, нижний – предельную.

Предельная полезность означает дополнительную полезность некоторой очередной порции блага, которую вы потребили. Общая полезность – это сумма предельных полезностей отдельных порций блага. Само название «маржинализм» произошло от слова «предельный» (marginal), потому что принцип предельной величины поставлен у маржиналистов во главу угла.

Предположим, вы имеете некоторое количество блага и неудовлетворенную потребность в нем. Начинается процесс потребления. Первая порция блага будет иметь для вас максимальную полезность. На рис. 7.1b это отрезок ОК, на рис. 7.1a – ОМ. Вторая порция, так как потребность частично удовлетворена, принесет вам меньше удовлетворения, третья – еще меньше и т.д. Поэтому функция предельной полезности на рис. 7.1b имеет отрицательный наклон.

В результате полезность всех порций блага равна для вас величине OS, а полезность последней порции – OA. Именно предельная полезность последней порции (OA) образует ценность всех единиц потребленного блага. В итоге площадь четырехугольника OABH и есть количество (ценность) блага, которым вы располагаете.

Сторонников теории предельной полезности все время мучило, что полезность – субъективно-психологическая величина, не поддающаяся

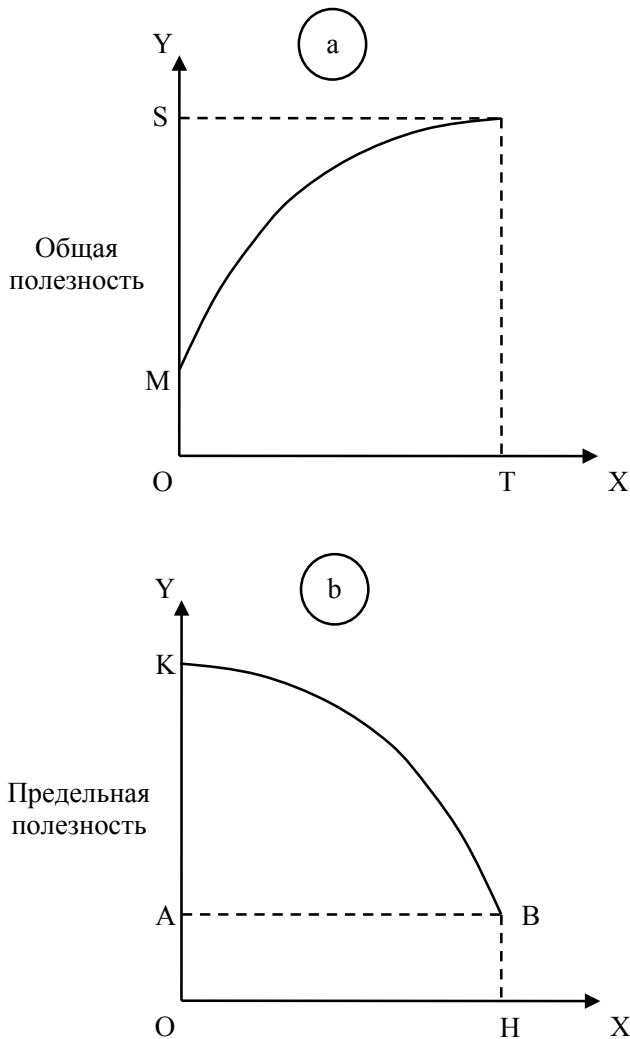


Рис. 7.1. Общая и предельная полезность

объективному наблюдению и определению. Они, правда, ввели в своей теории единицы полезности – ютилы. Но эти единицы лишь условные.

Чтобы избавиться от проблемы определения величины полезности, маржиналисты разработали второй вариант этой теории. Основная идея теперь состояла в том, что потребителю не надо измерять абсолютную величину полезности. Ему надо лишь определять, какое благо для него предпочтительнее. Если же блага одинаково полезны, то потреби-

телю безразлично, какое из них потреблять. Разберем второй вариант теории предельной полезности, используя учебник Н.Г. Мэнкью¹.

На рис. 7.2 показано, что некий субъект выбирает, что ему потреблять – Pepsi или пиццу.

Кривые линии на рис. 7.2 – это кривые безразличия. Каждая точка на кривой безразличия отражает определенную комбинацию пинт Pepsi или штук пиццы. Например, точка А соответствует восьми пинтам Pepsi и трем порциям пиццы; точка В, соответственно, отражает комбинацию в три пинты и семь порций. Так вот, кривая безразличия показывает, что рассматриваемому субъекту все равно – выпить ли восемь пинт Pepsi и съесть три порции пиццы или выпить три пинты Pepsi и съесть семь порций пиццы. Он субъективно получит одинаковое удовлетворение. И это главное. Каков абсолютный уровень его удовлетворенности (полезности комбинаций Pepsi и пиццы), ни его, ни нас не интересует. Так, экономисты-маржиналисты избавились от проблемы определения абсолютного уровня полезности.

Центральным понятием в этом варианте теории предельной полезности становится не абсолютная величина предельной полезности, а предельная норма замещения. Предельная норма замещения – это пропорция, в которой потребитель готов заменить один товар другим. «Предельная норма замещения обычно зависит от количества каждого товара, находящегося в распоряжении потребителя. <...> В точке А потребитель не испытывает недостатка в Pepsi, но ограничен в пицце. Поэтому для того, чтобы он отказался от одной пиццы, придется предложить ему 6 пинт Pepsi, так как в этой точке предельная норма замещения равна 6. Напротив, в точке В, в которой ограничено количество Pepsi, а пицца имеется в избытке, потребитель испытывает жажду, но не голод. В этой ситуации он согласился бы поменять одну пиццу на одну пинту Pepsi, так как предельная норма замещения в этой точке равна одной пицце за одну пинту Pepsi»².

На рис. 7.2 есть еще кривая безразличия I_2 . Она расположена выше кривой I_1 и показывает более высокий уровень удовлетворения от различных комбинаций этих двух продуктов.

Исходя из логики обоих вариантов теории предельной полезности, первый был назван количественным, второй – порядковым. Согласно ко-

¹ Мэнкью Н.Г. Указ. соч. – С. 452-453.

² Там же. – С. 453-454.

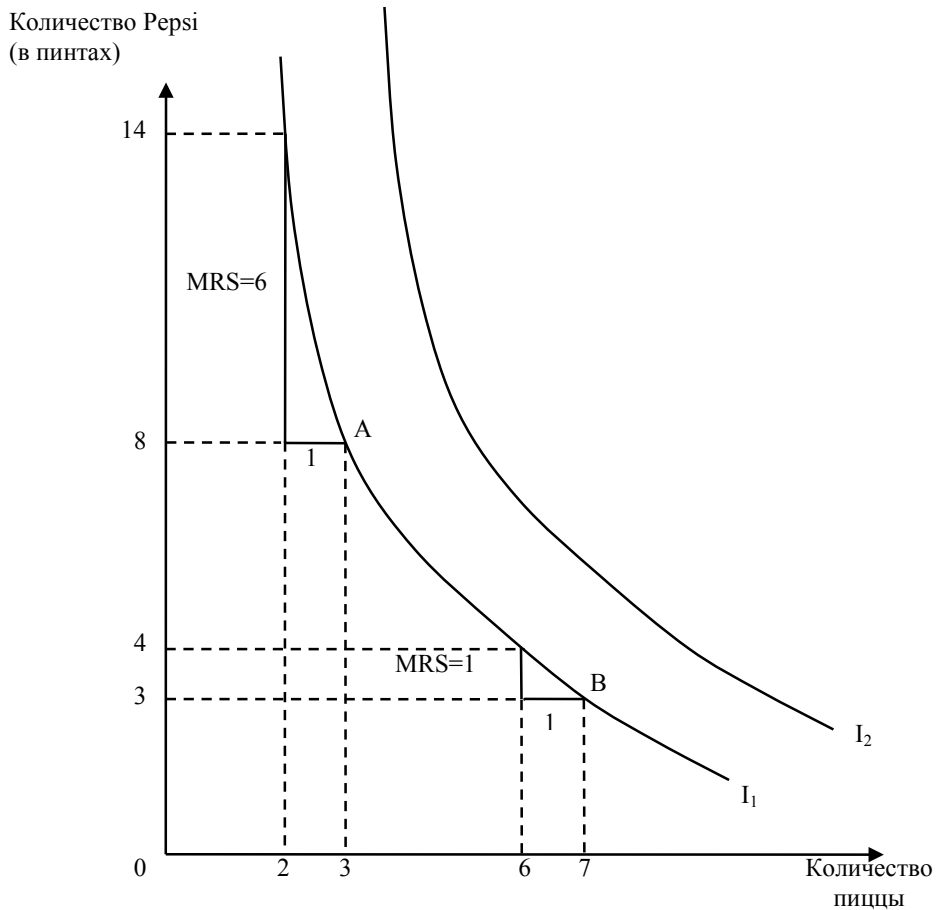


Рис. 7.2. Кривые безразличия

личественной версии, в точке A на рис. 7.2 порция пиццы должна была бы иметь ценность в размере определенного количества субъективных единиц – ютилов. Согласно порядковой версии, порция пиццы имеет ценность, равную 6 пинтам Pepsi. Какова же ценность и порции пиццы, и 6 пинт Pepsi, нас не интересует.

Мы считаем, что порядковая теория является шагом назад по сравнению с количественной. Но, тем не менее, в маржиналистской школе она имеет сегодня наибольшую популярность.

Изучая маржиналистский подход к проблеме экономического количества, мы пока возвращаемся в сфере потребления продукта. Именно

в потреблении, по мнению маржиналистов, формируется полезностная оценка, делающая все продукты количественно соизмеримыми.

Но, если мы задались целью научиться измерять и соизмерять продукты, мы должны уметь определять количество не только потребленного, но и произведенного продукта и, далее, сравнивать эти количества, чтобы понимать, насколько соответствуют друг другу наше производство и наше потребление не только качественно, но и количественно.

Если маржиналисты считают, что ценность продукта определяется в потреблении, то, по логике вещей, эта возникшая в потреблении ценность должна измерять и производство тоже. Однако здесь возникает очередная трудность в теории предельной полезности. Качественную характеристику производства в маржиналистской теории мы дали в предыдущей главе. Там выяснилось, что выпуск продукции зависит от определенной комбинации труда и капитала. Мы анализируем количественные характеристики производства независимо от того, капитализм у нас или какой другой строй. Поэтому давайте закроем глаза на слово «капитал» и сделаем вид, что у маржиналистов речь идет о труде и средствах производства вообще. Так вот, количественная зависимость между выпуском продукта и факторами производства описывается у них производственной функцией: $Q = f(L, K)$, где Q – выпуск; L – труд; K – капитал.

В каких же единицах мы должны измерить и соизмерить величины Q , L , K ? Откроем, как всегда, наш любимый учебник Н.Г. Мэнкью. В учебнике производство рассматривается в простейшем варианте. В качестве примера взята пекарня. Выпуск булочек в пекарне берется в коротком промежутке времени, когда фактор «капитал» (средства производства) не успевает измениться. Тогда выпуск булочек зависит только от числа работающих людей (рис. 7.3).

Н.Г. Мэнкью напоминает, что «рациональный человек мыслит в терминах предельных изменений. <...> Первый шаг к пониманию такого рода решений – понятие предельного продукта рабочего». С возрастанием числа рабочих предельный продукт убывает. Данное явление в маржинализме получило название закона убывающего предельного продукта или закона убывающей предельной производительности. Действие этого закона связано с тем, что, когда на одну и ту же величину капитала (средств производства) приходится все больше рабочих, у каждого оказывается все меньше оборудования и они начинают все больше мешать друг другу. Справедлива и обратная ситуация, когда число рабочих постоянно, а величина капитала возрастает.

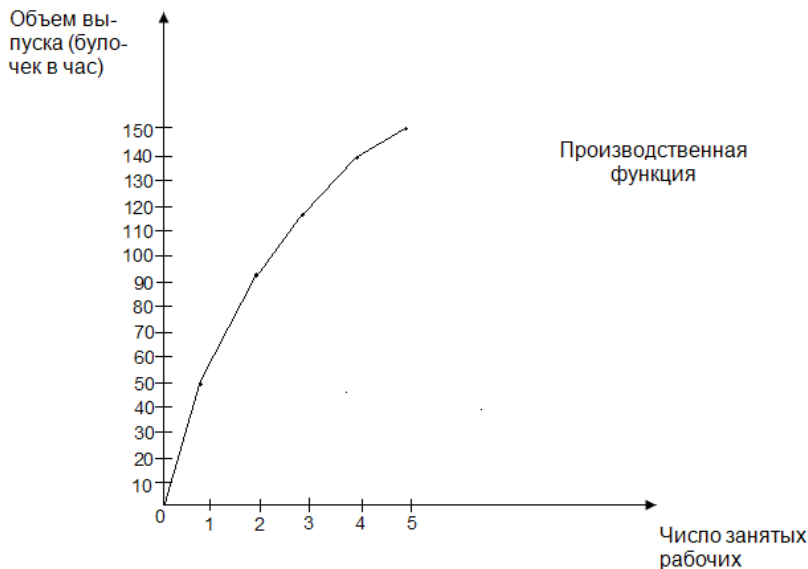


Рис. 7.3. Производственная функция

Итак, мы получили понятие предельной производительности (предельного продукта) (рис. 7.4).

Видно, что понятие общего объема выпуска (см. рис. 7.3) очень напоминает понятие общей полезности, а понятие предельной производительности похоже на предельную полезность. Но дальше возникает вопрос: в каких единицах измеряется предельная производительность? По логике вещей, если мы все в экономике измеряем предельной полезностью, то и предельная производительность тоже должна измеряться в ютилах. Но у Мэнкью предельная производительность измеряется в булочках. То есть Н.Г. Мэнкью данного вопроса не разъясняет. Зато объяснение содержится в учебнике Р. Барра: «Чтобы произвести товар, производитель прибегает к факторам производства (труду и капиталу).

Полезность этих факторов заключается в их использовании для производства товаров потребления, на которые имеется спрос на рынке. Стоимость средств производства... есть, следовательно, “отраженная стоимость”. Стэнли Джевонс приводит в этой связи очень показательный пример: не ныряют ли на дно моря в поисках жемчужин потому, что жемчуг имеет большую стоимость, или же, наоборот, жемчуг имеет большую стоимость потому, что за ним надо нырять на дно моря? Дже-

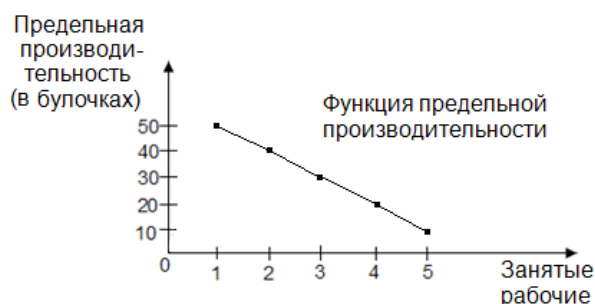


Рис. 7.4. Функция предельной производительности

вонс замечает, что если ныряльщику вдруг не повезет и он поднимает со дна камень вместо раковины с жемчужиной, то вложенный им труд не будет иметь никакой стоимости. Так что именно стоимость жемчуга управляет стоимостью труда ныряльщика. Полезность фактора производства есть его продуктивность, а его предельная полезность есть его предельная продуктивность»¹. Таким образом, согласно маржиналистской доктрине, производство не имеет самостоятельной ценности, его ценность – это только отражение ценности тех предметов, которые производятся и полезны конечному потребителю. Теория отраженной ценности факторов производства одновременно является критикой марксистской трудовой теории стоимости, которую мы рассмотрим ниже.

Теория предельной полезности, односторонняя.

Во-первых, теория предельной полезности только субъективная. То есть выхватывает одну сторону продукта, упуская объективные характеристики.

Во-вторых, теория предельной полезности измеряет только потребление, производство же лишь отражается в лучах потребления.

В-третьих (и это самое главное), теория предельной полезности не охватывает измерения агрегата продуктов, ограничиваясь ценностью отдельных благ. Величина общей полезности, присутствующая в маржинализме, во-первых, складывается из предельных полезностей отдельных благ; во-вторых, не играет серьезной роли в субъективистской экономической теории.

Между тем, мы неоднократно отмечали в предыдущих главах, что смысл евразийской экономики состоит в том, что продукт как единый

¹ Барр Р. Политическая экономия. – Т. 1. – С. 137.

(агрегат) здесь важнее, чем отдельные, многие продукты. Поэтому количественное измерение агрегата первично по отношению к измерению отдельных продуктов. Не ценность агрегата складывается из ценностей отдельных продуктов, а, наоборот, ценность отдельных продуктов появляется в результате разложения ценности агрегата на составные части. Отсюда вывод: даже если в теории предельной полезности ликвидировать субъективизм и ориентацию только на потребление, она все равно окажется неспособной объяснить евразийскую экономику.

Рассмотрим теперь **трудовую теорию стоимости**. Она гласит, что соизмеримыми различные продукты делает труд, затраченный на их производство. Допустим, люди обменивают один товар на другой. Каждый из этих товаров, с одной стороны, имеет потребительские свойства. Потребительскими свойствами товары различаются. Отличие потребительских свойств друг от друга приводит к тому, что обмен товаров на их основе невозможен. Маркс называет эту сторону товара потребительной стоимостью. С другой стороны, на каждый товар затрачен однородный (абстрактный) труд. Именно это обстоятельство делает товары сравнимыми и поэтому делает возможным их обмен. Затраты абстрактного труда образуют, по Марксу, стоимость товара. Таким образом, товар имеет две стороны – потребительную стоимость и стоимость.

Количество затраченного труда измеряется рабочим временем – часами, днями и т.д. Рабочее время, затрачиваемое на производство товара на отдельном предприятии – индивидуальное рабочее время. Если бы величина стоимости, по которой товар продается на рынке, определялась индивидуальным рабочим временем, то одинаковые товары имели бы различные стоимости и должны были бы по-разному продаваться на рынке. Но это невозможно. На рынке все товары определенного вида обезличиваются, выступают в качестве единой массы и продаются по единой стоимости, независимо от фактически заключенного в данном товаре индивидуального рабочего времени. Маркс конкретизирует понятие затрат труда и говорит об общественно необходимых затратах труда. «Общественно необходимое рабочее время есть то рабочее время, которое требуется для изготовления какой-либо потребительной стоимости при наличных общественно нормальных условиях производства и среднем в данном обществе уровне умелости и интенсивности труда»¹. Возникает вопрос о методике определения величины общественно

¹ Маркс К. Капитал. – Т. 1 // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. – 2-е изд. – М.: Политиздат, 1964. – Т. 23. – С. 47.

необходимых затрат труда. Общественно необходимое рабочее время не является средней арифметической величиной из различных индивидуальных затрат труда. Это значит, что если в какой-либо отрасли на производство единицы товара на одних предприятиях затрачивается 1 час труда, на других – 2 часа и на третьих – 3 часа, то общественно необходимое рабочее время нельзя определять путем сложения этих индивидуальных затрат (1+2+3) и деления их на три. При определении общественно необходимого рабочего времени обязательно надо учитывать удельный вес различных категорий предприятий во всем общественном производстве, выражающийся в доле этих предприятий в продукции данной отрасли. Речь идет о средней взвешенной величине.

Марксисты, естественно, тоже критикуют маржиналистскую теорию предельной полезности. И один из важных пунктов этой критики касается именно использования маржиналистами предельных величин, а не средних. Марксисты полагают, что поскольку предельный анализ оперирует исключительно приростными величинами, то обладает небольшой информативной силой. Объясняется это тем, что любой предельный показатель имеет отношение лишь к последней единице конкретного блага, а не к какому-то его количеству. Уже одно это обстоятельство позволяет сделать вывод, что предельный анализ не может выступать в качестве универсального средства: предельные показатели совершенно непригодны для анализа общих параметров, поскольку существует жесткая привязка к последней единице конкретного блага. Следовательно, возможность исчислить общие параметры исчезает.

Итак, Маркс считал товар двойственным; товар у него – единство потребительной стоимости и стоимости. И сам труд, создающий товар, согласно Марксу, двойственен. Он, с одной стороны, конкретный, а с другой – абстрактный. Конкретный труд – это набор операций, который выполняет рабочий при данных средствах производства и имеющейся у него квалификации. Абстрактный труд – это расходование человеческой энергии в процессе выполнения конкретных операций. Конкретный труд создает потребительную стоимость товара, а абстрактный – стоимость. Однако мы находимся в самом начале экономики. Первобытные люди только-только начали обучаться измерять продукты. Как с точки зрения трудовой теории стоимости идет этот процесс? Во-первых, если у маржиналистов ценность возникает в процессе потребления, то у марксистов на первом плане производство, а, значит, стоимость создается в производстве. А, во-вторых, с марксистской теорией стоимости

возникает сложная проблема. У маржиналистов полезность и в Африке полезность. Эту категорию, по их мнению, можно использовать во все времена и у всех народов. Правда сами они, как мы увидели, используют ее только применительно к современной рыночной экономике. А вот марксисты считают, что стоимость возникает только вместе с товарным обменом (т.е. вместе пусть с примитивным, но рынком). Вне рыночного обмена стоимости нет. «Анализ форм стоимости следует начинать с того, с чего началась история. Наиболее древнюю форму стоимости Маркс назвал простой или случайной формой стоимости. Она соответствует тому этапу исторического развития, когда обмен еще только зарождался и когда отдельные виды продуктов труда лишь от случая к случаю превращались в товары»¹. Но мы с вами находимся на той ступени истории, когда вообще никакого обмена нет. Значит стоимости нет. А как же соизмерять продукты? Ответ может быть следующим. Маркс в свое время писал о том, что затраченный на производство труд всегда будет в той или иной степени регулировать производство². Следовательно, или сам Маркс, или марксисты должны были выработать категорию более общую по отношению к стоимости, которая бы охватывала учет затрат труда во все времена у всех народов. Но ни Маркс, ни марксисты этого не сделали. Поэтому в данном учебном курсе мы самой стоимости придаем расширительное толкование. Имеется в виду, что есть стоимость вообще, отражающая затраты труда на продукт всегда и везде, а есть особая, товарно-капиталистическая, форма этой общей стоимости, присущая только рынку.

Если мы избавились от узкого, только рыночного, понимания стоимости, то мы можем, наконец, посмотреть, как марксисты толкуют общий процесс производства, с учетом того, что он имеет теперь количественное (стоимостное) измерение.

К сожалению, в учебнике под редакцией Н.А. Цаголова нет ни одного цифрового примера, который бы описывал процесс производства в первобытные времена. Более-менее подробный цифровой пример появляется только тогда, когда речь идет о капитализме. А капитализм мы будем изучать потом. Поэтому нам, как и в случае с маржиналистами, придется вытаскивать из этого примера общее, а значит, самое простое, содержание.

¹ Курс политической экономии. – Т. 1. – С. 115-116.

² Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. – 2-е изд. – М.: Политиздат, 1964. – Т. 32. – С. 9.

В примере из учебника Н.А. Цаголова есть капиталист, который намеревается производить ткацкие станки. Для этого он покупает на рынке 40 рабочих и средства производства. Но можно закрыть глаза и представить, что нет никакого рынка и нет никакого капитала, а есть 40 первобытных людей, которые сами изготовили себе орудия лова и собираются загонять мамонта.

Чему равна стоимость средств производства, купленных капиталистом? Стоимость средств производства равна затратам общественно-необходимого абстрактного труда при их производстве. То же касается и орудий лова мамонта, только они не куплены, а самостоятельно изготовлены. Это важная деталь в трудовой теории стоимости. Дело в том, что труд делится на живой и овеществленный. Живой труд – это тот труд, который тратится работником на данный продукт. Овеществленный труд – тот, который ранее потрачен на изготовление средств производства для изготовления этого продукта. Когда рабочий закончит работу, его живой труд станет овеществленным.

А чему равна стоимость купленной капиталистом рабочей силы? Это стоимость дневного рациона средств существования рабочего. В первобытные времена – стоимость дневного рациона средств существования общинника.

«Предположим, что на один ткацкий станок расходуются различные материалы (предметы труда) стоимостью в 230 долл.»¹. При этом авторы учебника абстрагируются от средств труда – машин и оборудования, которые расходуются не полностью, а частями. Это ничего не меняет в рассуждениях, но немного их упрощает. Но мы этот пример пытаемся приспособить к первобытным временам, а там долларов не было. Логично представить, что доллар выражает один час абстрактного труда. Тогда получается, что общинники, встав утром, перед тем как непосредственно заняться мамонтами, потратили 230 часов на изготовление соответствующих орудий.

«Допустим, что 40 рабочих произвели один станок в течение 5 часов. Допустим далее, что дневная стоимость рабочей силы этих 40 рабочих равна 200 долл. и что за час каждый рабочий создает стоимость, равную 1 долл.

Следовательно, за 5 часов труда рабочие создают новую стоимость в 200 долл. и присоединяют ее к стоимости потребленных предметов

¹ Курс политической экономии. – Т. 1. – С. 173.

труда в 230 долл.»¹. Это еще один важный пункт в марксистском анализе процесса производства. Как вы помните, труд у Маркса двойственный – он конкретный и абстрактный. Так вот, когда рабочий трудится, его абстрактный труд создает новую стоимость продукта, а его конкретный труд переносит на продукт стоимость средств производства. Поэтому в разбираемом примере и получается, что 200 долл. выражают затраты живого труда рабочих, а 230 долл. – овеществленный в предметах труда прошлый абстрактный труд, перенесенный на производимые станки конкретным трудом этих 40 рабочих. Перенос осуществляется потому, что они целесообразно и рационально использовали металл, краски, крепеж и прочие материалы.

Вернемся к мамонтам. Допустим, что 40 общинников поймали мамонта за 5 часов. Здесь все сходится с цифровым примером из учебника. А вот дальше начинается расхождение. В учебнике написано, что дневная стоимость рабочей силы равна 200 долл. Мы не можем механически перенести эту цифру на ловцов мамонтов. Дело в том, что первобытные люди ловили мамонта не чужими орудиями лова, которые им кто-то предоставил, а теми орудиями, которые они изготовили сами в тот же день и которые израсходуются в тот же день. Они потратили на изготовление этих орудий лова свои силы (примерно 5,9 часа труда), которые нуждаются в восстановлении, так же как и силы, потраченные на самого мамонта. Поэтому дневной рацион средств существования общинников должен быть увеличен на 230 часов и составить 430 часов.

В результате процесс производства мамонта, в соответствии с марксистской теорией, выглядит так. Сначала 40 общинников потратили 230 часов (примерно 5,9 часа на каждого) на изготовление орудий. Так как они работали голыми руками, то конкретным трудом они не перенесли никакой стоимости, а абстрактный труд в количестве 230 часов овеществился в орудиях лова. Во второй половине рабочего дня общинники конкретным трудом перенесли на мамонта стоимость орудий лова (230 часов), а абстрактным трудом создали новую стоимость – 200 часов.

Что у нас получилось? Получилось, что за 5 часов труда рабочие произвели один станок, стоимость которого равна 430 долл.: 230 долл. – перенесенная стоимость, 200 долл. – вновь созданная. То есть вышли «в ноль». Нет ни убытков, ни прибытков. Капиталист, конечно, стал бы воз-

¹ Курс политической экономии. – Т. 1. – С. 173.

мушаться: прибыли-то нет. Но сейчас нам наплевать и на капиталиста, и на прибыли, и на доллары. Капитализм мы будем изучать потом. Нам надо выяснить самые общие основания производственного процесса.

Дикие люди произвели мамонта стоимостью 430 часов труда. Разница между ситуацией со станками и с мамонтами состоит в том, что из 430 долл. выручки от станка 230 долл. уйдут на покупку материалов для следующего станка и только 200 долл. – на наем рабочих. Мамонта же общинники съедят целиком. Весь мамонт уйдет в «зарплату». Но и работали общинники каждый не 5 часов, а 10,9 часов.

Таков в самых общих чертах количественный анализ процесса производства в марксистской концепции. Что касается количественной стороны процесса потребления, то здесь все гораздо скромнее. Количественная оценка процесса потребления появляется у Маркса и его последователей применительно к капитализму в понятии стоимости рабочей силы. Но мы договорились, что стоимость имеет у нас расширительное значение. Поэтому количественная характеристика потребления будет носить общий смысл. Для того чтобы обладать рабочей силой, человек должен иметь жизненные средства, удовлетворяющие его необходимые потребности. Эти жизненные средства создаются трудом и поэтому имеют стоимость. Стоимость этого необходимого набора жизненных средств и есть стоимость рабочей силы. Получается, что стоимость рабочей силы зависит от двух групп факторов. Во-первых, действуют факторы, определяющие величину потребностей. Здесь называют: а) природные условия; б) интенсивность и продолжительность рабочего дня; в) необходимость содержания семьи; г) культурный уровень страны; д) исторические особенности развития страны.

Во-вторых, действуют факторы, влияющие на стоимость жизненных средств. Если производительность труда в соответствующих отраслях растет, жизненные средства дешевеют и стоимость рабочей силы падает.

Трудовая теория стоимости, так же как и теория предельной полезности, страдает односторонностью.

Во-первых, она только объективная. Субъективная сторона продукта выпала.

Во-вторых, продукт – это процесс производства и потребления, а у Маркса фигурирует только стоимость производства.

В-третьих, в трудовой теории, как и у маржиналистов, стоимость – это стоимость только отдельного продукта, стоимость агрегата отсутствует.

Следовательно, вся критика, обращенная выше по этому пункту к маржиналистам, подходит и марксистам. А это значит, что ни теория предельной полезности, ни трудовая теория в том виде, в котором они существуют, не могут объяснить, как измерить евразийский продукт и какие отношения между людьми по этому поводу возникают.

§ 2. Образование стоимости: процесс производства

В главе 6 мы разобрали процессы производства и потребления с точки зрения их качественных отличий от всех других процессов. Теперь, отталкиваясь от полученных качественных характеристик производства и потребления, можно определить их количественно.

Продукт, как уже не раз отмечалось, объективен и субъективен одновременно. Поэтому количество продукта также одновременно объективно и субъективно.

Образование объективной стоимости в процессе производства отстаивает трудовая теория. Маржиналисты критикуют трудовую теорию. Один из пунктов этой критики состоит в том, что на выпуск продукции влияют все факторы производства. Почему же затраты только одного фактора – труда – образуют стоимость? Действительно, человек экономической – это продукт, и рубанок – продукт. Чем же отличается работник от рубанка? Отличие есть. Из всех видов производимых и потребляемых продуктов только работник является, кроме того, носителем тела и духа. Именно эта особенность человека как продукта делает его критерием производства и потребления всех остальных продуктов. Рубанок сам по себе так рубанком и останется, а для человека его продуктовая определенность – это лишь промежуточная станция на пути от тела к духу. Поэтому именно человек рубанок приводит в движение и совершенствует его. Отсюда, количество произведенного и потребленного работника (количество труда) является критерием количества всех остальных продуктов.

Давайте вернемся к примеру, представленному в табл. 6.5. Там у нас несколько первобытных людей голыми руками выкапывали из земли (производили) съедобные корни. Упростим табл. 6.5 еще больше (табл. 7.1). Упрощение состоит в том, что земля у нас имеется в избытке, она совершенно однородна и нет необходимости тратить труд на поиски подходящего участка.

Таблица 7.1

Производство и потребление продукта

Продукт X (корни)			
Производство		Потребление	
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
Фактор производства F_x (человек экономический)	Производимый продукт X (корни)	Потребляемый продукт X_{Π} (корни)	Фактор потребления $F_{x_{\Pi}}$ (человек экономический)
$F_x = f(S)$	$X = f(S)$	$X_{\Pi} = f(S)$	$F_{x_{\Pi}} = f(S)$
Продукт Y (человек экономический)			
Потребление		Производство	
<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>
Потребляемый продукт Y_{Π} (человек экономический)	Фактор потребления $F_{y_{\Pi}}$ (корни)	Фактор производства F_y (корни)	Производимый продукт Y (человек экономический)
$Y_{\Pi} = f(S)$	$F_{y_{\Pi}} = f(S)$	$F_y = f(S)$	$Y = f(S)$

В процессе изучения перехода производства в потребление появилось понятие хозяйственной единицы или хозяйствующего субъекта (S). Количественные характеристики продукт получает в зависимости от деятельности хозяйствующих субъектов. Функциональные зависимости характеристик продукта от количества субъектов представлены в табл. 7.1.

Пример, отображенный в табл. 7.1, построен так, что корни оказались в центре таблицы (столбцы 2, 3, 6, 7) и имеют в собранном виде четыре определения продукта (производимый, производящий, потребляющий, потребляемый). Представим табл. 7.1 в виде более наглядной схемы (рис. 7.5).

На рис. 7.5 показано, как формируется объективная стоимость затрат и стоимость результата корней. Стрелка α фиксирует отношения корней как потребляющего продукта и рабочей силы общинников как продукта потребляемого. Десять часов труда, которые один общинник затратил на копание корней и которые воплотились в корнях, образуют стоимость затрат.

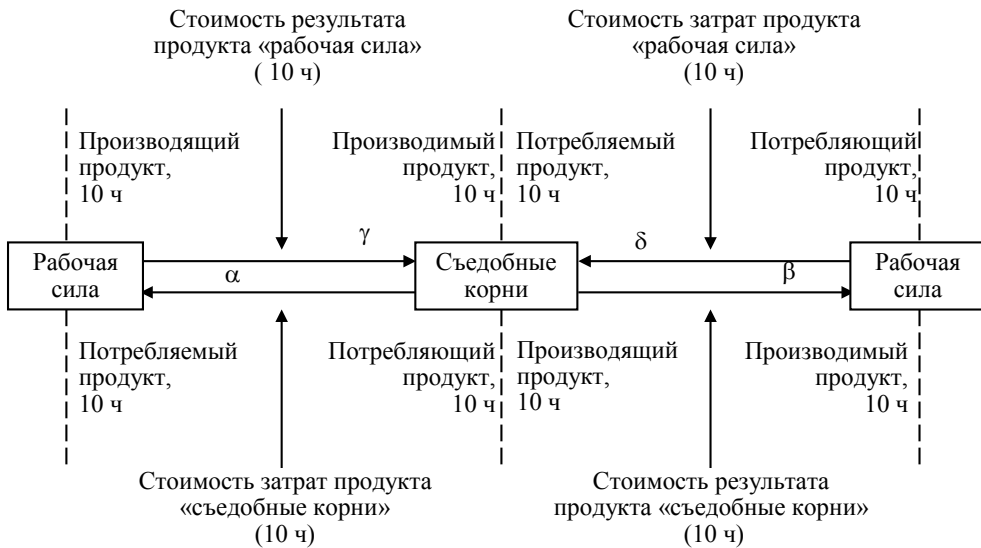


Рис. 7.5. Образование объективной стоимости затрат и стоимости результата

Стрелка β отражает отношение корней как производящего продукта и рабочей силы как производимого продукта. Здесь произведенная съеденными корнями 10-часовая способность трудиться образует стоимость результата корней.

На рис. 7.5 есть еще стоимость результата рабочей силы как продукта (стрелка γ) и стоимость затрат на рабочую силу (стрелка δ). Следует понять, что стоимость затрат на корни (α) есть одновременно стоимость результата рабочей силы (γ), а стоимость результата корней (β) – это в то же время стоимость затрат на рабочую силу (δ). Поэтому стоимость затрат на корни невозможна без стоимости результата рабочей силы. И точно так же стоимость результата корней невозможна без стоимости затрат на рабочую силу.

Продукт, и мы уже не раз это повторяли, как объективен, так и субъективен. Значит, субъективно он тоже должен быть сосчитан. Что понимается под субъективным счетом? Под субъективным счетом понимается то, как строятся психологические реакции экономического человека, чтобы продукт производился и потреблялся в нужном количестве.

Кое-что мы на этот счет уже выяснили. В частности, установлено, что экономическое поведение человека частично им осознается, а

частично – нет. Неосознаваемый компонент экономического поведения управляется удвоенными комплексами могущества и ничтожности. Оба эти комплекса, каждый по-своему, побуждают человека, с одной стороны, сохранять имеющийся продукт, с другой стороны, его развивать. Однако как это все перевести на язык количества?

Для изучения субъективной стоимости мы будем использовать все ту же условную ситуацию, представленную в табл. 7.1. Первый вопрос, который здесь возникает, связан с наличием коллективных и индивидуальных оценок. Кто здесь проводит субъективную оценку продукта? Надо понимать, что в ту историческую эпоху, которую мы изучаем, различия между коллективом и личностью не существовало. Не следует думать, что коллектив там абсолютно довлел над личностью. Коллектива не было. Так же как не было личности. Родовая община – это доколлективное и доличностное человеческое существо. Отчуждение коллектива от личности и личности от коллектива происходит позднее, а своего апогея достигает в эпоху разделения труда. Если нет различия коллектива и личности, то нет и различия коллективных и индивидуальных субъективно-психологических оценок. Любая оценка – единая доколлективная и доличностная оценка.

Второй вопрос – единицы, в которых осуществляются субъективные оценки. Полагаем, что ютилы, предложенные в свое время маржиналистами, вполне могут подойти. То, что они не подлежат прямому измерению, проблемой не является. Объективные затраты труда тоже не подлежат прямому измерению.

Приступая к рассмотрению субъективной стоимости, есть смысл построить схему, аналогичную той, которая представлена на рис. 7.5 (рис. 7.6). Если сравнить рис. 7.5 и 7.6, то будет видно, что они идентичны. Это связано с тем, что первопродукт сколь субъективен, столь и объективен. Объективные стоимостные величины прямо отражаются в субъективных оценках общинников.

На рис. 7.5 и 7.6 стоимость затрат на корни, образованная в производстве, существует пока отдельно от стоимости результата корней, образованной в потреблении. Иначе говоря, левая часть рис. 7.5 и 7.6 живет отдельно от правой части этих рисунков. Процесс продукта – это различенный процесс производства и потребления, но различенный в единстве. Это единство различенного надо обнаружить не только как качественное, но и как количественное, стоимостное.

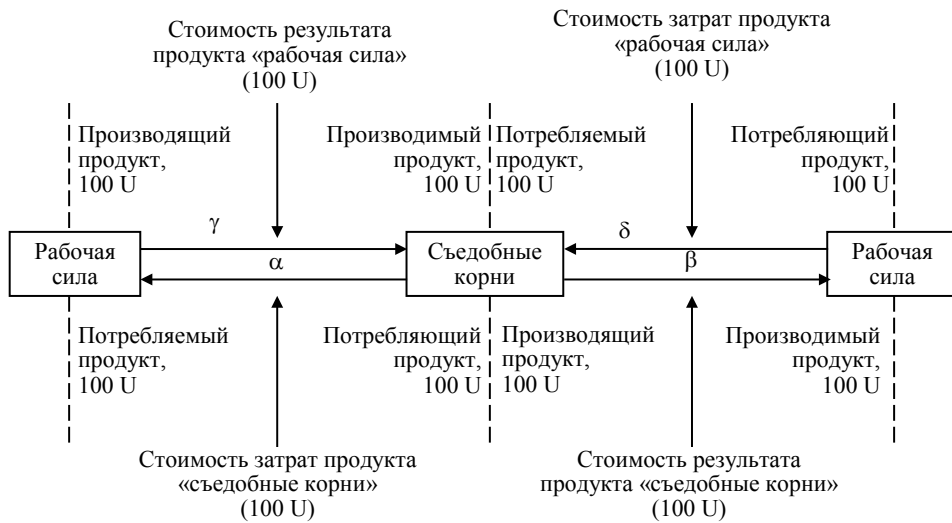


Рис. 7.6. Образование субъективной стоимости затрат и результата

Производство, как мы уже выяснили, представляет собой единство начала, процесса и результата. Рассмотрим соотношение стоимости затрат и стоимости результата корней в начале производства. Представим стоимость затрат в виде рис. 7.7.

Каким образом возник рис. 7.7? Рисунок 7.7 возник в результате построения и дифференциации четырех функций в табл. 7.1, которые отражают производство в производстве и потребление в производстве. Экономя место и время, мы не будем демонстрировать этот процесс*.

По оси абсцисс на рис. 7.7 обозначены экономические субъекты, которые представляют собой общинников, расходующих рабочую силу и производящих корни. По оси ординат показаны предельные величины, возникающие в связи с включением в производство очередного общинника. Каждый столбик на рис. 7.7 отражает стрелку α и γ на рис. 7.5 и 7.6:

1. Величина OZ показывает объективную потребность корней, точнее сказать человека, в рабочей силе. Эта потребность равна 10 часам труда (объективный потребляющий продукт, стрелка α на рис. 7.5).

Одновременно величина OZ демонстрирует субъективную потребность человека в рабочей силе для производства корней, равную 100 ютилам (субъективный потребляющий продукт, стрелка α на рис. 7.6).

* Интересующиеся могут изучить данный вопрос самостоятельно. (См. : Миропольский Д.Ю. Очерки теории продукта: потенциальные формы капитала и плана эпохи до разделения труда. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2015. – 278 с.)

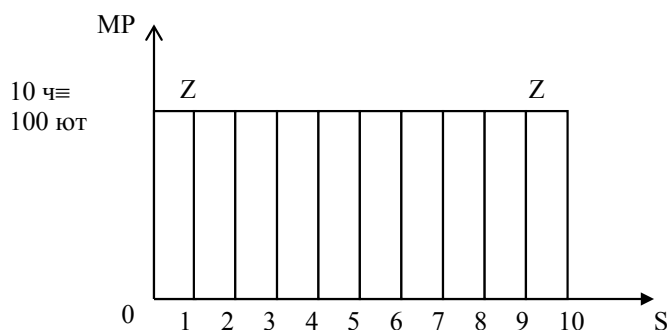


Рис. 7.7. Объективная и субъективная стоимость затрат в начале процесса производства

2. Каждый столбик, равный OZ , изображает объективный стартовый запас рабочей силы, предназначенный для выкапывания корней, равный 10 часам труда (потребляемый продукт, стрелка α на рис. 7.5).

Те же столбики, рассматриваемые субъективно, демонстрируют психологическую оценку каждым общинником общей полезности имеющегося у него запаса рабочей силы, равную 100 ютилам (потребляемый продукт, стрелка α на рис. 7.6).

3. Величина OZ показывает также начальный объективный производственный потенциал каждого общинника, равный 10 часам труда (производящий продукт, стрелка γ на рис. 7.5).

Та же величина, рассматриваемая с субъективной стороны, выражает субъективную оценку каждым общинником своих потенциальных производственных возможностей, равную 100 ютилам (производящий продукт, стрелка γ на рис. 7.6).

4. Наконец, величина OZ соответствует потребности общинников в корнях, объективно равной 10 часам труда. Здесь под потребностью в корнях понимается потребность в них как в результате реализации потенциала фактора производства (производимый продукт, стрелка γ на рис. 7.5).

С субъективной стороны данная потребность каждого общинника в корнях равна 100 ютилам (производимый продукт, стрелка γ на рис. 7.6).

Строго говоря, стоимость затрат корней формируют величины, отражаемые только стрелками α на обоих рисунках. Стрелки γ фиксируют стоимость результата продукта рабочей силой. Однако, так как стоимость затрат корней невозможна без стоимости результата рабочей силой, мы объединяем на рис. 7.7 все величины.

Но рис. 7.7 не дает нам никакой конкретной информации об эффективности этого производства. Ну, собираются затратить дикие люди на каждую порцию корней по 10 часов труда и оценили ее в 100 ютилов. Ну, допустим, что при этом факторы производства будут работать с полной отдачей (производство в производстве), а на каждый корень будет тратиться минимально допустимая порция труда (потребление в производстве). Но дикие люди, намереваясь копать корни, пока понятия не имеют, окупятся их, пусть предельно рационализированные, затраты или не окупятся. А это ведь главный вопрос. И именно для ответа на него и нужна стоимость результата.

Рассмотрим предполагаемую стоимость результата корней (рис. 7.8).

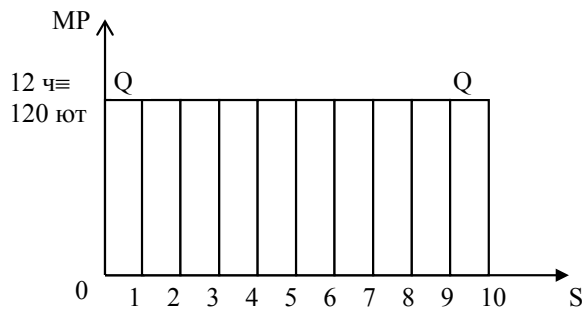


Рис. 7.8. Объективная стоимость результата в начале процесса производства

График на рис. 7.8 возникает в результате построения, дифференциации и объединения четырех других функций в табл. 7.1. Это функции, выражающие потребление в потреблении и производство в потреблении.

Каждый столбик на рис. 7.8 соответствует стрелке β на рис. 7.5 и 7.6, а также стрелке δ на обоих рисунках. Правда, на рис. 7.5 (7.6) стоимость результата равна 10 часам (100 ют), а на рис. 7.8 – 12 часам (120 ют). Но 12 часов (120 ют) взяты просто для удобства построения дальнейших графиков.

Дикие люди пробираются в джунглях и вдруг натываются на поляну, где растут растения, корни которых, как им известно по опыту, чрезвычайно питательны, и каждый съеденный корень дает много сил. Окрыленные, дикари принимают решение копать, и начало их производственного процесса выглядит так (рис. 7.9).

На рис. 7.9 каждый копатель располагает запасом рабочей силы в 10 часов (100 ют) и имеет возможность все 10 часов (100 ют) рационально израсходовать на корни. Поэтому линия ZZ показывает динамику предполагаемой предельной стоимости затрат в данной общине. Как отмечалось, корни хорошие, и копатели, потребив в дальнейшем эти корни, восстановят каждой вырытой порцией корней рабочей силы на 12 часов труда (120 ют).

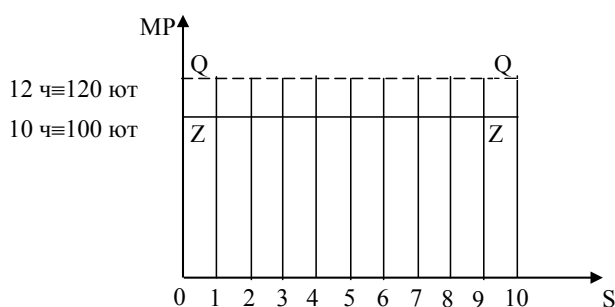


Рис. 7.9. Соотношение стоимости результата и стоимости затрат в начале производства

Этот факт и демонстрирует линия QQ на рис. 7.9. Получается, что будущая эффективность рассматриваемого производства, у начала которого стоят дикари, выше единицы, потому что стоимость затрат каждой порции корней равна 10 часам (100 ют), а стоимость результата — 12 часам (120 ют).

Изучив начало производства, надо перейти к процессу. На рис. 7.10 демонстрируются стоимостные характеристики процесса производства в средних значениях.

Теперь необходимо соотнести стоимость затрат и стоимость результата.

Прежде всего следует понять, как связаны между собой рис. 7.9 и 7.10. На рис. 7.9 в качестве экономических субъектов или хозяйственных единиц (S) приняты члены первобытной общины и порции корней, которые каждый из них выкапывает.

На рис. 7.10 взят отдельный собиратель. Однако поведение каждого члена общины показывает поведение всех остальных и общины в целом. Это связано с тем, что пока у нас в общине все как один и один как все. Из этого вытекает, что на рис. 7.10 в качестве хозяйственных единиц (S_n) вы-

ступают уже не общинники и соответствующие порции корней, а отдельные корни, копаемые одним общинником, и соответствующий каждому корню набор производственных операций, выполняемых этим общинником.

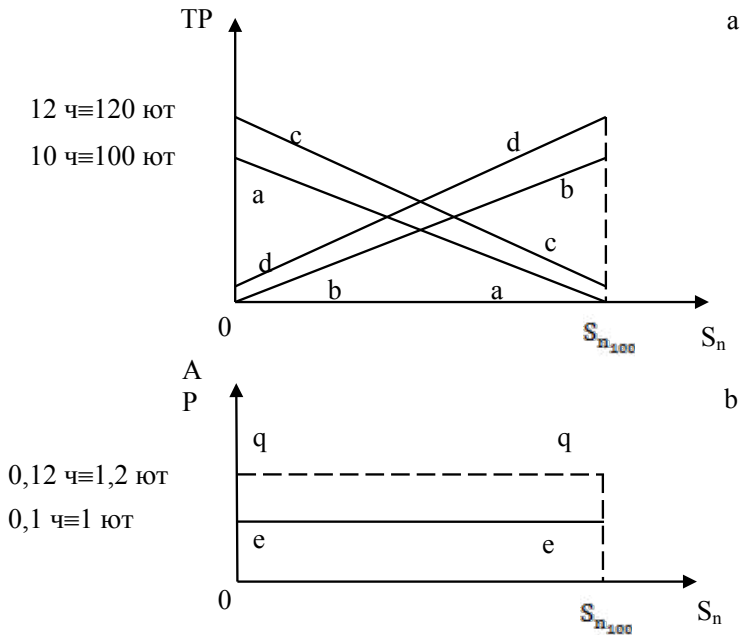


Рис. 7.10. Процесс производства, выраженный в средних стоимостных величинах:

линии aa, bb, ee – динамика стоимости затрат;
линии cc, dd, qq – динамика стоимости результата

Отрезок Oa на рис. 7.10 соответствует величине OZ на рис. 7.9, а отрезок Oc на рис. 7.10 – величине OQ на рис. 7.9.

Что собой представляет линия aa на рис. 7.10?

1. Данная линия выражает убывание неудовлетворенной потребности корней (потребляющий продукт) в рабочей силе.

2. Она показывает одновременное потребление корнями наличного запаса той же рабочей силы (потребляемого продукта) и субъективную оценку данного процесса.

3. Линия aa демонстрирует убывание производственного потенциала рабочей силы общинника как фактора производства (производящего продукта) в процессе копания корней.

4. Линия aa также демонстрирует убывание неудовлетворенной потребности в корнях (производимый продукт) как потребности в реализации потенциала фактора производства.

Все четыре смысла, заложенные в линии aa , вытекают из содержания стрелок α и γ на рис. 7.5 и 7.6.

Обратимся теперь к линии bb на рис. 7.10. Линия bb симметрично отражает линию aa .

1. Ликвидация неудовлетворенности корней в рабочей силе (aa) одновременно означает нарастание их удовлетворенности (bb), т.е. возрастает стоимость корней как вобравших в себя определенное количество рабочей силы.

2. Потребление запаса рабочей силы (aa) есть одновременное нарастание объективных затрат труда в ходе выкапывания корней (bb) и субъективной тягости труда.

3. Убывание потенциала фактора производства (линия aa) есть одновременное нарастание объема работы, выполненной этим фактором (линия bb).

4. Убывание неудовлетворенной потребности в корнях (aa) есть одновременный рост выпуска корней как производимого продукта (bb) и рост общей полезности корней как результата реализации потенциала фактора производства.

На рис. 7.10b обозначена линия ee . Она отражает средние значения всех стоимостных характеристик, фиксируемых линиями aa и bb . Допустим, если объективно общие затраты труда на 100 корней равны 10 часам (линия bb), то в среднем на один корень тратится 0,1 часа труда.

Перейдем к линиям cc , dd и qq на рис. 7.10. Они с разных сторон изображают стоимость результата корней. Логически эти функции связаны со стрелками β и δ на рис. 7.5 и 7.6.

Что объективно и субъективно показывает линия cc ?

1. Убывание потенциала корней (производящий продукт, стрелка β на рис. 7.5 и стрелка β на рис. 7.6).

2. Убывание неудовлетворенности отсутствием рабочей силы в объективном и субъективном смыслах (производимый продукт, стрелка β на рис. 7.5 и стрелка β на рис. 7.6).

3. Убывание объективной и субъективной неудовлетворенности потребителя отсутствием корней. (Потребляющий продукт, стрелка δ на рис. 7.5 и стрелка δ на рис. 7.6.) По сути, происходит ликвидация общинника как потребителя.

4. Убывание стоимости запаса корней (потребляемый продукт, стрелка δ на рис. 7.5 и стрелка δ на рис. 7.6).

Линия dd симметрично отражает процессы, которые показывает линия cc . Предоставляем обучающемуся самостоятельно их рассмотреть. Линия qq выражает средние значения характеристик, содержащихся в функциях cc и dd .

Однако рис. 7.10 отражает процесс производства неполно. Неполнота связана с тем, что все стоимостные характеристики производства представлены в средних величинах. Но кроме средних величин в экономике, как вы знаете, существуют предельные. Поэтому полная картина возникает тогда, когда процесс образования объективной стоимости затрат и результата будет показан не только в средних, но и в предельных значениях (рис. 7.11).

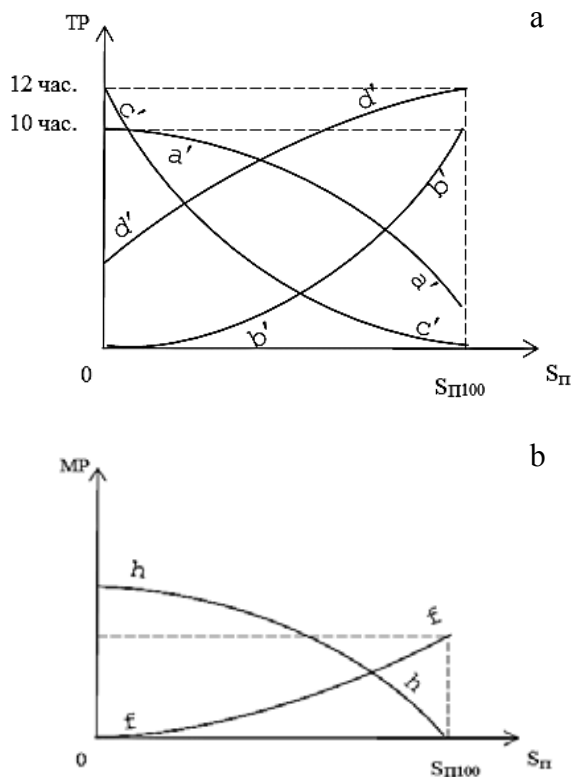


Рис. 7.11. Процесс производства, выраженный в предельных величинах:

линии $a'a'$, $b'b'$, ff – динамика стоимости затрат;
линии $c'c'$, $d'd'$, hh – динамика стоимости результата

Принципиально содержание рис. 7.10 и 7.11 не различаются. Просто функции изменяются не средними темпами, а в зависимости от конкретных приростов, связанных с деятельностью каждой конкретной хозяйственной единицы.

Чтобы понять, почему линии на рис. 7.11 изгибаются именно таким образом, достаточно рассмотреть рис. 7.11b, где значения дополнительных приростов вынесены в отдельный график.

Линия ff демонстрирует предельные затраты при производстве корней. Почему эти предельные затраты возрастают? Если все внешние условия производства (как мы договоримся) однородны, то единственная причина – нарастание усталости копателя. По мере того, как он устает, копатель, персонифицируясь в каждой конкретной хозяйственной единице, объективно и субъективно тратит на очередной корень все больше сил.

Линия hh показывает динамику предельной стоимости результата. Здесь приросты, наоборот, сокращаются. Самое простое и очевидное объяснение: по мере того, как в будущем потреблении съедается очередной корень, его способность восстанавливать очередную порцию рабочей силы сокращается, субъективная полезность тоже становится меньше.

Траектория линий на рис. 7.11a обусловлена предельными величинами на рис. 7.11b.

Процесс производства закончен, наступает очередь результата (рис. 7.12).

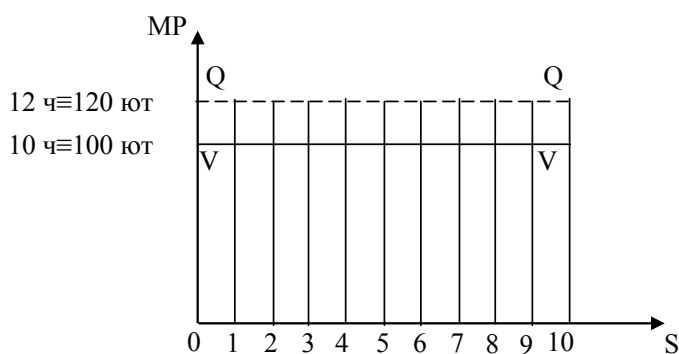


Рис. 7.12. Соотношение стоимости результата и стоимости затрат в конце производства

На рис. 7.12 показана ситуация, когда стоимость затрат выкопанных корней равна 10 часам труда (VV), а выкопанные корни таковы,

что в будущем процессе потребления они восстановят рабочей силы на 12 часов (QQ).

Отрезок OV на рис. 7.12 соответствует отрезку $S_{n100}b$ на рис. 7.10 и отрезку $S_{n100}b'$ на рис. 7.11. Отрезок OQ на рис. 7.12 – отрезку $S_{n100}d$ на рис. 7.10 и отрезку $S_{n100}d'$ на рис. 7.11.

§ 3. Образование стоимости: процесс потребления

Производство корней завершено. Начинаем их потреблять. Вернее, дикие люди начинают потреблять, а мы смотрим и записываем. Потребление, как мы уже говорили, на уровне качественного анализа тоже имеет начало, сам процесс и результат. Сейчас мы изучаем начало. Для рассмотрения процесса потребления корней вернемся опять к табл. 7.1 и найдем четыре функции, описывающие его. Построение, дифференциация и объединение этих функций приводит к рис. 7.13.

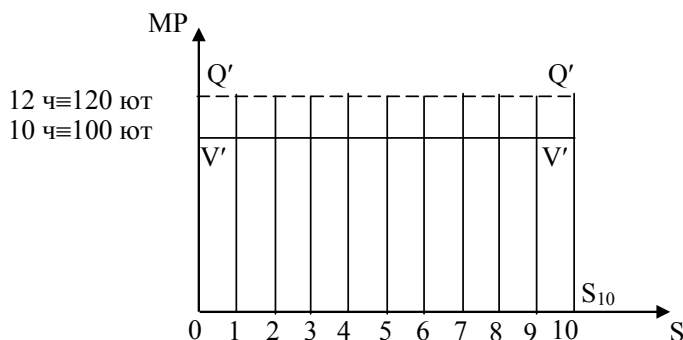


Рис. 7.13. Отношение стоимости результата и затрат в начале потребления

На рис. 7.13 прямоугольник $OQ'Q'S_{10}$ отражает стоимость результата, а прямоугольник $OV'V'S_{10}$ – стоимость затрат. Логически рис. 7.13 связан с рис. 7.5 и 7.6.

На рис. 7.13 показана ситуация, когда, по окончании производства, в распоряжении каждого общинника оказывается порция корней, способная произвести рабочей силы на 12 часов и оцениваемая психологически в 120 ютилов, а стоимость предшествующих затрат на каждую порцию – только 10 часов (100 ют).

Иначе говоря, чтобы иметь такую же работоспособность на следующий день, как и в предыдущий, каждому общиннику надо восстано-

вить способность трудиться только 10 часов, а не 12. Тогда появляются разные варианты. Во-первых, общинник имеет энергию и желание на следующий день трудиться 10 часов, как и прежде, а 2 часа возносить молитвы Великому Корню, ростками которого считали себя эти суеверные люди. Во-вторых, есть вариант на следующий день работать на 2 часа больше. В-третьих, вполне реально образовать запасы в виде корней или жира. Предположим, общинники выбрали первый вариант.

Посмотрим, как пойдет процесс потребления (рис. 7.14).

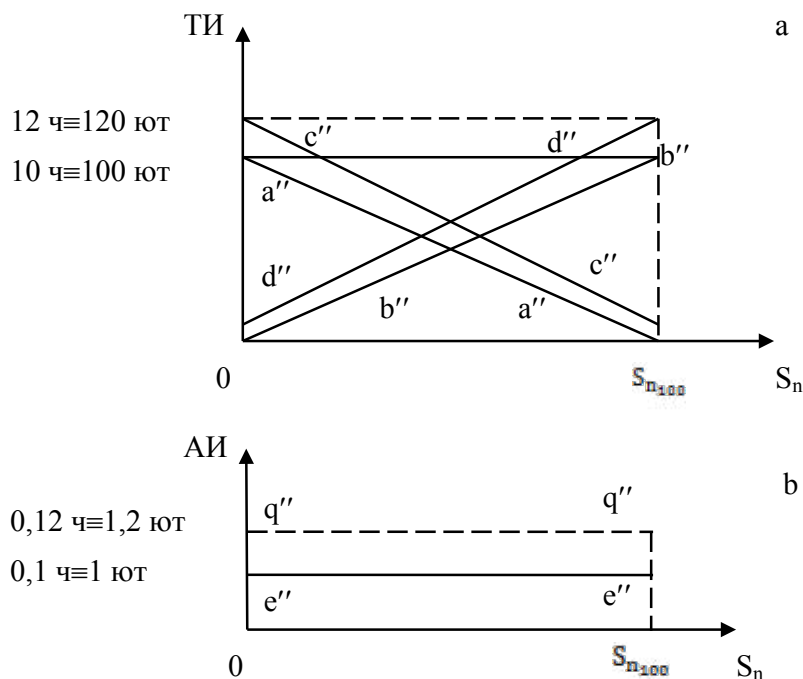


Рис. 7.14. Стоимостные характеристики процесса потребления, выраженные в средних величинах:

линии $a''a''$, $b''b''$, $e''e''$ – динамика стоимости затрат;
линии $c''c''$, $d''d''$, $q''q''$ – динамика стоимости результата

Мы видим, что рис. 7.14 с точки зрения построения ничем не отличается от рис. 7.10. Поэтому мы не будем еще раз разъяснять содержание функций, представленных на рис. 7.14. Различие между рис. 7.10 и 7.14 состоит в том, что на рис. 7.10 идет процесс производства, а потребление лишь предполагается в будущем. Поэтому стоимость

результата корней тоже предполагается. На рис. 7.14 процесс производства уже закончен, следовательно, стоимость затрат на корни уже имеется фактически. Теперь надо осуществить процесс потребления и сделать это так, чтобы возникающая фактическая стоимость результата как минимум покрывала прошлую стоимость затрат как объективно, так и субъективно.

Если посмотреть на рис. 7.10, то сразу бросается в глаза, что линии ss , dd , qq , демонстрирующие образование фактической стоимости результата, располагаются выше линий aa , bb и ee , которые показывают стоимость осуществленных ранее затрат на корень. Следовательно, процесс потребления идет удачно: каждая хозяйственная единица (S_n), съедая корень, восстанавливает рабочей силы больше, чем ее на этот корень было затрачено. Соответствующим образом строятся и субъективные оценки.

Линии aa , bb и ee на рис. 7.10 имеют дополнительный смысл. Строго говоря, корни в процессе потребления восстанавливают не просто рабочую силу человека. Они восстанавливают жизненные силы человека в целом. Человек сам определяет, какую часть жизненных сил использовать как рабочую силу. Дикие люди решили, что на следующий день они будут работать не 12, а только 10 часов, как и всегда. Поэтому расхождение между линиями ss , dd , qq и aa , bb , ee показывает высвободившиеся жизненные силы, которые общинники смогут потратить не на копание, а на молитвы.

Теперь изобразим процесс потребления, представленный рис. 7.14, не в средних, а в предельных величинах (рис. 7.15).

Причины изогнутости линий на рис. 7.15 такие же, как и на рис. 7.11.

Процесс потребления изучен. Наступает очередь результата потребления (рис. 7.16).

Линия $Q'Q'$ показывает предельные порции жизненных сил, произведенных в процессе потребления корней каждым первобытным человеком, и субъективные оценки этих порций. Линия $Z'Z'$ демонстрирует, с одной стороны, сколько рабочей силы было потрачено на эти корни. С другой стороны – какую часть жизненных сил общинники собираются в дальнейшем процессе производства потратить как рабочую силу. Величину $Z'Q'Q'Z'$ община потратит на ритуалы, посвященные Великому Корню. Если бы жизненные силы и рабочая сила совпали, то и линии $Q'Q'$ и $Z'Z'$ на рис. 7.16 тоже совпали бы.

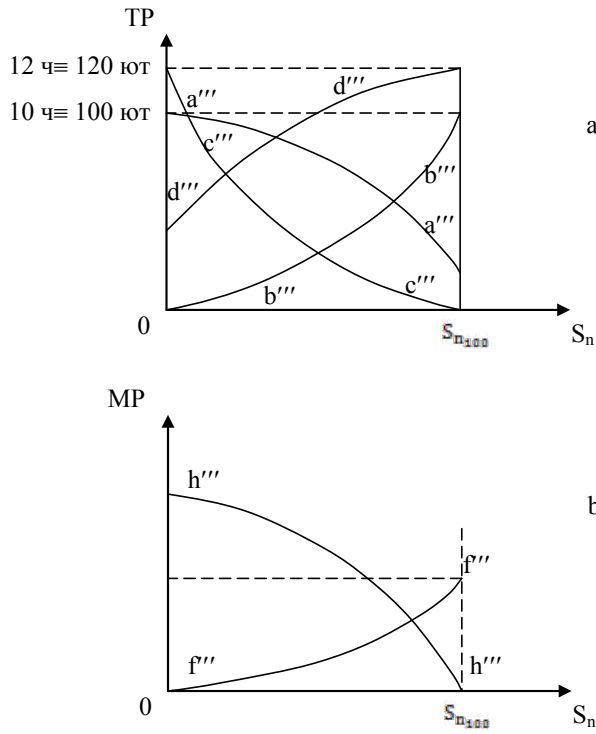


Рис. 7.15. Количественные характеристики процесса потребления (объективные и субъективные), выраженные в предельных величинах:

линии $a'''a'''$, $b'''b'''$, $f'''f'''$ – динамика стоимости затрат;
 линии $c'''c'''$, $d'''d'''$, $h'''h'''$ – динамика стоимости результата

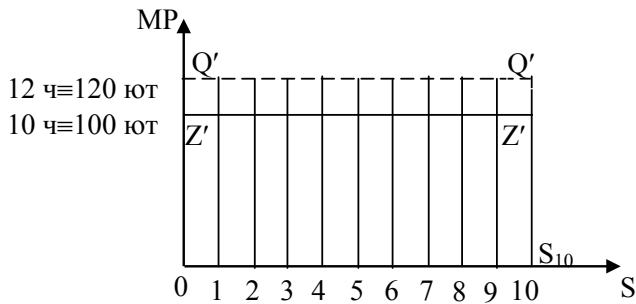


Рис. 7.16. Соотношение стоимости результата и затрат в конце процесса потребления:

$Q'Q'$ – стоимость результата; $Z'Z'$ – стоимость затрат

Образование стоимости затрат и результата в производстве и потреблении корней в целом рассмотрено. Можно подвести итоги (рис. 7.17).

На рис. 7.17 собраны вместе графические изображения, анализировавшиеся нами ранее: рис. 7.17а – это рис. 7.9; рис. 7.17b – это рис. 7.12; рис. 7.17с – это рис. 7.13 и рис. 7.17d – это рис. 7.16. При этом мы оставили вне рис. 7.17 четыре рисунка, изображающих процессы производства (рис. 7.10, 7.11) и потребления (рис. 7.14, 7.15).

Рисунок 7.17 допускает одну неточность: процесс производства и потребления моделируется здесь как упрощенно-последовательный: дикари сначала все вместе выкопали корни, потратив рабочую силу, потом все вместе корни съели, рабочую силу восстановив. На практике, конечно, в хозяйственной системе процессы производства и потребления идут одновременно: кто-то копает корни и расходует рабочую силу, а кто-то, наоборот, корни ест и рабочую силу производит. Представим, что в изучаемом нами упрощенном примере все так и есть. Тогда на рис. 7.17 одновременно производятся и потребляются и корни, и общинники. В этом случае рис. 7.17 представляет собой воспроизводство нашей простейшей хозяйственной системы полно. А в чем полнота? В описываемой элементарной экономике производится и потребляется два продукта – корни и рабочая сила общинников. Выше приведены логические аргументы в пользу того, что продукт становится полноценным, если получает четыре определения – производимый, производящий, потребляемый, потребляющий. На рис. 7.17 оба продукта имеют по четыре указанных определения.

В итоге на каждом графике рис. 7.17 мы имеем дело с производством и потреблением продукта вообще.

У нас все готово для осуществления простой логической операции: на рис. 7.17 все рисунки надо сложить как карты в колоду. Тогда мы получаем единый рисунок (рис. 7.18).

На рис. 7.18 по оси абсцисс обозначены абстрактные хозяйственные единицы как производители и одновременно потребители. Прямоугольник $OAAS_k$ – абстрактный продукт, производимый этими единицами и одновременно потребляющий имеющиеся у них ресурсы; прямоугольник $OBBS_k$ – продукт, ими же потребляемый и одновременно производящий. Прямоугольник $OAAS_k$ – объективная стоимость результата; прямоугольник $OBBS_k$ – объективная стоимость затрат. Но простой график на рис. 7.18 содержит в себе все предшествующее и при необходимости может быть разукрупнен и конкретизирован. Обобщение, осуществлен-

ное при помощи рис. 7.18, делает количественную характеристику элементарной хозяйственной системы простой, удобной и наглядной.

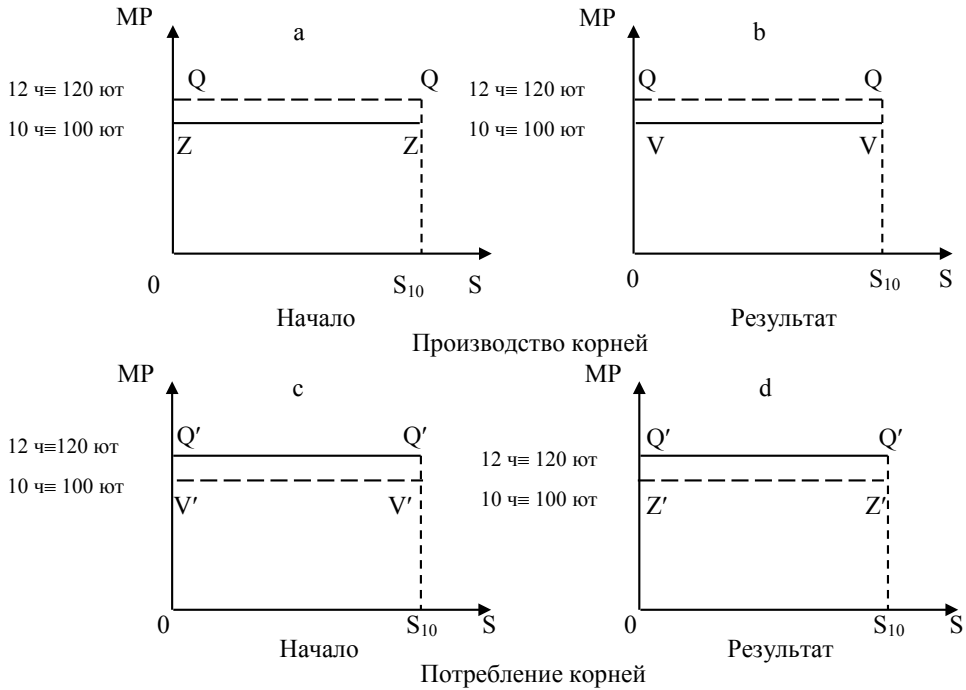


Рис. 7.17. Соотношение стоимости результата и затрат в начальных и конечных пунктах производства и потребления:

линии QQ' ; $Q'Q'$ – стоимость результата;
линии ZZ' ; $Z'Z'$; VV' ; $V'V'$ – стоимость затрат

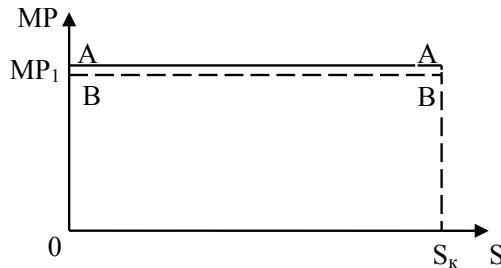


Рис. 7.18. Обобщенное соотношение объективной и субъективной стоимости результата и стоимости затрат

§ 4. Влияние бессознательной мотивации на оценку стоимости результата и стоимости затрат

Ранее мы выяснили, что оценки продукта человеком строятся как на осознанных, так и бессознательных импульсах. Было показано, что в душе примитива с самого начала начинают формироваться четыре основных комплекса: могущества могущества, ничтожности ничтожности, ничтожности могущества и могущества ничтожности. Поэтому количественные характеристики продукта, полученные нами на рис. 7.18, не являются полными. На рис. 7.18 отображены оценки не существующего в реальности, рационально действующего индивида. Оценки реального индивида и, соответственно, сообщества индивидов подвержены влиянию указанных выше комплексов и поэтому отклоняются от абстрактных «рациональных» оценок, фигурирующих на рис. 7.18. Посмотрим на возможные варианты этих отклонений. Для этого обратимся к рис. 7.17а и преобразуем его в рис. 7.19. При этом мы обращаемся лишь к субъективной стороне рис. 7.17а и преобразуем именно ее.

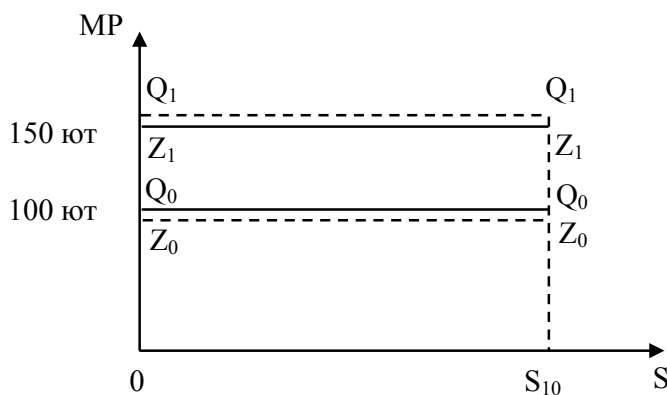


Рис. 7.19. Влияние на субъективную стоимость
комплекса могущества могущества:

линии Q_0Q_0 , Q_1Q_1 – стоимость результата;
линии Z_0Z_0 , Z_1Z_1 – стоимость затрат

На рис. 7.19 линия Q_0Q_0 и линия Z_0Z_0 показывают нам намерения «рационально» действующих индивидов произвести корни в количестве $OQ_0Q_0S_{10}$ и затратить на это мероприятие рабочей силы в размере

$OZ_0Z_0S_{10}$. Линии же Q_1Q_1 и Z_1Z_1 демонстрируют оценки будущих затрат и результатов уже не рационально действующими индивидами, а индивидами, у которых в структуре психики доминирует комплекс могущества могущества. Мы видим, что они субъективно и свои затраты (Z_1Z_1), и свой результат (Q_1Q_1) ценят выше, чем если бы они были «рациональными» людьми. Однако, несмотря на то, что у них завышенная самооценка, они все равно не удовлетворены. В этом специфика действия комплекса могущества могущества – он побуждает человека беспрерывно напрягаться и добиваться большего, но при этом оставаться неудовлетворенным.

Возможны и более амбициозные и самонадеянные варианты, когда, например, линия Q_1Q_1 на рис. 7.19 находится существенно выше линии Z_1Z_1 . Это означает, что дикие люди хотят, чтобы стоимость результата превышала стоимость затрат.

Представим теперь несколько иную трансформацию рис. 7.17а (рис. 7.20).

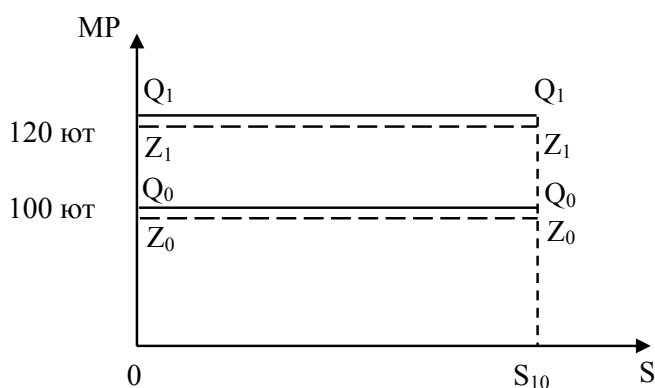


Рис. 7.20. Влияние на субъективную стоимость комплекса ничтожности могущества:

линии Q_0Q_0 , Q_1Q_1 – стоимость результата;
линии Z_0Z_0 , Z_1Z_1 – стоимость затрат

Ситуация на рис. 7.20 отличается от ситуации на рис. 7.19 тем, что люди, подверженные действию комплекса могущества могущества, переоценивая свои силы и результаты, производят больше корней, чем рационально действующий индивид. Люди же, находящиеся во власти комплекса ничтожности могущества, переоценивая и затраты, и резуль-

тат, производят меньше корней. Поэтому и оценки на рис. 7.19 и 7.20 имеют разные значения (150 ют и 120 ют).

Посмотрим на еще одну модификацию рис. 7.17а (рис. 7.21).

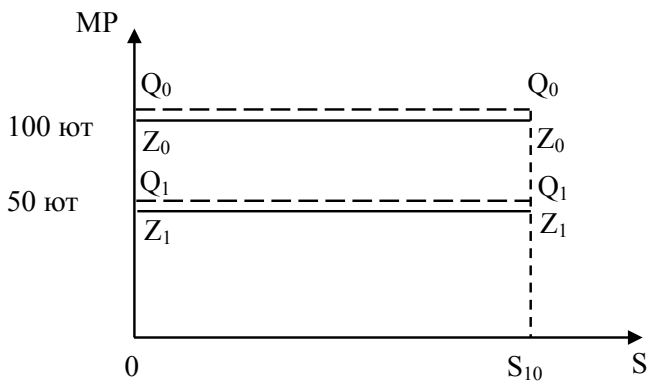


Рис. 7.21. Влияние на субъективную стоимость комплекса ничтожности ничтожности:

линии Q_0Q_0 , Q_1Q_1 – стоимость результата;
линии Z_0Z_0 , Z_1Z_1 – стоимость затрат

На рис. 7.21 линии Q_0Q_0 и Z_0Z_0 по-прежнему показывают оценки будущих результатов и затрат абстрактного рационально действующего индивида. А вот линии Q_1Q_1 и Z_1Z_1 демонстрируют субъективные оценки результатов и затрат людей, страдающих комплексом ничтожности ничтожности. Это дикари с низкой самооценкой. Они и свою рабочую силу ценят низко, и продукт, произведенный посредством этой рабочей силы. При этом они и думать не смеют об улучшении своих экономических показателей. Они покорно принимают то, что есть.

Модификация, представленная на рис. 7.22, показывает действие комплекса могущества ничтожности.

Рисунок 7.22 отличается от рис. 7.21 тем, что оценивают свои усилия (Z_1Z_1) и свой продукт (Q_1Q_1) общинники низко. Но при этом дикари на рис. 7.21 произвели корней меньше, чем эталонный рационально действующий индивид, а дикари на рис. 7.22 произвели больше. Ведь они не удовлетворены своим несовершенством и пытаются его преодолеть.

Мы показали, как бессознательные мотивы искажают стоимостные оценки мифических рационально действующих индивидов. Прав-

да, мы показали это только для начала производства корней (см. рис. 7.17a). Однако такие же корректировки возможны и необходимы для рис. 7.17b, c, d.

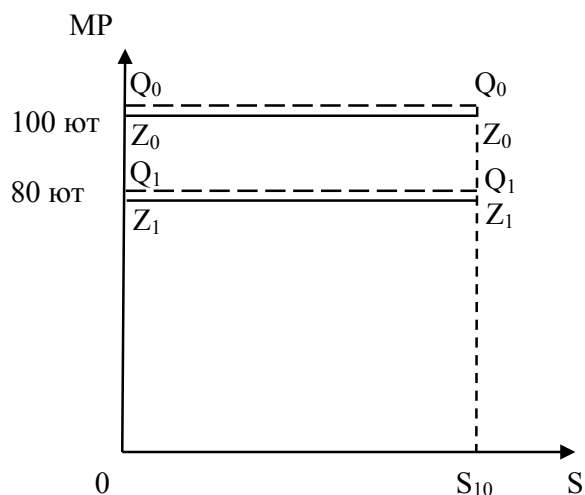


Рис. 7.22. Влияние на стоимость комплекса могущества ничтожности:

линии Q_0Q_0, Q_1Q_1 – стоимость результата;
линии Z_0Z_0, Z_1Z_1 – стоимость затрат

Выше отмечалось, что первобытные люди на то и первобытные, что в их примитивной, еще только формирующейся душе сосуществуют все четыре комплекса. Эти комплексы взаимодействуют, компенсируя и умеряя действие друг друга. В той абстрактной ситуации, которую мы сейчас изучаем, комплексы компенсируют друг друга столь же абстрактно. В результате их компенсирующего взаимодействия субъективные оценки становятся такими, как у рационально действующего индивида. Короче говоря, мы возвращаемся к рис. 7.18. Однако, возвращаясь к рис. 7.18, мы не возвращаемся при этом к рационально действующему индивиду. Индивиды на рис. 7.18 не рациональны, а психологически адекватны. Адекватность состоит в том, что их комплексы взаимодействуют так, что позволяют им давать субъективные оценки продукта, соответствующие объективному процессу производства и потребления.

В итоге субъективные оценки на рис. 7.18 соответствуют объективным стоимостным параметрам.

§ 5. Стоимость в экономике евразийского типа. Принцип объема

В первом параграфе данной главы мы, рассматривая теорию предельной полезности и трудовую теорию стоимости, пришли к выводу, что они в том виде, в котором они существуют, неадекватны евразийской реальности. Их неадекватность состоит в том, что эти теории – теории формирования цен, из которых потом складывается количественная характеристика продукта как целого. Евразийская экономика такова, что здесь первична стоимость продукта как целого, из которого затем возникают цены. Конкретизируем это общее заявление на основе рассмотренного выше процесса образования стоимости продукта. Вернемся к рис. 7.17.

На рис. 7.17 показано образование стоимости затрат и стоимости результата съедобных корней. Возьмем для примера рис. 7.17b и представим его в более детальном виде (рис. 7.23). Понятно, что так можно изобразить все графики на рис. 7.17.

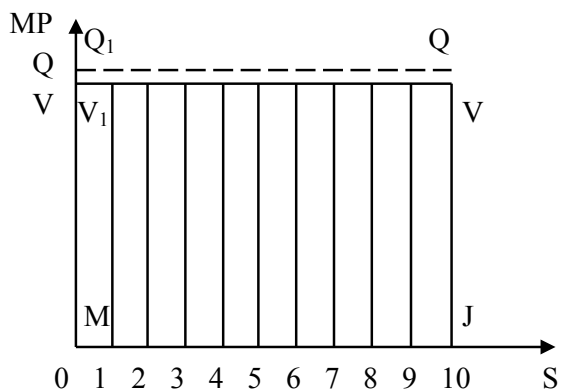


Рис. 7.23. Соотношение стоимости результата и стоимости затрат по окончании производства корней:

OQQJ – стоимость результата; OVVJ – стоимость затрат

На рис. 7.23 совпадающие друг с другом прямоугольники OQQJ и OVVJ отражают общую величину стоимости произведенной в общине продукции (корней) и общую величину стоимости затраченной на это продукции (рабочей силы). Данные прямоугольники и есть стоимость

продукта как единого агрегата. Однако в составе этих прямоугольников есть теперь два совпадающих друг с другом столбика – OQQ_1M и OVV_1M . Столбик OQQ_1M отражает стоимость результата произведенных конкретным общинником корней (10 часов), а столбик OVV_1M – количество труда, затраченного на эти корни (10 часов). Такие же столбики демонстрируют деятельность каждого экономического субъекта в рассматриваемой системе.

Удельное соотношение затрат и результатов получит еще более завершённую форму, если мы возьмем одного общинника и снова разобьем его на сто экономических единиц по числу выкапываемых корней. Для этого вернемся к рис. 7.10, несколько видоизменив его (рис. 7.24).

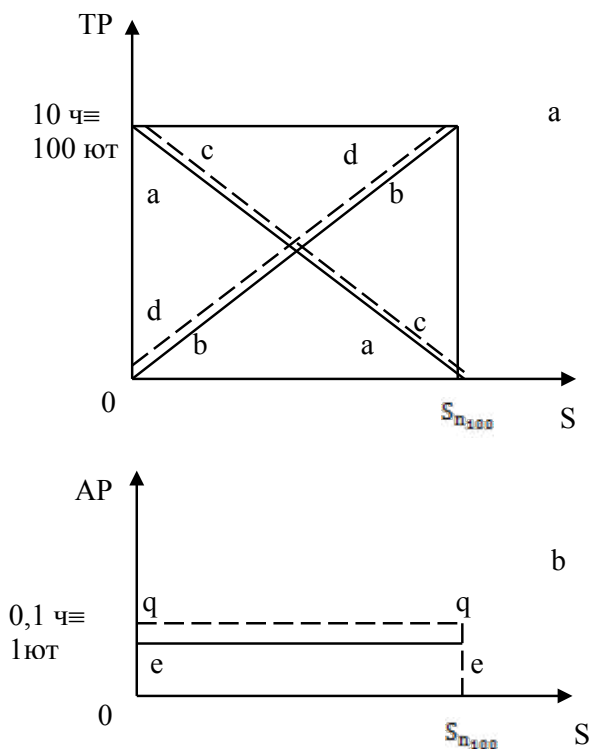


Рис. 7.24. Процесс производства как соотношение стоимости результата и затрат в средних величинах:

линии aa , bb , ee – динамика стоимости затрат;
линии cc , dd , qq – динамика стоимости результата

На рис. 7.24 в отличие от рис. 7.10 общая стоимость результата (сс, dd) равна стоимости затрат (aa, bb). Соответственно, средние значения затрат и результатов (ee, qq) тоже равны. Каждый дикарь выкапывает за 10 часов работы 100 корней. Тогда средняя объективная стоимость затрат одного корня – 0,1 часа (10 часов:100 корней) и объективная стоимость результата – 0,1 часа (10 часов:100 корней). То же относится к субъективной стоимости. Допустим, что именно удельный норматив затрат и результата является древним прообразом современной цены. Если мы получили древний прообраз цены, то имеет ли какое-либо самостоятельное значение совокупное соотношение затрат и результатов, т.е. объем? По логике современных экономистов – не имеет.

Объем, с их точки зрения, произведен от цены и вычисляется как цена товара, умноженная на количество единиц этого товара. Если вернуться к рис. 7.23, то, согласно приведенному взгляду, мы вычисляем совокупную стоимость добытых общиной корней как произведение стоимости результата одного корня, количества выкопанных корней и работавших людей ($0,1 \text{ ч} \times 100 \text{ корней} \times 10 \text{ чел.} = 100 \text{ ч}$) и получаем площадь прямоугольника OQQJ. Точно так же совокупную стоимость затрат мы вычисляем как затраты на один корень, умноженные на общее число корней ($0,1 \text{ ч} \times 100 \text{ корней} \times 10 \text{ чел.} = 100 \text{ ч}$) и получаем площадь прямоугольника OVVJ (см. рис. 7.23).

Однако подобный взгляд на объем как нечто производное от цены определенным образом идеологически окрашен и логически несостоятелен. С самого начала продукт выступил перед нами как одно и многое. Он одно и многое одновременно. Почему же мы теперь должны односторонне взять многие продукты в качестве главного исходного пункта и получить из них один продуктовый агрегат? Если мыслить более-менее последовательно, то и удельный норматив, и совокупный норматив суть равноправные определения продукта. А раз они равноправные определения, то можно, конечно, получить объем как произведение цены продукта на количество его штук. Но в одинаковой степени возможна и обратная операция: вычисление цены путем деления объема продукта на количество его штук. В первом случае для нас главной переменной является цена, а объем произведен от нее. Во втором случае, наоборот, главным определением стоимости продукта выступает объем, а цена из него вытекает.

С чем связана такая относительная самостоятельность цены и объема? Мы исходим из предположения, что удельный норматив ре-

зультата и затрат – это примитивная цена. В нашем случае – корня. Если руководствоваться принципом подобной цены, то каждый общинник при выкапывании корня должен тратить на него в среднем 0,1 часа. Качество же корней должно быть таково, что при их нормальном потреблении каждый производит способность трудиться 0,1 часа. Таким образом, цена нормирует производство на уровне каждого отдельного корня (продукта).

Предположим, что общинники строго руководствуются в своей деятельности избранным принципом цены. Это означает, что им надо выдерживать норматив: 0,1 ч → 1 корень → 0,1 ч. Они и выдерживали данный норматив, и, проработав 2 часа, каждый выкопал по 20 корней нужного качества.

Во-первых, имея в своих руках означенную выше цену как единственный ориентир, имели ли они право так поступить? Имели, конечно, ведь их единственной задачей было соблюдать удельный норматив. Они его и соблюдали. Однако этот норматив совершенно не содержит никакой информации о том, какое количество корней должно было быть выкопано. Они каждый выкопали по 20 корней просто так. Могли бы выкопать вообще по одному корню, а могли бы – по десять.

Во-вторых, какие последствия имел для дикарей тот факт, что они выкопали каждый не 100 корней, а 20? Прежде всего они не использовали имеющийся в их распоряжении производственный потенциал. Запас (объем) их рабочей силы составлял 100 часов, а они производительно израсходовали только 20. Значит, 80 человеко-часов в лучшем случае были израсходованы на дикие пляски, в худшем – просто пропали.

Кроме того, те же общинники в конце суток выступают как продукты потребляющие и производимые. Это означает, что, во-первых, у каждого человека есть потребность съесть корней на 10 часов, а съест он теперь корней только на 2 часа. Во-вторых, каждый должен быть произведен как работник на 10 часов труда, а будет произведен тоже только на 2 часа. Общинникам это обойдется голодным вечером и тяжелой работой на следующий день.

Рассмотренный случай высветил несколько важных пунктов.

Во-первых, мы предположили, что удельный норматив затрат и результата на один корень является древним прообразом цены. Но это несколько необычная цена. Она получена путем деления стоимостных объемов результата и затрат на физическое количество корней. То есть она произошла не от частных процессов в экономике, которые потом

образуют общий процесс производства и потребления. Полученная нами цена изначально детерминирована объемом.

Во-вторых, количество корней, которое необходимо произвести и потребить, никак не определяется этой ценой. Это количество тоже, как было только что показано, вытекает из объема.

Напрашивается вывод: экономика, изображенная на рис. 7.24, – это экономика, где абсолютно доминирует объемная форма стоимости. Соотношение удельного результата и удельных затрат на один корень, которое мы предположительно обозначили как древний прообраз современной цены, действительно таковым является. Но он является прообразом лишь одной разновидности цен – твердых плановых цен, детерминированных плановым объемом.

Следует учесть еще один важный момент. Среднее соотношение результата и затрат на один корень – всего лишь среднее. Оно не учитывает фактических отношений. Когда общинники начнут копать, эти фактические отклонения возникнут и реально они будут иметь дело с предельными результатами и затратами. Данные результаты и затраты изображены на рис. 7.25b. Рисунок 7.25 является упрощенной модификацией рис. 7.11: на рис. 7.25 общая стоимость затрат равна стоимости результата. Мы видим на рис. 7.25b, что хозяйственные единицы на отрезке OS_{nk} копают корни с превышением результата над затратами. Однако, дойдя до точки S_{nk} , они, во-первых, не выходят на среднее соотношение результата и затрат, во-вторых (это главное), они не достигают необходимого объема производства. Следовательно, в дело надо пустить хозяйственные единицы на отрезке $S_{nk}-S_{n100}$. Их деятельность убыточна, но убытки им надо покрыть за счет избытков хозяйственных единиц на отрезке OS_{nk} .

В рамках данного рассуждения об удельных и совокупных нормативах результатов и затрат возможно и необходимо другое допущение. Допущение, что древним прообразом цены являются не средние затраты и результат у одной хозяйствующей единицы на один корень, а предельные (см. рис. 7.25).

На рис. 7.25 нет никаких средних нормативов результатов и затрат. Здесь каждый общинник, персонифицируясь в хозяйственных единицах (S_n), копает корень за корнем и смотрит на соотношение результата и затрат. Тогда, согласно маржиналистскому уравнению $MC=MR$, каждый копатель запустит в работу S_{nk} хозяйственных единиц и извлечет из земли $S_{nk}<100$ корней. Линия hh является аналогом функции MR , а линия ff – функции MC . Эти линии пересекаются на S_{nk} хозяйственной единице.

Здесь тоже следует обратить внимание на некоторые пункты. Во-первых, дикие люди прекращают копать, именно когда предельные затраты становятся равным предельным результатом. В условиях капитализма действует логика максимизации прибыли, и мы наблюдаем ее здесь в зародыше.

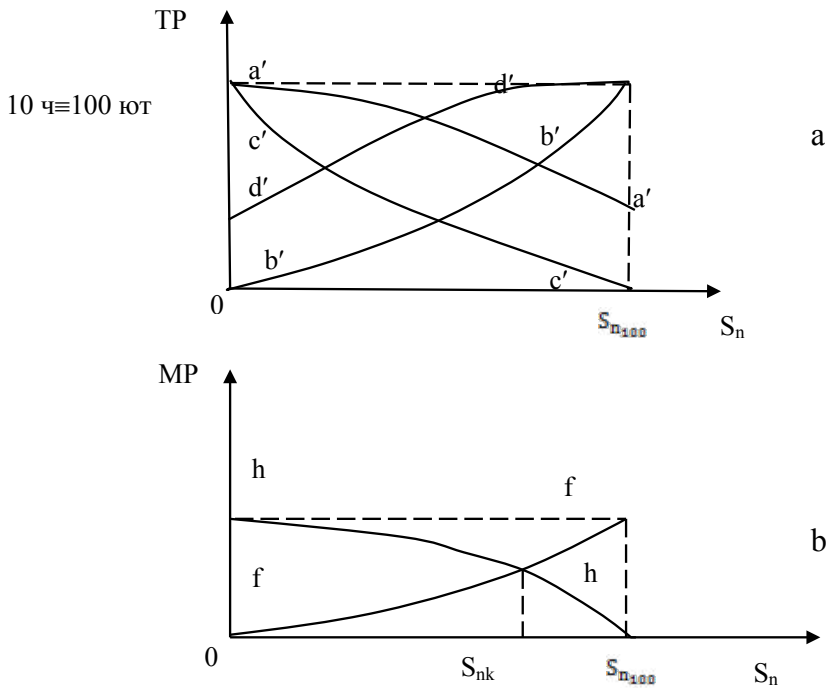


Рис. 7.25. Процесс производства как соотношение стоимости результата и затрат в предельных величинах:

линии a'a', b'b', ff – динамика стоимости затрат;
 линия c'c', d'd', hh – динамика стоимости результата

Во-вторых, видно, что выкопав $S_{nk} < 100$ корней, общинники не вышли на исходные объемы выпуска. Не вышли потому, что согласно истинной ценовой логике (а не согласно логике плановых цен, выведенных из объема) субъекты на отрезке $S_{nk} S_{n100}$ (см. рис. 7.25) выбракованы как не эффективные. Им никакие объемы уже не нужны. Конечно, когда хозяйствующие субъекты – это ипостаси одного и того же общинника, никто их выбраковывать не будет. Но если они – автономные хозяйствующие единицы, они исчезнут.

Таким образом, имеется два способа формирования объективной стоимости продукта. Согласно первому способу, движение идет от объема к ценам, согласно второму – от цен к объему.

Два способа формирования объективной стоимости подкрепляются системой субъективных оценок. Выше мы обсуждали вопрос о наличии в психике хозяйствующего человека комплексов индивидуализма и коллективизма. Если у данной группы людей доминирует комплекс индивидуализма, они будут склонны к экономическому поведению, при котором объем складывается из цен. У людей с доминантой комплекса коллективизма, наоборот, возникает неосознаваемая склонность ставить объем выше цен.

Итак, имеется две логики формирования стоимости. Первая логика – движение от стоимостного объема к ценам – логика развития евразийской экономики. Вторая логика – движение от цен к объемам – это логика развития экономики западного типа.

Вся «западноцентричная» политическая экономия (и марксистская, и маржиналистская) всегда изучала и описывала именно вторую логику формирования стоимости. И именно поэтому данная политическая экономия не подходит для объяснения евразийской реальности. Евразийская политическая экономия изучает и описывает движение стоимости от объема к ценам, и поэтому она адекватна экономике евразийского типа.

§ 6. Экономические отношения человека вообще и евразийского человека в частности

На стадии единичного единичного продукта чуть-чуть-люди учились производить и потреблять. Или, иначе, они учились силы природы превращать в производительные и потребительные силы человека. Поэтому стадия единичного единичного продукта – это стадия, где возникает исторически и осмысливается логически такая категория, как экономические (производительные и потребительные) силы человека. Однако отношения между чуть-чуть людьми остаются животными. Это означает, что в человеческом стаде доминируют наиболее физически сильные особи, отличающиеся высокой добычливостью и прожорливостью. Умение производить и потреблять не ценится.

Однако, когда продукт развивается до стадии единичного особенного, все меняется. Теперь, когда люди умеют связывать между собой

производство и потребление отдельных продуктов, их жизнь зависит от продукта и они учатся продукт считать, отношения между ними тоже начинают меняться. Во-первых, социальный статус приобретают не физически сильные члены рода, а те, кто лучше умеет производить и потреблять. Во-вторых, теперь могут возникать разные экономические ситуации. Допустим, вы произвели много, а потребили мало. Почему? Либо вы отдали часть произведенного продукта сородичам, либо никому ничего не дали и часть произведенного продукта пропала. В том и другом случае – это ваши экономические отношения с другими людьми.

Может быть обратная ситуация – вы произвели мало, а потребили много. Здесь либо кто-то дал вам часть своего продукта добровольно, либо вы у кого-то отняли силой. Это все экономические отношения.

Но даже когда вы уединенно охотитесь в лесу на куропаток, вы все равно вступаете в экономические отношения. Ведь вы – производитель продукта и потребитель продукта в одном лице. Ваша человеческая природа удвоилась. И теперь вы как потребитель следите за собой как производителем, чтобы производимый продукт окупал затраты. И одновременно вы же как производитель относитесь к себе как потребителю так, чтобы не было нерационального расхода ресурсов. То есть вы неизбежно вступаете в экономические отношения не только с другими людьми, но и с самим собой.

Поэтому стоимость – это не просто экономическое количество. Это система экономических отношений производителей и потребителей продукта.

Мы находимся в самом начале экономики, когда она еще только формируется. Могут ли в этой первобытной среде вызревать особые евразийские экономические отношения между людьми, отличные от отношений западного типа. Нет, не могут. Пока мы имеем своеобразный первобытный «бульон» из разных потенциальных типов экономических отношений. Однако в дальнейшем именно из этого «бульона» возникнут евразийские экономические отношения, отличные от западных.

Но какие же конкретно экономические отношения возникают в процессе производства и потребления продукта? Давайте разберем этот вопрос опять на простейшем примере. Берем одного из членов первобытной общины. Предположим, он временно откололся от своих сородичей и решил несколько дней копать съедобные корни самостоятельно.

Рассматривая стоимость, мы все время исходим из того, что дикий человек в начале рабочего дня имеет некий фактический запас ра-

бочей силы. Но фактический запас – не единственное стартовое условие процесса производства. Наряду с фактическим запасом есть плановый. Одно дело – располагать запасом рабочей силы, другое дело – планировать этот запас израсходовать. Примитив может иметь намерение израсходовать только часть наличного запаса рабочей силы, другую же его часть – конвертировать в жир. Таким образом, мы имеем уже две стартовые величины – фактический запас рабочей силы и запланированный к использованию.

Кроме того, есть еще нормативный запас рабочей силы. Это некая величина запаса, которая возникает после нормального употребления нормальной порции корней и которая позволяет общиннику выкопать на следующий день новую нормальную порцию корней, достаточную для его достойной первобытной жизни. Понятно, что нормативный запас рабочей силы может отличаться как от фактического, так и от запланированного к использованию.

У дикого человека есть объективная потребность израсходовать имеющийся запас рабочей силы. Потребность израсходовать имеющийся запас рабочей силы есть потому, что удовлетворение этой потребности, как отмечалось, – единственная возможность обеспечить себя средствами к жизни. Величина этой потребности равна нормативному запасу рабочей силы. То есть у общинника есть потребность иметь и ежедневно расходовать именно нормативный запас.

Начать процесс производства, располагая лишь запасом рабочей силы невозможно. Надо еще представлять, на какую цель этот запас будет расходоваться. Принципиально было принято, что общинник копает съедобные корни. Иначе говоря, в качестве еще одного стартового условия выступает план копания корней. Но этот план пока не имеет никаких конкретных параметров. Разговор о плане производства корней следует начать с их нормативного объема. Выше отмечалось, что у дикаря есть некое нормативное представление о том, какой запас рабочей силы он должен иметь в начале рабочего дня, чтобы выкопать нормальное количество корней. Значит, дикий человек по опыту знает, что для нормальной жизни необходимо в течение рабочего дня добыть вполне конкретное количество корней. Допустим, он знает, что если рационально израсходует нормативный запас рабочей силы, то при сложившейся производительности труда выкопает такое количество корней, которого как раз хватит для восстановления израсходованного запаса рабочей силы. Допустим, что нормативный запас рабочей силы равен 10 часам потен-

циального труда. В течение этих 10 часов труда должно быть произведено, и в нормальной ситуации производится, такое количество корней, которое в процессе потребления восстанавливает запас рабочей силы, равный 10 часам. Копатель по прошлому опыту знает, что в физическом выражении такое количество корней равно ста штукам.

Но нормативный объем производства еще не есть запланированный объем. Ведь если фактический запас рабочей силы меньше нормативного и если даже при этом он весь запланирован к использованию, все равно при фиксированной производительности будет добыто корней меньше, чем нормативная величина их производства. Поэтому плановый объем производства корней – это относительно независимая экономическая переменная, и вытекает она из запланированного к расходованию объема наличной рабочей силы. Наконец, если мы принципиально исходим в этом условном примере из того, что общинник копает именно корни, значит, у него есть потребность в этих корнях. Объем данной потребности равен нормативному объему производства корней.

Таким образом, мы имеем в качестве стартовых условий процесса производства со стороны затрат: нормативный, фактический, запланированный к расходу и потребный запас рабочей силы. На стороне результата: нормативный, плановый и потребный объем производства корней. В результирующей части отсутствует только фактически произведенный объем корней, ибо процесс производства еще не начался.

Но это далеко не все необходимые параметры. Ни мы, ни дикий человек не знаем: а) темпов расходования запаса рабочей силы; б) темпов возрастания запаса произведенных корней. Однако мы знаем, что нормативный общий расход рабочей силы равен 10 часам, нормативный общий приход корней равен 10 часам. Физическое же нормативное количество корней равно 100 штукам. Следовательно, стоимость одного корня можно выразить следующим образом:

$$\begin{array}{ccccc} 6 \text{ минут} & \rightarrow & 1 \text{ корень} & \rightarrow & 6 \text{ минут.} \\ \text{(стоимость затрат)} & & & & \text{(стоимость результата)} \end{array}$$

То есть выполнение конкретных операций по извлечению одного корня из земли требует 6 минут (стоимость затрат), а один съеденный впоследствии корень восстановит способность работать тоже в течение 6 минут (стоимость результата). Следовательно, с каждым выкопанным корнем запас рабочей силы в среднем будет убывать на 6 минут, а за-

планируемый объем выпуска корней будет в среднем прирастать на 6 минут. Такого рода прикидки называются дезагрегированием планового объема в номенклатуру плановых заданий. Дикий человек, относясь к самому себе, сам себя обязал сто раз повторить определенный комплекс операций и сто раз извлечь из земли по одному корню. Конечно, в таком до предела упрощенном примере дезагрегирование кажется самоочевидным и поэтому ненужным. Но в более сложных системах, где выпускаемая продукция и способ выпуска неясны, процедура дезагрегирования объема в номенклатуру – единственный способ спланировать какой-либо производственный процесс. Для того чтобы понять, выполнен план или нет, необходимо осуществить обратную процедуру агрегирования номенклатуры в объем.

Проделанный анализ процесса производства показал, что номенклатурно-объемные отношения или отношения плана органически свойственны продукту на самых первых стадиях его развития. Процесс производства и потребления продукта невозможен без таких объемных параметров, как запас рабочей силы, общий объем производства, общий объем потребления и объем произведенной рабочей силы. Он также невозможен без дезагрегирования данных объемов в номенклатуру и агрегирования номенклатуры в объем.

Конечно, в такой примитивной экономике, где люди только начали производить и потреблять, нет развитых отношений плана, есть лишь крайне неразвитая, почти незаметная планомерность. Но она уже есть.

А как же дорогой всем нашим сердцам рынок? Неужели в простейшем процессе производства и потребления нет ничего потенциально рыночного? Чтобы был рынок, надо чтобы кто-то кого-то уничтожал в конкурентной борьбе и обменивался друг с другом продукцией. Трудность обнаружения элементов рынка в рассматриваемом примере связана с его упрощенной условностью: фигурирует лишь один общинник, который, вроде бы, не может сам себя уничтожить и сам с собой обмениваться. Но это только на первый взгляд. Во-первых, дикий человек потенциально раздвоен, а значит, отчужден сам от себя как производитель и как потребитель корней. Во-вторых, в его жизнедеятельности конкурируют его же собственные разные ипостаси: копатель корней, собиратель личинок, рыболов и т.д. То есть в реальности каждый первобытный человек может заниматься разными видами производства.

Когда начинается фактический процесс производства, любой выкопанный корень представляет собой акт обмена между дикарем-произ-

водителем и дикарем-потребителем. Предельная затрата труда, представленная производителю потребителем, обменивается на предельную стоимость результата, которую дикарь-производитель доставляет дикарю-потребителю. Если в процессе выкапывания корней предельные затраты раз за разом превышают результат, то через некоторое время дикарь-потребитель отказывается от обмена с дикарем производителем. Соответственно, дикарь – производитель корней проигрывает в конкуренции себе же самому как производителю рыбы. Он бросает копание и идет на рыбалку.

Необходимо обратить особое внимание на тот факт, что, как только в примитивном производстве начался поиск потенциального рынка, мы оставили объемные переменные и стали оперировать удельными величинами. Вот почему в западной науке доминирует маржинальный подход. Если от него отойти и посмотреть на экономику не односторонне, а системно, предельные величины тут же встанут в один ряд с объемными и рынок в тот же момент встанет в один ряд с планом как две равновозможные и равнонеобходимые реальности. Таким образом, экономические отношения с самого начала своего возникновения – это отношения планомерности и товарности.

Экономические отношения выполняют две основные функции – регулируемую и стимулирующую. Вернемся к примеру с охотой на куропаток. Чтобы ваша охота была успешной, нужно ли отрегулировать этот процесс? Конечно. Вы должны заранее обучиться этому делу. Изготовить орудия лова нужного качества и количества. Определить место, где появление куропаток наиболее вероятно и т.д. Однако, если у вас нет никаких стимулов, будете ли вы ловить куропаток? Нет. Хотя все вроде бы налажено.

Возьмем противоположную ситуацию. Умирает от голода ваш сын. Это хороший стимул наловить куропаток. Однако процесс не отрегулирован: нет умения, нет орудия, нет достаточного знания местности и т.д. Нормальный процесс производства и потребления может осуществляться тогда, когда стимулы и регуляторы находятся в единстве.

В экономике регулятивную функцию выполняют отношения планомерности, а стимулирующую – отношения товарности.

Теперь мы видим, что первобытный «бульон» экономических отношений – это отношения примитивной товарности и планомерности в их непрерывном перемешивании и переходе друг в друга. Однако по мере развития первобытной экономики, по мере ее приближения к эпохе

разделения труда какой тип отношений стал возникать и закрепляться на евразийском пространстве все чаще и чаще? Все чаще стала возникать и все прочнее закрепляться планомерность. Сравните между собой еще раз рис. 7.24 и 7.25. Именно рис. 7.24 моделирует планомерность: объем поставлен во главу угла, а из него вытекают и твердые цены, и номенклатура плановых заданий отдельным хозяйственным единицам.

Совершенно иная, товарная, ситуация моделируется при помощи рис. 7.25. Там право на существование имеют лишь те хозяйственные единицы, которые имеют избыток результата над затратами. Объем же формируется как вторичная экономическая переменная из суммы результатов и затрат только успешных хозяйственных единиц.

Спрашивается, какая из двух моделей позволяет перегородить реку плотиной: первая или вторая? Конечно, первая. Плотина предполагает вполне конкретный объем затрат и вполне конкретный объемный результат. Действия отдельных производителей и потребителей ориентированы не на превышение их индивидуального результата над затратами, а на неукоснительное достижение единого результата, исходя из изменяющегося общего объема ресурсов.

Поэтому именно отношения планомерности стали основой евразийской экономики эпохи разделения труда.

ГЛАВА 8. ИСХОДНАЯ МОДЕЛЬ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ

§ 1. Базовые и пионерные продукты

Мы выяснили, что экономика как целое – это продукт, постоянно пребывающий в процессе производства и потребления.

Именно в этом движении происходит развитие сначала единичного продукта, затем его переход к особенному и всеобщему. Спрашивается, как же осуществляются это развитие и эти переходы? Развитие продукта возможно благодаря тому, что в нем изначально имеются два момента – момент устойчивости и момент изменчивости. Момент устойчивости отражает тот факт, что человек без продукта невозможен. Следовательно, чтобы человек оставался человеком, необходимо стабильное повторение актов производства и потребления: произвел продукт, затем его потребил и, потребив, произвел такой же продукт и остался таким же человеком. Именно потому, что устойчиво повторяющийся продукт сохраняет человека как такового, назовем его базовым продуктом. Или моментом базовости в едином процессе продукта.

Момент изменчивости заключается в том, что человек всегда ограничен своим базовым продуктом и всегда хочет выйти за его пределы. Стремление выйти за пределы базового продукта связано с изменением природных условий, перенаселением, истощением ресурсов и, главное, с тем, что человек по природе своей – универсальный творец, а значит, хочет настоящей свободы творчества вне всяких ограничений. Иначе говоря, пока человек не создаст всеобщий продукт, он никогда не сможет найти гармонию с окружающим миром и самим собой. Преодолевая ограниченность базового продукта (а значит, и себя самого), человек производит продукт, потребляет его, затем снова производит, но производит уже другой продукт, не такой, как предыдущий. Произведя новый продукт, человек изменился. Этот новый продукт, меняющий природу человека, назовем пионерным продуктом. Или моментом пионерности в едином процессе продукта.

Таким образом, теперь у нас производится и потребляется базовый продукт. Он производится традиционным способом и удовлетворяет жизненно важные потребности, без которых человек в данном своем качестве существовать не может.

У нас также производится и потребляется пионерный продукт. Он производится новым способом и удовлетворяет новые, не ставшие жизненно необходимыми, потребности.

Между базовым и пионерным продуктом нет непроходимой пропасти. Например, человек стал осваивать некий пионерный продукт. Допустим, огнестрельное оружие. Вначале производство его не налажено и все время меняется. А толку от огнестрельного оружия почти никакого. Традиционное оружие гораздо эффективнее. Известно, что первые ружья обладали меньшей поражающей способностью, чем луки и стрелы. Однако постепенно технология производства ружей совершенствуется, их поражающая способность растет. И вот проходит лет сто, и ни одна боеспособная армия уже не может обойтись без ружей. С луками и стрелами воюют только нецивилизованные народы. То есть пионерный продукт по мере роста производительности и качества стал базовым.

Но и базовые продукты превращаются в пионерные. Например, мех некоторых диких животных в прошлые века был обычным базовым продуктом. Однако по мере истребления этих животных потребовались сложные новые технологии поддержания популяций и производства заменителей.

Между базовым и пионерным продуктом существует и другая, не менее важная, связь. Без базовых продуктов невозможно создание пи-

онерных. Спрашивается, где накапливаются опыт и квалификация для освоения пионерного продукта? Конечно, при производстве и потреблении базовых. 12-10 тыс. лет до н.э. пионерными продуктами были продукты земледелия и скотоводства. Спрашивается, могли бы люди освоить земледелие и скотоводство, не накопив предварительных навыков в собирательстве и охоте? Вопрос, конечно, риторический. Одновременно пионерные продукты внедряются в базовые и повышают эффективность их производства и потребления. Земледелие породило в свое время промышленность. Однако промышленность создала трактор и многократно повысила производительность труда в земледелии.

Спрашивается, те простейшие продукты, которые начали производить и потреблять чуть-чуть-люди, были базовыми или пионерными? Ведь это были почти-животные и только чуть-чуть-люди. Они лишь экспериментировали, лишь пробовали производить и потреблять. Значит, первопродукт был изначально пионерным. А что же обеспечивало людей базовыми благами? Животная добыча. Если выразаться точнее, блага, которые формировали комплекс условий жизни почти-животных и чуть-чуть-людей, распадались на две группы: а) базовые блага (животная добыча) и б) пионерные блага (продукт).

Сугубо пионерный характер продукту придавало то, что продукт еще только возникал. Это, по существу своему, было абсолютно новое явление на планете Земля. Продукт сформировался как продукт тогда, когда вытеснил животную добычу и от него стала зависеть жизнь человека. И тогда снова возникает вопрос: этот сформировавшийся примитивный продукт был базовым или пионерным? Можно исходить из того, что если продукт был пищей и обслуживал базовую потребность человека, то он был базовым. На самом же деле базовость этого первого настоящего продукта была лишь одним из его моментов. Второй его момент заключается в том, что этот же первый продукт был пионерным. Поставьте себя на место первобытного человека. Проснулись вы поутру, и первая ваша мысль – как добыть еды. В этом смысле ваш продукт, конечно, базовый. Но знаете ли вы, какую конкретную еду и каким конкретно способом вы будете сегодня производить и потреблять? Нет, не знаете. Вам каждый день надо заново придумывать – и в этом смысле ваш продукт всегда пионерный. Таким образом, первый продукт изначально и одновременно несет в себе два момента – момент базовости и момент пионерности. И только в ходе дальнейшего развития экономики выделяются отдельно базовые продукты и отдельно пионерные. Осо-

бенно ярко это проявляется на стадии особенного продукта или в эпоху разделения труда.

Мы договорились рассматривать продукт как объективный и как субъективный. Сейчас мы рассматривали базовый и пионерный продукты как объективные. Посмотрим теперь на дело с точки зрения экономической психологии. По сути дела, у нас есть все для такого рассмотрения. В пятой главе мы изучали продукт как субъективный процесс и выяснили, что, кроме разумного рассуждения, человеком в его экономической деятельности управляют четыре основных комплекса: а) ничтожности могущества; б) ничтожности ничтожности; в) могущества могущества; г) могущества ничтожности. Было также установлено, что первые два комплекса мотивируют человека сохранять имеющийся продукт, вторые два – его развивать. Применительно к нашей теме получается, что комплексы ничтожности могущества и ничтожности ничтожности побуждают человека сохранять и поддерживать в продукте момент базовости. При отделении базового продукта от пионерного люди с такими комплексами будут ориентированы, прежде всего, на производство и потребление базовых продуктов.

Комплексы могущества могущества и могущества ничтожности, наоборот, порождают в человеке неосознанное стремление усиливать в продукте момент пионерности. Когда пионерный продукт начинает существовать относительно обособленно от базового, работники с этими комплексами будут специализироваться именно на производстве и потреблении пионерных продуктов.

§ 2. Стоимость базовых и пионерных продуктов. Простейшая хозяйственная система как таковая

Так как у нас теперь есть теория стоимости, мы с легкостью определим количество базовых и пионерных продуктов. Вернемся к рис. 7.18, который демонстрирует в количественной форме производство и потребление продукта. При этом обратимся снова к нашему простейшему примеру с общиной первобытных людей, которые голыми руками копают съедобные корни (рис. 8.1).

На рис. 8.1 по оси абсцисс расположились общинники, по оси ординат – предельные продукты их производства и потребления, измеренные как объективно, так и субъективно. Прямоугольник $OAAS_{10}$ показывает стоимость результата корней; прямоугольник $OBBS_{10}$ – стоимость затрат. Они равны друг другу.

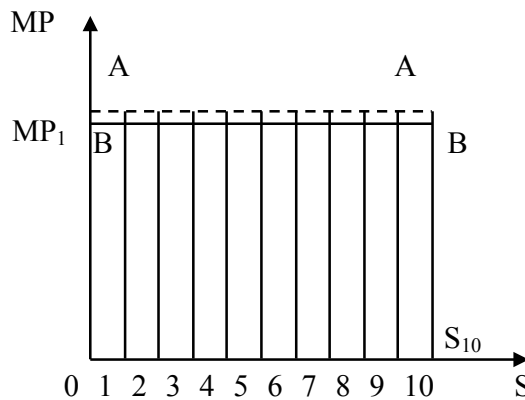


Рис. 8.1. Процесс производства и потребления продукта общиной

Преобразуем рис. 8.1 в рис. 8.2:

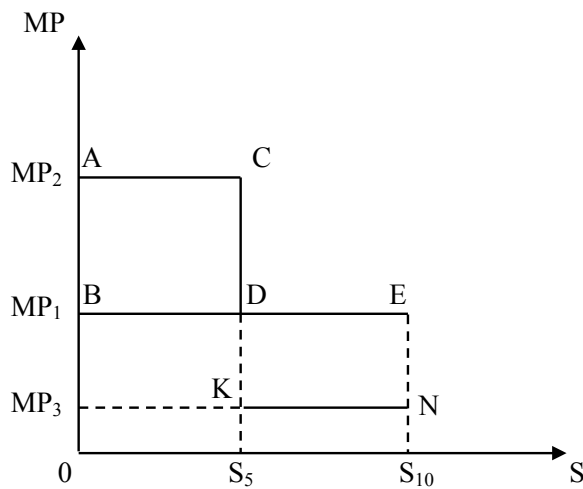


Рис. 8.2. Преобладание моментов базовости и пионерности у различных хозяйствующих субъектов

На рис. 8.2 в отличие от рис. 8.1 стоимость результата корней отличается от стоимости затрат. Первые пять общинников выкопали корней больше, чем им нужно для жизни ($OACS_5 > OBDS_5$); вторые пять общинников, наоборот, добыли корней меньше необходимого минимума ($S_5KNS_{10} < S_5DES_{10}$).

Откуда взялась эта разница? Успеху первых пяти копателей способствовало все. Во-первых, благоприятное влияние сил природы (участок оказался плодородным); во-вторых, они использовали проверенные приемы копания, которые использовали их деды и прадеды, и все эти приемы копатели выучили до автоматизма. Мы видим, что в производстве корней первых пяти копателей преобладал момент базовости.

У вторых пяти копателей все пошло не так. Во-первых, они подверглись нападению каких-то странных кусачих мошек, которых в этой местности никогда не было. Общинники не смогли найти способ от них защититься. Во-вторых, они попытались опробовать новый способ копания корней. И так как он новый, то у них стало хорошо получаться только к концу дня.

Очевидно, что в производстве вторых пяти копателей доминировал момент пионерности.

Представим теперь, что производится не один продукт, у которого по-разному сочетаются моменты базовости и пионерности, а два продукта. Один – чисто базовый, а другой – чисто пионерный, новый. Первые пять общинников производят базовый продукт, а вторые пять – пионерный. Первые пять копают корни, которых много и рыть которые они учились много лет, а вторые пять пошли ловить Чудо-Юдо невиданное.

Если исходить из того, что базовый и пионерный продукты на рис. 8.2 разные, то мы приходим к фундаментальному теоретическому выводу: при производстве базовых продуктов стоимость результата превышает стоимость затрат, а при производстве пионерных продуктов стоимость результата ниже стоимости затрат. Почему? А ввиду тех причин, о которых мы уже говорили. Во-первых, технология производства базовых продуктов отлажена, а пионерных – нет. Во-вторых, базовые продукты жизненно необходимы, а пионерные либо в силу новизны, либо в силу плохого качества не способны восстанавливать в процессе потребления достаточное количество рабочей силы.

В предыдущем примере было два продукта: один базовый, другой пионерный. Теперь предположим, что множество субъектов производят множество продуктов, каждый из которых по-разному сочетает в себе моменты базовости и пионерности (рис. 8.3).

На рис. 8.3 субъекты, расположенные на отрезке $0-S_k$ производят продукты, у которых момент базовости преобладает над моментом пионерности. Отсюда предельный продукт производства у них больше предельного продукта потребления ($MP_p > MP_c$). Ближе к началу оси

абсцисс производятся самые базовые продукты с практически нулевой пионерностью и здесь превышение MP_p над MP_c максимальное. По мере приближения к точке S_k момент пионерности усиливается и MP_p начинает приближаться к MP_c . Субъекты, расположенные на отрезке S_k-S_n , производят продукты, у которых момент пионерности преобладает. Поэтому здесь $MP_p < MP_c$. Чем ближе к точке S_n , тем более пионерными становятся продукты, а момент базовости стремится к нулю.

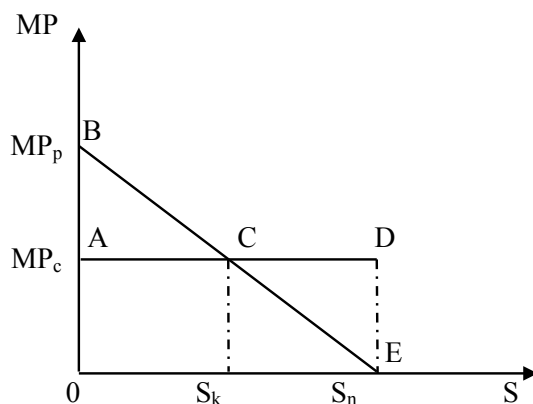


Рис. 8.3. Множественные соотношения моментов базовости и пионерности

На основании рис. 8.2 и 8.3 можно сделать еще один фундаментальный вывод: если при производстве пионерных продуктов стоимость результата ниже стоимости затрат, то производство этих пионерных продуктов возможно только за счет перераспределения избыточного базового продукта.

Пять общинников ушли ловить Чудо-Юдо. Им надо Чудо-Юдо найти, потом наблюдать за ним и придумать, как его поймать и убить. А придумав, поймать и убить на самом деле. Спрашивается, что они будут есть, делая все это? Конечно, корни, которые накопают другие пять общинников. А потом еще выяснится, что Чудо-Юдо несъедобно или малосъедобно. То есть затраты даже на его непосредственную поимку не окупили себя.

Изложенное выше обнаруживает новую, количественную, связь между базовым и пионерным продуктом. Выясняется, что производство и потребление базового продукта обеспечивает не только исходные навыки

освоения пионерного продукта, но и ресурсную базу этого освоения. На рис. 8.3 базовые ресурсы в размере ABC должны быть перераспределены для возмещения нехватки ресурсов в пионерных производствах, равной CDE. Если это перераспределение не будет осуществлено, пионерное производство прекратится и, соответственно, прекратится развитие данной хозяйственной системы. Треугольник ABC на рис. 8.3 надо как-то назвать. Давайте мы его назовем «базовый избыточный продукт».

Чтобы построить модель, изображенную на рис. 8.3, мы для простоты отвлеклись от рассмотрения производства как начала, процесса и результата и взяли его как обобщенное (см. рис. 7.18). Конечно, модель на рис. 8.3 можно было бы построить как единство начала, процесса и результата, но это сделало бы ее слишком громоздкой, не изменив при этом основных выводов.

Но, кроме отвлечения от начала и процесса, мы допустили еще одно упрощение при построении графика на рис. 8.3. Мы рассмотрели только производство съедобных корней и оставили без внимания их потребление. Здесь тоже необходимо некоторое пояснение. Вспомним, что производство корней рабочей силой тут же оборачивается потреблением корнями рабочей силы, а потребление корней со стороны дикаря одновременно производство его рабочей силой. Можно было бы с таким же успехом начать изучение процесса образования стоимости с производства рабочей силы. Тогда оборотной стороной было бы потребление корней, а потребление рабочей силы – производством корней. А если отвлечься от конкретного продукта, то производство одних продуктов есть потребление тех же продуктов, но произведенных ранее. А продукты, производимые сейчас, поступят в потребление позднее. Поэтому если опять смотреть на рис. 8.3 обобщенно, не привязываясь к конкретным продуктам, то представленная на рис. 8.3 модель есть простейшая, но целостная модель хозяйственной системы, которая развивает рис. 8.1 и которая ляжет в основу наших дальнейших рассуждений на протяжении всего курса.

§ 3. Взаимодействие экономических сил и экономических отношений человека.

Начальная типология хозяйственных систем.

Простейшая модель евразийской хозяйственной системы

Какая очередная задача стоит перед первобытным человеком? Сначала он научился производить и потреблять продукт в принципе, затем он освоил количественное измерение продукта. А теперь ему надо со-

единить качественные и количественные характеристики продукта. Что это означает практически? Процесс производства и потребления продукта означает сведение человеком единичных и особенных формаций природы ко всеобщим условиям жизни человека. Чтобы трансформировать конкретное вещество природы и сделать его пригодным для своих нужд, человек должен создать способ такой трансформации или, иначе, способ производства и потребления конкретного продукта. Чтобы такой способ создать, человек силы природы превращает в свои, производительные и потребительные, силы. Таким образом, получается, что хозяйственная деятельность человека складывается: а) из комплекса природно-климатических условий (единичные и особенные формации природы) и б) системы производительных и потребительных сил. При этом вы, видимо, уже поняли, что освоение производительных и потребительных сил, пригодных для воздействия на данное вещество природы, делает и вещество природы, и эти освоенные силы моментами единого движения продукта.

Продукт необходим определенного качества и в определенном количестве, которые находятся, естественно, в единстве. Для обеспечения продукта данного качества (вида), человеку нужны производительные и потребительные силы. Для регулирования количества (соотношения затрат и результатов) – производственные отношения. Значит, чтобы получить продукт целиком, нормальный и законченный, нужно единство экономических сил и экономических отношений.

Однако это единство в условиях производства и потребления единичных продуктов само единично. Мы называем продукт единичным потому, что производство и потребление одного продукта пока существенным образом не связано с другим. Значит, каждый единичный продукт – это какие-то новые, индивидуальные природные условия, и человек каждый раз ищет новый способ воздействия на природное вещество (экономические силы), значит, и экономические отношения он выстраивает каждый раз новые. Что же это за отношения?

В едином продукте у нас выявились моменты базовости и пионерности. Это пока всего лишь моменты. Это еще не специализированные базовые и пионерные продукты. Такие специализированные продукты появятся только в эпоху разделения труда. И, тем не менее, если эти моменты возникли, значит, они есть в экономических силах и в экономических отношениях и определяют характер их единства.

Моменты базовости и пионерности сочетаются в первобытном продукте совершенно хаотично. То преобладает базовость, то пионер-

ность (рис. 8.4). На рис. 8.4 линия BE отражает определенный уровень производства и одновременно фиксирует соотношение моментов базовости и пионерности в производимом продукте. У субъектов (S), расположившихся на отрезке OL, доминирует базовость, у субъектов на отрезке LE' – пионерность.

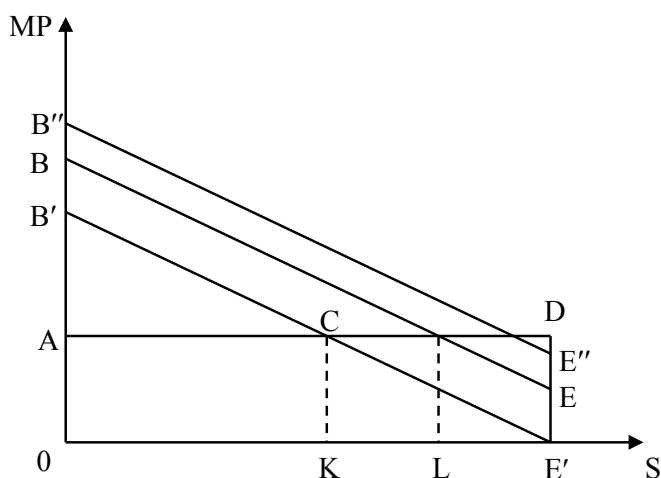


Рис. 8.4. Изменяющееся соотношение моментов базовости и пионерности в производимом продукте

Мы видим, что линия BE смещается или в положение B'E', или B''E''.

Смещение в положение B''E'' означает, что момент базовости усиливается: продукт обычный, условия его производства стабильны, технология налажена. Поэтому, как видно на рис. 8.4, все хозяйственные единицы (S) за исключением последних способны производить этот продукт и в необходимом, и в избыточном количестве. Что это означает с точки зрения экономических отношений? Это означает, что, при прочих равных условиях, в такой общине вызревают потенциальные рыночные отношения. Если условия производства стабильны, значит, результат производства зависит только от вашего старания и умения. Если ваш продукт оказался маленьким, то это не из-за того, что какая-то внешняя непредвиденная стихия помешала, а из-за того, что вы сами были недостаточно трудолюбивы и предприимчивы. То есть ваш результат начинает постепенно связываться с вашими же затратами. Это, конечно, еще не

частная собственность и рыночный обмен, но это частная собственность и рыночный обмен в зародыше. В предыдущей главе мы назвали этот зародыш будущего капитализма товарностью. Только в предыдущей главе мы не связывали ни товарность, ни планомерность с характером развития экономических сил. А сейчас связываем.

Теперь представим, что луч BE сместился в положение $B'E'$. Это означает, что момент пионерности в продукте резко возрос. Половина производящих субъектов не окупает результатом (KCE') своих затрат ($KCDE'$). Что делать с этими людьми? Если последовательно проводить рыночный принцип, то производящие родственники, расположившиеся на отрезке OK , должны были бы сказать: «Подыхайте от голода во имя свободы и демократии». Но такое поведение нерационально. Ведь момент пионерности в первобытном продукте действует, как мы уже говорили, хаотически. Поэтому сегодня он обрушился на субъектов KE' , а завтра обернется бедствием для субъектов OK . А так как субъекты KE' к этому времени уже мертвы, то субъектам OK никто не поможет. Поэтому все субъекты данной хозяйственной системы (OE') представляют свои индивидуальные затраты и результаты старейшине рода. Старейшина сведет все индивидуальные затраты и результаты в единые ($OADE'$ и $OB'E'$), соотнесет их и на этой основе возместит затраты каждому производителю независимо от его индивидуального результата. Понятно, что здесь нет зачатков ни индивидуальной частной собственности, ни рынка. Здесь есть в зародыше государственная собственность и планирование. Так как здесь все это есть только в зародыше, в предыдущей главе мы назвали этот зародыш планомерностью.

Таким образом, там, где в продукте преобладает момент базовости, возникает товарность, где преобладает момент пионерности – возникает планомерность.

Кроме моментов базовости и пионерности на товарность и планомерность влияет второй важный фактор – делимость продукта. Мы уже изучили вопрос о том, что любой продукт – это часть и агрегат частей. При этом есть продукты, которые скорее складываются в агрегаты из частей, и есть продукты, которые делятся на части как единый агрегат. Допустим, родовая община живет тем, что ловит зайцев. Чтобы получить агрегированный продукт, достаточный для пропитания общины, надо поймать много зайцев и сложить в кучу. Противоположная ситуация: община ловит мамонтов. Пойманный мамонт – единый агрегат, который потом надо разделить на много частей.

Простой вопрос – зайцев эффективнее ловить в одиночку или коллективно? Даже не будучи первобытным охотником, можно понять, что индивидуально. Поэтому если община живет зайцами, то в ней начнут преобладать индивидуальные формы охоты. Следовательно, появляется возможность оценить индивидуальный результат и индивидуальные затраты, понять, кто – хороший охотник, а кто – лентяй; кто будет сытым, а кто будет голодать. Значит, зайцы, как делимая продукция, создают предпосылки для товарности.

А мамонтов как легче ловить – в одиночку или совместно? Здесь вопрос вообще риторический. Только совместно. Мамонт – такая неделимая продукция, которую можно производить и потреблять только коллективно. Значит, мамонты, будучи неделимым продуктом, создают условия для планомерных экономических отношений.

Объединим изложенное на рис. 8.5.

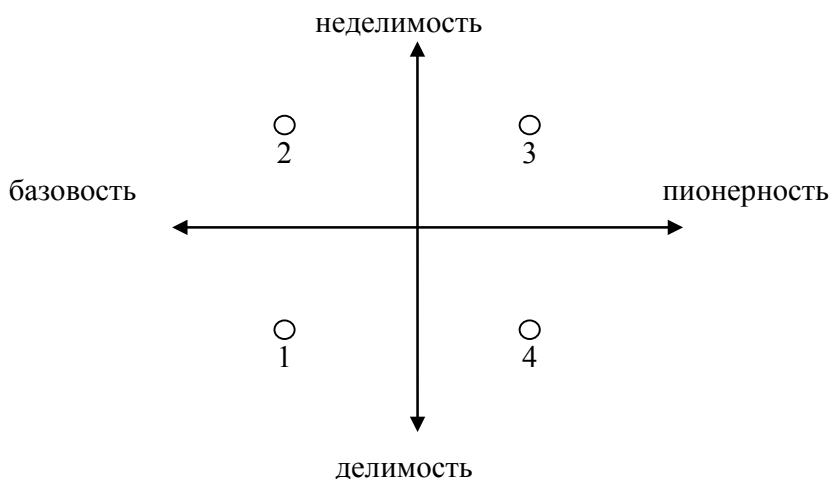


Рис. 8.5. Простейшая типология хозяйственных систем

На рис. 8.5 сочетаются базовость – пионерность и делимость – неделимость продукта. Получается четыре основных сочетания этих характеристик производительных и потребительных сил. Эти четыре сочетания дают разные типы экономических отношений.

Первый тип – люди производят базовые и делимые продукты. Здесь цветет древняя примитивная товарность.

Третий тип – продукт пионерный и неделимый. Здесь абсолютная почва для планомерности.

Второй и четвертый тип – смешанная экономика.

Когда появляются первые зачатки общественного разделения труда, товарность означает обмен товара на товар. Мешок зерна обменивается на оленью шкуру. Мешок зерна – это товар, оленья шкура выражает его стоимость, но в ценовой форме. В форме затрат и результатов, относящихся только к этому мешку. Поэтому товарность в простейшей форме – это отношение товара к его цене. Но мы говорим о товарности до всякого обмена. Где там отношение товара к его цене? Заяц, пойманный общинником на свой страх и риск, – это потенциальный товар. Удельная стоимость затрат, осуществленных общинником в связи с поимкой зайца, и удельная стоимость результата (полезность зайца) и есть древнейшая основа будущей цены зайца. Сейчас же охотник как товарный производитель обменивается зайцем с самим собой как товарным потребителем, обменивает он зайца на порцию своей рабочей силы, произведенной в потреблении.

Что такое планомерность? Старейшину, который руководит коллективной поимкой мамонта, не интересует, сколько труда потрачено на хобот и сколько на хвост. Его интересует совокупный объем затрат общины на всего мамонта и совокупный объем полезности (стоимости результата) мамонта. Объем мамонта он дезагрегирует в номенклатуру ресурсов, которые возместят затраты труда каждого общинника. Затем произведенную номенклатуру рабочей силы он агрегирует в объем рабочей силы, необходимой для ловли нового мамонта.

Поэтому при переходе от зайцев к мамонтам на место потенциального товара заступит потенциальная номенклатура, на место цены – объем, на место обмена потенциальных товаров – потенциальное дезагрегирование объема в номенклатуру и агрегирование номенклатуры в объем.

Можно ли говорить о том, что примитивные хозяйственные системы, возникавшие на евразийском пространстве, занимали какое-то устойчивое положение на рис. 8.5? Нет, нельзя. Особенность первобытных хозяйственных систем состоит в их полной неустойчивости. Они совершенно бессистемно перемещаются по системе координат, обозначенной на рис. 8.5. И, тем не менее, можно выдвинуть предположение, что, по мере того как первобытный способ производства развивался и эпоха до разделения труда шла к своему концу, на евразийском пространстве все чаще и все устойчивее возникали примитивные хозяйственные

системы, тяготевшие к кружочку № 3 на рис. 8.5. То есть системы, где сочетание пионерности и неделимости продукта закрепляло отношения планомерности. Именно эта тенденция и подготовила возникновение первых цивилизаций Древнего Китая, Месопотамии, Древней Индии.

Если объективная сторона продукта развилась до определений планомерности и товарности, значит, и субъективная сторона должна приобрести соответствующие характеристики.

Мамонтоловам и зайцеловам для успешной деятельности нужны разные системы субъективных оценок. Непосредственным условием успеха мамонтолов является слаженность действий. Поэтому влечение к индивидуальному успеху и личная инициатива оказываются фрустрированными. Против комплекса неприятных ощущений образуется психологическая защита. В качестве наиболее вероятного варианта защиты является проекция подавленного стремления к индивидуальному успеху и инициативе на старейшину. Подчиненные ему сородичи наделяют его этими качествами сверх меры и восхищаются им. Старейшина становится для них символом запрещенного индивидуального успеха и инициативы.

Соответственно, субъективные оценки производства приобретают для мамонтолов смысл лишь как совокупные. Ценен лишь общий результат (мамонт как целое) и общие затраты. Мы имеем дело с объемной мотивацией. Или, если мыслить шире, объемные мотивы являются моментом планомерной системы мотивации. Планомерность в субъективном смысле состоит в том, что рассматриваемое сообщество людей оказывается психологически не адаптированным к условиям, когда необходимы индивидуальная инициатива и успех. Индивидуальная инициатива превращается в дикий произвол индивидуальности и поэтому подавляется.

Соответственно, и мотивы потребления начинают приобретать объемный характер. Ценным являются лишь производство совокупной рабочей силы и совокупная экономия ресурсов потребления. Стремление к достижению особых успехов в производстве только себя самого фрустрируется. Точно так же подавляется индивидуальная экономность в расходовании ресурсов потребления. Тем самым формируется установка делиться с теми, кто лишен нормальных ресурсов для производства рабочей силы.

Совершенно иная система оценок производимого и потребляемого продукта складывается у зайцеловов. Здесь, наоборот, стремление к сла-

женности и коллективности действий фрустрировано и сформирована психологическая защита. Зато активно работает установка на индивидуальный успех и предприимчивость.

В сфере производства актуализированы мотивы индивидуального результата и индивидуальных затрат. В сфере потребления тоже актуализированы мотивы производства своей собственной рабочей силой. За производство других никто ответственности не несет, и ценности чужая рабочая сила не представляет. Соответственно, и экономия ресурсов потребления носит индивидуальный характер. Делиться с кем-либо – значит, быть неэкономным.

Таким образом, мы можем констатировать, что двум моментам объективного продукта (плановости и товарности) соответствует два момента субъективного продукта – плановая и товарная мотивации человека. С этой точки зрения выдуманного рационально действующего индивида тоже нет. Есть товарные и плановые люди, которые этого в себе не осознают.

Мы только что выяснили, что в первобытной экономике не формируются устойчивые экономические системы планового или товарного типа. Точно так же и с субъективной стороны бессознательные мотивы поведения людей не могут быть устойчиво плановыми или товарными.

Однако и в сфере субъективного продукта можно предположить, что по мере развертывания эпохи до разделения труда у первобытных охотников, собирателей и примитивных земледельцев в среднем чаще возникали мотивации поведения планового человека. Эти стереотипы поведения, постепенно закрепляясь, готовили появление человека евразийского типа.

§ 4. Понятие экономической культуры. Экономические культуры Восточной Евразии

Единичный единичный продукт соответствует фазе качества. Здесь чуть-чуть-людьми производятся и потребляются разрозненные продукты.

Единичный особенный продукт соответствует фазе количества. Производство и потребление одного разрозненного продукта переходит в производство и потребление другого. В результате появляется возможность производить и потреблять продукт в количестве, необходимом для жизни человека.

Наконец, единичный продукт достигает всеобщности. Это происходит именно тогда, когда экономическое количество соединяется с качеством. Иначе говоря, тогда, когда производство и потребление определенного продукта переходит в производство и потребление такого же продукта. Человек обретает возможность устойчиво воспроизводить в необходимом количестве определенный продукт, а не хаотическое многообразие разных продуктов. Исторически это возникает тогда, когда первобытные сообщества людей научились формировать свою экономическую жизнь вокруг одного основного продукта. Например, вокруг моржа, риса, оленя, рыбы и т.п.

Именно начиная с этого момента можно говорить о возникновении экономической культуры. Под экономической культурой здесь понимается устойчиво воспроизводящийся способ производства и потребления определенного продукта. Когда развитие экономических сил доходит до уровня, при котором возможно устойчивое воспроизводство одного и того же продукта, начинается совершенствование и накопление соответствующих навыков, технических средств. Это накопление навыков и средств экономически эффективно, так как способствует росту результата и снижению затрат. Поэтому народ, обладающий более высокой культурой, обладает и более высокой экономической эффективностью. Формирование экономической культуры затрагивает не только объективное производство и потребление, но и субъективное. То есть психологические реакции людей на определенное производство и потребление тоже закрепляются. Формируются соответствующие комплексы и программы неосознаваемого поведения.

Наконец, экономические отношения, вытекающие из определенного уровня и характера производительных и потребительных сил (объективных и субъективных), также начинают устойчиво воспроизводиться и тем самым институционализироваться.

Таким образом, экономическая культура включает три устойчиво воспроизводящихся основных элемента:

- совокупность объективных производительных и потребительных сил;
- совокупность субъективных производительных и потребительных сил (психологических реакций);
- совокупность институтов.

Экономическая культура изначально обременена противоречием. Мы только что заявили, что культура повышает эффективность эконо-

мической системы, повышает вследствие совершенствования опыта производства и потребления, скажем, мамонта. Некая группа охотников так научилась ловить мамонтов и передавать своим детям опыт, что культурнее их в этом деле никого не было. Мамонт – это единичный всеобщий продукт. Всеобщий, в том смысле, что охотники не переходят от мамонта к рыбе, и от рыбы к муравьям. Их жизнь – это мамонт, мамонт и только мамонт. Но ведь мамонт одновременно и единичный продукт. Вымрут мамонты, и людям придется охотиться на других животных, например зайцев. Иначе говоря, культура – это всегда ограниченный способ адаптации к данному ограниченному продукту. Изменился продукт, надо и культуру менять.

А теперь подумайте, легко ли изменить культуру? У людей сформировались устойчивые навыки охоты, они научились от своих отцов и дедов делать отличное охотничье оружие. Бессознательные психические реакции уводят их от фрустраций и примиряют с реальностью. Сформировались институты в виде обычаев и религиозных норм. И вдруг все это надо изменять.

Отсюда культура, будучи инерционной, одной своей стороной повышает эффективность экономики, а другой – снижает. Снижает, потому что переход от одного единичного продукта к другому неизбежен, а культура этот переход затрудняет. Когда мамонтоловам пришлось переходить к охоте на зайцев, они оказались слишком культурными и долго толпой гонялись за каждым зайцем, загоняя его в болото. А старейшина давал при этом дурацкие указания.

Можно ли как-то типологизировать первобытные экономические культуры? На первый взгляд кажется, что это абсолютная бессистемная пестрота. Однако культура выступает лишь завершением принципа единства экономических сил и экономических отношений, который уже анализировался. Или, иначе, в культуре находит свое завершение процесс формирования простейшей хозяйственной системы. Единство экономических сил и экономических отношений выступает либо в форме планомерности, либо в форме товарности. Значит, и культуры выступают либо как культуры планомерности, либо как культуры товарности. Конечно, единичный продукт первобытности не может давать четкое деление культур. Скорее, можно говорить о культурах, где акцент падает на товарность, и о культурах, где акцент падает на планомерность.

В подтверждение приведем отрывки из книги М. Мид «Культура и мир детства», в которой она исследует примитивные культуры, в том числе культуру манус. Вот что она пишет: «Как и американцы, манус еще не обратились от главного дела – зарабатывать на жизнь – к менее непосредственной потребности – искусству жить. У них, как и в Америке, уважают трудолюбие, а прилежность и экономический успех – показатели значимости человека. Мечтателя, который уваливает от ловли рыбы и торговли, и потому на очередном празднике выглядит бедно, презируют как слабое существо. У них нет художников, но они, как и американцы, будучи богаче своих соседей, покупают их художественные изделия. Искусству отдыха, беседы, рассказа, музыки, танца, дружбы и любви они уделяют мало внимания. Их речь всегда целенаправленна, рассказы лаконичны и обработаны лишь в очень малой мере. Пению отводятся минуты скуки, танцами отмечают завершение финансовых сделок, дружба связана с интересами торговли, а любовь в сколько-нибудь развита в смысле им практически неизвестна. Идеальный человек в этом народе вообще не отдыхает, он всегда трудится, занимаясь своим делом превращения пяти нитей раковинных денег в десять.

Отношение к морали у манус вполне созвучно этой подчеркнутой роли труда: накопление собственности во все больших и больших размерах, создание все более прочных коммерческих связей, строительство все более крупных каноэ и домов. В той же мере, в какой они восхищаются трудолюбием, они ценят и честность в торговых сделках. Их ненависть к долгам, их беспокойство в связи с невыполнением экономических обязательств носят острый, болезненный характер. Они весьма невысоко ценят дипломатичность и такт: несдержанная правдивость считается большим достоинством человека. Двойной стандарт половой морали допускал у них очень грубую проституцию в прежние дни, и вместе с тем предъявляет самые строгие требования к целомудрию женщин. И, наконец, их религия этична в подлинном смысле этого слова. Это культ недавно умерших предков, пристально наблюдающих за хозяйственной и половой жизнью своих потомков, благословляющих тех, кто воздерживается от греха и трудится, чтобы стать богаче. Они посылают болезнь и несчастье на нарушителей сексуального кодекса и на тех, кто пренебрегает обязанностью мудро распорядиться капиталом, нажитым семьей. Во многих отношениях идеал манус очень сходен с нашим историческим пуританским идеалом, требовавшим от человека трудолюбия, благоразумия, бережливости и

воздержания от мирских удовольствий, идеалом, обещавшим, что бог даст процветание добродетельному человеку»¹.

Эти сведения о манус позволяют отчетливо заключить, что данная культура – культура товарная.

Другой исследователь первобытности М. Салинз, сравнивая меланезийскую культуру с полинезийской, пишет о полинезийцах: «Интеграция узких групп, лишь в незначительной степени осуществляемая меланезийскими бигменами... в обществах с пирамидальной структурой достигается вполне»².

Основное различие между меланезийской и полинезийской культурами состоит в том, что в меланезийской культуре экономическая и вообще социальная жизнь концентрируется вокруг бигменов (больших людей), а в полинезийской – вокруг вождей племени. Бигменов может быть много (как бизнесменов в современной рыночной экономике), а вождь – только один. Поэтому в полинезийской культуре циркулирующие ресурсы не рассеиваются между отдельными бигменами, а концентрируются в одном месте. Кроме того, вождь получает ресурсы подвластного населения в обязательном порядке, а не в результате сложных и неопределенных взаимных обязательств. В результате, имея в своем распоряжении более обильные и гарантированные ресурсы, чем бигмен, вождь организывает общественную деятельность и «создает общественное богатство, не доступное отдельным домохозяйствам ни как желанное, ни как возможное. Он устанавливает общественную экономику, превосходящую сумму экономик домохозяйств, составляющих общество»³. Например, полинезийские вожди организовывали освоение непригодных к сельскому хозяйству территорий, и даже насыпали в море новые⁴.

Что показывают эти факты? Меланезийская система на том уровне развития, на котором она находится в описаниях М. Салинза, представляется более децентрализованной, несущей в себе больший потенциал товарности. Конкуренция бигменов не позволяет мобилизовать и сконцентрировать ресурсы на определенных направлениях развития. В результате регулирующие возможности товарности оказываются слабыми. Соответственно, пионерность, порожденная природой или желаниями людей, плохо трансформируется в базовость. У меланезийских бигменов

¹ Мид М. Культура и мир детства. – М.: Гл. ред. восточной литературы, 1988. – С. 177.

² Салинз М. Экономика каменного века. – М.: ОГИ, 1999. – С. 134.

³ Там же. – С. 135.

⁴ Там же.

не хватает ресурсов для эффективной ликвидации последствий урагана или превращения участка моря в сушу, пригодную для посадок. Полинезийский вождь, персонифицируя планомерность, мобилизуя гораздо большие ресурсы, имеет, соответственно, и возможности для превращения гораздо более масштабных разнообразных пионерных продуктов полинезийской экономики в базовые.

Выше мы уже обсуждали вопрос о том, что в системе экономических отношений планомерность обеспечивает регулирующую функцию, а товарность – стимулирующую. Изложенные выше факты хорошо иллюстрируют эти теоретические положения.

В целом, приведенные примеры показывают, что в условиях эпохи до разделения труда существовали экономические культуры с акцентом на планомерность и с акцентом на товарность. В дальнейшем они породили плановые и рыночные экономики современного типа.

Ну, а как же экономические культуры на изучаемом нами евразийском пространстве? Прimitивная хозяйственная система, как утверждалось, есть нечто неустойчивое и подвижное. Однако, когда хозяйственная система становится культурой, это означает, что данная группа людей обрела относительно устойчивую почву под ногами: люди нашли определенную комбинацию экономических сил (объективных и субъективных) и экономических отношений, которая позволяет им все лучше и лучше производить и потреблять один и тот же продукт.

Спрашивается, какие культуры в древности по преимуществу формировались на евразийском пространстве? На этот вопрос нельзя ответить точно. Но можно достаточно уверенно предположить, что на евразийском пространстве гораздо чаще формировались планомерные культуры, чем товарные.

Культура является предтечей цивилизации. Великие цивилизации Азии возникли не вдруг. Им предшествовал длительный этап развития культуры. И если цивилизации евразийского типа были планомерными*, то и культуры, из которых они выросли, тоже были культурами планомерности. Материальные условия, психология людей и институты формировались здесь так, что чаще возникали устойчивые планомерно организованные типы хозяйств.

Однако это не означает, что на территории Азии не было культур товарного типа. Например, финикийцы создали одну из первых развитых торговых культур.

* Этот вопрос мы будем изучать позже.

На этом мы заканчиваем исследование единичного продукта. А вместе с единичным продуктом – и эпохи до разделения труда. Вы видите, как важна эта эпоха в экономическом становлении человека. Ведь она – период формирования продукта (хозяйственной системы) как такового, а значит, и человека экономического. Теперь этот сформированный продукт начинает разделяться, и нам предстоит это разделение изучить.

Однако еще раз хочется подчеркнуть, что эпоха до разделения труда важна не только и не столько с исторической точки зрения. Рассуждая о дикарях и съедобных корнях, мы все время в упрощенной форме анализировали процессы, протекающие в основе современной экономики. Просто в современной экономике под наслоениями опционов, фьючерсов, валютных курсов и прочего их не разглядеть, а в первобытной экономике они прекрасно видны.

ЧАСТЬ III. ЭПОХА РАЗДЕЛЕНИЯ ТРУДА: ЕВРАЗИЙСКАЯ АЛЬТЕРНАТИВА

РАЗДЕЛ I. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ЭПОХИ РАЗДЕЛЕНИЯ ТРУДА

ГЛАВА 9. ПРОЦЕСС РАЗДЕЛЕНИЯ ТРУДА – ОСНОВА ВОЗНИКНОВЕНИЯ ЭКОНОМИК ЕВРАЗИЙСКОГО ТИПА

§ 1. Маржинализм и марксизм о разделении труда

Основой маржиналистских воззрений на процесс разделения труда является теория абсолютных и сравнительных преимуществ, созданная экономистами-классиками А. Смитом и Д. Рикардо. Посмотрим, как данная теория изложена у Н.Г. Мэнкью¹.

Исходная ситуация без разделения труда. В рассматриваемом учебнике использован упрощенный пример, где существуют два изолированных субъекта – фермер и владелец ранчо. Между ними нет разделения труда и каждый занят разведением скота и выращиванием картофеля. Замкнутые экономики фермера и скотовода имеют следующие характеристики (табл. 9.1).

Таблица 9.1

Производственные возможности фермера и владельца ранчо

Субъект	Количество часов, необходимое для производства 1 кг		Количество продукта, произведенное за 40 часов (за неделю)	
	мясо	картофель	мясо	картофель
Фермер	20	10	2	4
Скотовод	1	8	40	5

Отталкиваясь от табл. 9.1, можно построить кривые производственных возможностей фермера и скотовода (рис. 9.1).

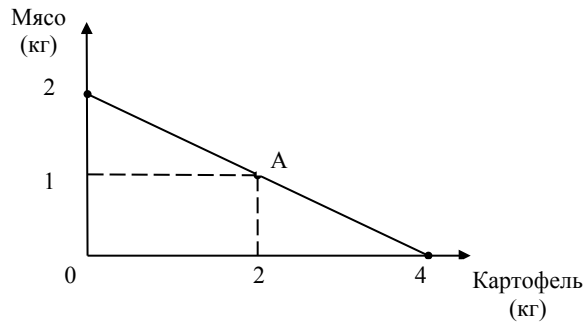
На рис. 9.1а показано, что если фермер посвятит всю рабочую неделю (40 часов) выращиванию картофеля, то произведет (и, соответст-

¹ Мэнкью Н.Г. Принципы экономикс. – СПб.: Питер Ком, 1999. – С. 71-79.

венно, потребит) 4 кг, если все время потратит на мясо – получит 2 кг. Однако реально фермер половину времени расходует на картофель и получает 2 кг картофеля и половину – на мясо, получая 1 кг мяса в неделю (точка А на рис. 9.1а).

Кривая производственных возможностей скотовода (рис. 9.1б) показывает, что если он все время потратит на скотоводство, то будет получать 40 кг мяса в неделю. Если все время посвятит картофелю, получит 5 кг картофеля в неделю. Согласно рис. 9.1б, скотовод половину времени посвящает одному занятию и половину – другому (точка В на рис. 9.1б).

(а) Граница производственных возможностей фермера



(б) Граница производственных возможностей владельца ранчо

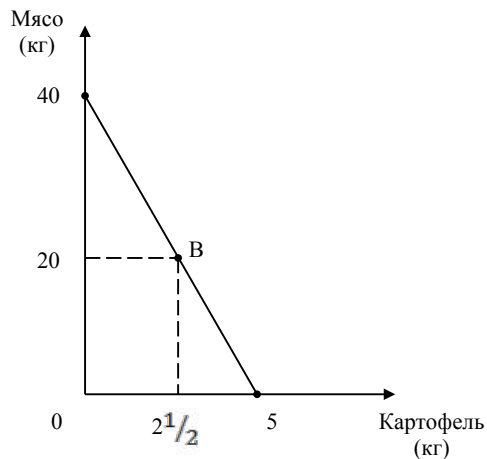


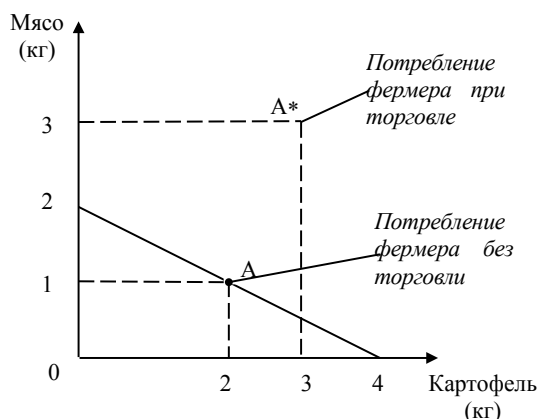
Рис. 9.1. Кривая производственных возможностей:

график (а) показывает варианты производства фермером картофеля и мяса; график (б) показывает варианты производства владельцем ранчо картофеля и мяса

Обычно кривая производственных возможностей выгнута вверх, показывая, что ресурсы взаимозаменяемы не полностью. Однако в упрощенном примере на рис. 9.1 ресурсы с равной эффективностью можно использовать и для производства мяса, и для производства картофеля.

Ситуация с разделением труда. Теперь предположим, что фермер и скотовод разделили труд. Разделив труд, они получили выгоды, представленные на рис. 9.2 и в табл. 9.2.

(а) Торговля позволяет повысить уровень потребления фермера



(б) Торговля позволяет повысить уровень потребления владельца ранчо

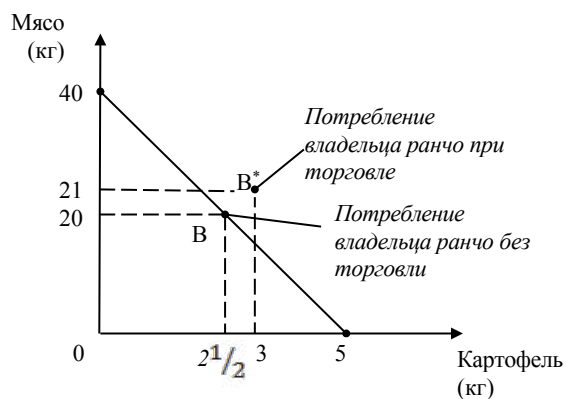


Рис. 9.2. Увеличение потребления фермера и скотовода в результате разделения труда:

на графике (а) точка А* – уровень потребления фермера;
на графике (б) точка В* – уровень потребления владельца ранчо

Таблица 9.2

Выгоды, приносимые торговлей

Субъект	Натуральное хозяйство		Торговля		
	Производство и потребление	Производство	Торговля	Потребление	Выгоды, которые приносит торговля
Фермер	1 кг мяса	Отсутствие мяса	Получает 3 кг мяса за 1 кг картофеля	3 кг мяса	2 кг мяса
	2 кг картофеля	4 кг картофеля		3 кг картофеля	1кг картофеля
Хозяин ранчо	20 кг мяса	24 кг мяса	Отдает 3 кг мяса за 1 кг картофеля	21 кг мяса	1 кг мяса
	2,5кг картофеля	2 кг картофеля		3 кг картофеля	0,5 кг картофеля

Возникает вопрос, с чем связаны выгоды, которые получили фермер и скотовод, разделив труд? Давайте посмотрим, кто имеет абсолютные преимущества при производстве мяса и картофеля. Абсолютные преимущества и там и там имеет скотовод. В единицу времени он производит больше и мяса, и картофеля. Так вот, с точки зрения теории абсолютных преимуществ скотоводу не надо было вступать в отношения кооперации с фермером.

Однако посмотрим на дело с точки зрения теории сравнительных преимуществ. Здесь центральную роль играет не абсолютная величина издержек, а издержки упущенных возможностей или альтернативные издержки. Это нечто, от чего необходимо отказаться, чтобы получить желаемое (табл. 9.3).

Таблица 9.3

Издержки упущенной возможности производства мяса и картофеля

Субъект	Издержки упущенной возможности производства	
	мяса (в упущенных кг картофеля)	картофеля (в упущенных кг мяса)
Фермер	2	1/2
Владелец ранчо	1/8	8

В табл. 9.3 издержки упущенной возможности фермера по производству картофеля ниже, чем у владельца ранчо (0,5 кг против 8 кг мяса). У владельца ранчо издержки упущенной возможности производства мяса ниже, чем у фермера (1/8 кг картофеля против 2 кг). Таким образом, фермер обладает сравнительным преимуществом в выращивании картофеля, а хозяин ранчо – сравнительным преимуществом в производстве мяса.

Ни одному из наших героев было бы невозможно иметь сравнительные преимущества в производстве обоих продуктов. «Издержки упущенной возможности производства одного товара обратны альтернативным издержкам производства другого, следовательно, если издержки упущенной возможности производства одного товара фермером относительно выше, то его издержки упущенной возможности производства другого товара должны быть относительно ниже. Сравнительное преимущество отражает относительные издержки упущенной возможности. До тех пор пока два человека не будут обладать аб-

солютно равными издержками упущенной возможности, один человек будет иметь сравнительное преимущество при производстве одного товара, а другой человек будет иметь сравнительное преимущество при производстве другого товара»¹.

«Различия в издержках упущенной возможности и сравнительных преимуществах лежат в основе выгод, которые приносит торговля. Когда каждый индивид специализируется в производстве, в котором он имеет сравнительное преимущество, растет общий объем производства, а увеличение размеров экономического “пирога” позволяет повысить уровень жизни всех членов общества»².

Фермер большую часть времени выращивает картофель, а владелец ранчо – ухаживает за своими коровами. В результате растет как производство картофеля, так и мяса, а фермер и владелец ранчо разделяют выгоды, выражающиеся в возросшем объеме производства.

Обратите еще раз внимание на выигрыш, который получил фермер. Лишаясь 1 кг картофеля в пользу скотовода, фермер получает 3 кг мяса. Лишаясь 1 кг картофеля в пользу себя самого, он получает всего 0,5 кг мяса. Следовательно, фермер выиграет от разделения труда в том случае, если «цена» 1 кг картофеля будет больше 0,5 кг мяса. В примере Н.Г. Мэнкью из табл. 9.2 «цена» картофеля намного выше 0,5 кг – целых 3 кг. Дело в том, что скотовод, сократив время выращивания картофеля и увеличив время разведения скота, поднял производство мяса на 4 кг, из которых 3 кг отдал фермеру, а 1 кг оставил себе. Однако фермер выиграл бы и в том случае, если бы скотовод отдал ему за 1 кг картофеля всего 0,6 кг мяса, а себе оставил бы 3,4 кг мяса из 4 кг.

К. Маркс придавал разделению труда исключительно большое значение. Однако в курсе политической экономии под редакцией Н.А. Цаголова о разделении труда написано немного. В учебнике утверждается, что первоначально в условиях первобытности возникло естественное разделение труда – между взрослыми и детьми, мужчинами и женщинами. Затем появилось общественное разделение труда. Общественное разделение труда «заключается в специализации работника на изготовление какого-нибудь одного продукта или отдельных деталей продукта, или же на совершении определенной трудовой операции»³.

¹ Мэнкью Н.Г. Указ. соч. – С. 78.

² Там же.

³ Курс политической экономии. – Т. I. – С. 11.

В истории выделяются два крупных разделения труда. Первое – разделение племен на скотоводческие и земледельческие; второе – отделение от сельского хозяйства ремесла. Отделение ремесла положило начало товарного обмена¹.

§ 2. Понятие и виды разделения труда: специфика евразийского пространства

2.1. Понятие и виды разделения труда

В самом общем виде разделение труда представляет собой качественную дифференциацию трудовой деятельности, которая приводит к обособлению и сосуществованию различных ее видов. Разделение труда, с одной стороны, разъединяет производителей, разобщает их по видам трудовой деятельности. В процессе развития разделение труда перерастает в экономическую обособленность, в независимость хозяйствования каждого производителя. С другой стороны, разделение труда порождает между производителями устойчивые функциональные взаимосвязи. Взаимосвязи, в свою очередь, модифицируются в обменные процессы. Обмен существовал и существует в разных формах: рыночной и плановой. Рыночная форма обмена является основной для западных стран; плановая – для экономик евразийского типа.

Изначально существовало деление хозяйства на присваивающее и производящее. Продукт выступал сначала в виде сбора даров природы и их потребления. Затем человек научился перерабатывать их и потреблять. Первая стадия получила название «присваивающее хозяйство», вторая – «производящее хозяйство». Переход от присваивающего хозяйства к производящему означает начало процесса разделения труда, связанного с появлением нового вида деятельности – переработки веществ природы.

Присваивающее хозяйство характеризуется тем, что деятельность человека сводится к добыванию (собирачеству и охоте) тех веществ природы, которые могут потребляться почти без предварительной переработки. Носорога поймали, испекли и съели.

Производящее хозяйство – это такой тип хозяйства, в котором доминирует процесс переработки природных веществ с целью создания

¹ Курс политической экономии. – Т. I. – С. 45.

новых продуктов для удовлетворения не только первичных, но и потребностей более высокого уровня на основе общественного труда.

Следует подчеркнуть, что по структуре производящее хозяйство резко отличается от присваивающего. Если в присваивающем производстве базовыми отраслями являются отрасли собирательства и охоты, то производящий сектор основывается на перерабатывающих отраслях. Этот переход получил название «неолитической революции» (XII-III тысячелетие до н.э.). Фактически «неолитическая революция» знаменует собой переход от эпохи до разделения труда к эпохе разделения труда.

Переключение хозяйственной деятельности человека с присваивающего производства на производящее изменяет характер труда человека, создает условия для устойчивого получения базового прибавочного продукта.

Исторически развитие разделения труда определяется ростом производительных и потребительных (экономических) сил общества. Важную роль при этом играют развитие и дифференциация орудий производства. Здесь имеет место прямая и обратная связь между развитием экономических сил и углублением разделения труда. Так, развитие и дифференциация орудий труда способствуют углублению разделения труда, в то же время разделение труда ведет к развитию экономических сил, росту производительности труда. Накопление опыта и навыков к труду зависят от уровня развития разделения труда, от специализации работников, занятых на определенных видах труда.

Расширение и углубление разделения труда оказывают влияние на развитие экономических отношений. Так, когда произошло **первое крупное общественное разделение труда**, т.е. выделение пастушеских племен, это повлекло за собой появление обменных отношений между племенами земледельцев и скотоводов. В результате роста производительных сил произошло **второе крупное общественное разделение труда** – отделение ремесла от земледелия. В результате ускорился процесс формирования центров ремесленного производства в виде поселений городского типа. Отделение ремесла от земледелия означало дальнейшее развитие как товарного производства, так и планомерного. Следует отметить, что к глубокой древности относится также возникновение территориального и профессионального разделения труда.

Анализ развития разделения труда, начиная с первобытнообщинного строя, обычно исследуется с историко-экономических позиций.

Базовым положением здесь выступают эффективность и производительность труда. Процессы и явления разделения труда сводятся к организационно-экономической его стороне в виде дифференциации и специализации труда, создания новых видов и форм организации, территориального и отраслевого устройства. Для более полного изучения общественного разделения труда, выявления объективных условий возникновения и причинно-следственных процессов перехода разделения труда от одной его стадии развития к другой необходим более разносторонний подход. К числу таких подходов следует отнести: сущностные основы разделения труда; природные условия; развитие техники и технологии.

2.2. Диалектика процесса разделения труда как единичного, особенного и всеобщего

С позиции диалектики единичного, особенного и всеобщего процесс эволюции хозяйства может быть представлен как процесс эволюции разделения труда, когда основной ячейкой общества, в рамках которого разделение труда получает наибольшее развитие, поочередно выступают (табл. 9.4):

- на аграрной стадии – хозяйство общины;
- на индустриальной стадии – национальное хозяйство; – на ин-формационной стадии – мировое хозяйство в целом.

Таблица 9.4

Диалектика процесса разделения труда

	Единичное (община)	Особенное (национальное хозяйство)	Всеобщее (мировое хозяйство)
Единичное	Община–община	Национальное хозяйство –община	Мировое хозяйство–община
Особенное	Община – национальное хозяйство	Национальное хозяйство – национальное хозяйство	Мировое хозяйство– национальное хозяйство
Всеобщее	Община – мировое хозяйство	Национальное хозяйство – мировое хозяйство	Мировое хозяйство– мировое хозяйство

Рассмотрим первый столбец табл. 9.4 (единичное разделение труда). На аграрной стадии развития, в условиях натурального производящего хозяйства, община выступала той замкнутой, самовоспроизводящейся хозяйственной системой, в рамках которой создавался продукт. Соответственно, и основные процессы разделения труда протекали внутри аграрных общин. Единичным разделение труда внутри общин было потому, что из натурального хозяйства стали выделяться отдельные функции и закрепляться за специалистами. В общинах появились строители, косторезы, кузнецы и т.п.

Хотя община и являлась самодостаточной экономической системой, определенные функции она полностью обеспечить не могла (оборона, ирригация). Поэтому на этапе единичного разделения труда внутри общин появляются древние протогосударства, выполняющие отдельные экономические функции. Хотя внутри этих государств общины практически не специализированы и не связаны между собой. Такие государства напоминают бутерброды с икрой: икринки – это общины, подчиняющиеся единой власти бутерброда. Однако если бутерброд разделить на части, икринки от этого не пострадают. Как они были замкнутыми хозяйствами, так ими и остались. На этапе единичного разделения труда есть и зачатки мирового хозяйства. Это очень неустойчивые, рыхлые экономические связи между отдельными протогосударствами, торгующими отдельными видами оружия, предметами роскоши и т.п. На уровне мирового хозяйства произошло первое крупное аграрное разделение труда – разделение труда между земледельцами и скотоводами, о котором написано выше.

Рассмотрим второй столбец табл. 9.4 (**особенное разделение труда**). Индустриальная стадия развития хозяйства демонстрирует активное развитие национальных хозяйств на базе развертывания процессов технологического, отраслевого и территориального разделения труда внутри государств. Эволюция производительных и потребительных сил привела к тому, что на этой стадии наблюдается дальнейшее углубление общественного разделения труда. Теперь уже не община, а возникшее национальное хозяйство становится относительно замкнутой самовоспроизводящейся системой. И все процессы разделения труда идут не внутри общины, а внутри национального хозяйства.

Особенное единичное разделение труда связано с дальнейшим развитием процессов специализации в рамках формировавшихся мануфактур и предприятий на базе технологического разделения труда.

Особенное особенное разделение труда – развитие и становление отраслей и подотраслей хозяйства в современном понимании в рамках национального хозяйства приводит к разделению между крупными сферами общественного производства (производственной и непроизводственной); внутри крупных сфер по отраслям, подотраслям и их предприятиям (например, между отраслями промышленности, внутри автомобилестроительной отрасли между производителями большегрузных и легковых автомобилей и др.).

Именно на уровне национального хозяйства завершатся ремесла от земледелия в период упадка феодализма, который означал второе крупное общественное разделение труда и зарождение условий для появления в дальнейшем промышленного производства.

Особенное всеобщее разделение труда демонстрирует международный его уровень и активную специализацию государств в условиях формирующегося мирового хозяйства. В рамках индустриальной стадии развития постепенно основными субъектами, устанавливающими и реализующими экономические отношения, стали выступать государства. Таким образом происходило формирование специализации национальных хозяйств на производстве определенных товаров.

Перейдем к третьему столбцу табл. 9.4 (**всеобщее разделение труда**).

Всеобщее разделение труда выступает как всеобщее единичное, всеобщее особенное и всеобщее вообще.

Всеобщее единичное – развитие предметной, подетальной, поузловой специализации в рамках предприятий. Но эта специализация все больше включается в международное разделение труда.

Всеобщее особенное – углубление территориальной и отраслевой специализации в рамках национальных хозяйств, формирование новой информационной сферы. Однако эта специализация тоже подчиняется задачам развития мирового хозяйства.

Всеобщее всеобщее – это разделение труда в мировом хозяйстве по сферам производства. На этой базе происходит деление стран-экспортеров на информационные, индустриально-сырьевые, аграрные. Продолжает углубляться специализация отдельных стран на определенных отраслях производства, видах товаров и услуг.

В настоящее время ни одна страна мира не может претендовать на полноценное развитие, если не втянута в орбиту мирохозяйственных связей. Процесс глобализации приводит к тому, что происходит углубление международного разделения труда, превращаясь в межрегиональ-

ное разделение труда, когда основными субъектами мирового хозяйства становятся отдельные регионы, районы и даже города, специализирующиеся на определенном виде деятельности. Они становятся составными частями транснациональных корпораций (ТНК) – крупных финансово-производственных, научно-технологических, торгово-сервисных объединений, осуществляющих свою деятельность не только в странах базирования, но и во многих зарубежных странах.

2.3. Взаимодействие процессов разделения труда и природы

Некоторые природные параметры, определяющие жизнедеятельность человека, являются неодинаковыми.

Природная среда сама по себе в отличие от деятельной роли человека выступает пассивным элементом. Природа создает условия для жизнедеятельности человека. Не освоенные природные запасы не делают человека более богатым и обеспеченным. Природа активно начинает оказывать воздействие на жизнедеятельность человека только при условии ее преобразования и использования получаемых результатов в своих интересах. Отсюда следует, что решающим фактором в освоении и использовании жизненного пространства является производство. Познавая объективные закономерности природы, воздействуя на нее с помощью специально создаваемых средств труда, люди используют вещества и энергию природы для получения человеческим обществом нужных ему продуктов.

При этом качество и количество продуктов, необходимых для удовлетворения нужд человеческого общества, во многом определяются уровнем общественного разделения труда в виде дифференциации производства по сферам народного хозяйства (промышленность, сельское хозяйство, связь, наука и др.) и технического разделения труда, которое определяется технологическим уровнем развития, приводящим к специализации внутри производственных структур.

2.4. Ресурсный фактор и разделение труда

На развитие производительных сил страны и углубление разделения труда существенное влияние оказывает ресурсный потенциал. Размещение производства по территориальному принципу (территориальное разделение труда) весьма неоднородно. Такая неоднородность

усугубляется доступностью освоения ресурсов. Россия, например, отличается крайней неблагоприятной средой обитания, в то же время она обладает богатейшими природными ресурсами. Согласно международным оценкам национального богатства в расчете на душу населения, ресурсный потенциал России превышает данный показатель США в 2–3 раза, Германии – в 6 раз, Японии – в 18–20 раз.

Природный ресурсный потенциал стран Евразийского экономического союза оказывает большое влияние на специализацию производства в международном разделении труда. Мировое хозяйство, и особенно развитые страны, заинтересованы в том, чтобы ЕАЭС развивал сырьевые отрасли и выступал поставщиком дешевого сырья на мировой рынок. Эта проблема приобрела особенно острый характер в последние годы. Во многом это обусловлено, с одной стороны, возросшим промышленным развитием в мире и, соответственно, резким увеличением потребностей в сырьевых ресурсах, с другой – наметившимся истощением запасов сырья, переключением его добычи в труднодоступные районы.

2.5. Характеристики населения и разделение труда

Этот фактор является определяющим в процессе формирования и развития хозяйственной системы. Он имеет количественные, качественные, социальные и психологические параметры. К числу количественных параметров относятся численность и плотность населения, а также их динамика, определяя тем самым ресурсообеспеченность в хозяйственной жизни. Качественная структура населения, включающая образовательный уровень, половозрастной состав, определяет трудовой потенциал народного хозяйства. Социально-классовые параметры сказываются на формировании экономического строя общества.

Известно, что в доиндустриальный период (аграрная стадия) население, в основном, было сосредоточено в сфере сельскохозяйственного производства. Промышленность преимущественно была представлена процессами создания ремесленной техники. С углублением разделения труда преобладающим становится обрабатывающая промышленность (индустриальная стадия). В этот период повсеместно начинают создаваться промышленные центры, повсеместно возникают городские поселения как важнейшая организационно-экономическая форма развития промышленного производства. С переходом к информационной стадии источником производительности и роста являются знания, которые при-

меняются во всех сферах экономической деятельности. Основным критерием, отличающим информационное общество от предшествующих стадий развития, может стать сфера занятости большинства трудоспособного населения в отраслях, связанных с созданием, обработкой, передачей информации.

2.6. Пространственный фактор и разделение труда

Обычно экономическое пространство рассматривается в виде освоенной территории, на которой осуществляется деятельность человека. По мере углубления разделения труда и вовлечения в сферу народнохозяйственной деятельности неосвоенных ранее новых территорий размеры экономического пространства расширяются. Характерной чертой экономического пространства является его территориальная целостность, которая формируется в рамках разделения труда. Критериями и показателями возникновения экономического пространства выступают теснота народнохозяйственных взаимосвязей, территориальная специализация и концентрация, определенная соподчиненность территориальных образований.

Пространственный фактор оказывает существенное влияние на хозяйственную систему ЕАЭС. ЕАЭС, с позиций экономического пространства, отличается огромной территорией, ее малой освоенностью, низкой плотностью населения. Во-первых, огромные расстояния выступают сдерживающим фактором создания единого рынка с единой системой цен и регулярных рыночных обменов. Это привело к тому, что внутренний обмен в виде торговли «на близкие расстояния», сложившиеся в западноевропейских странах, в ЕАЭС превратился в торговлю на «дальние расстояния».

Во-вторых, пространственный фактор напрямую влияет на транспортные расходы. Если, например, равномерно разместить население каждой страны на ее территории, то англичане, немцы, японцы окажутся на расстоянии около 60 м друг от друга, французы – в 100 м, а между россиянами эта цифра составит 570 м, если учесть только так называемую «эффективную» площадь страны, т.е. территорию, на которой «можно жить», а это всего треть России, то расстояние между людьми друг от друга сократится примерно до 200 м, но и эта «эффективная» площадь вытянута в широтном направлении на тысячи километров. В результате можно посчитать, во что обходится дорожное строитель-

ство и транспортные тарифы. Так, себестоимость трактора К-700, изготовленного в Санкт-Петербурге, после доставки его во Владивосток увеличивается примерно в 2 раза.

§ 3. Экономические отношения в эпоху разделения труда: евразийская модель

Изучая эпоху до разделения труда, мы пришли к выводу, что в неразделенном первобытном продукте имелись моменты базовости и пионерности. Изменяется ли что-нибудь в эпоху разделения труда? Да, изменяется. Коли появились специализация и концентрация, то, соответственно, появились специалисты, концентрирующиеся на производстве базовых продуктов, и специалисты, концентрирующиеся на производстве пионерных продуктов. Теперь существуют отдельно базовые и отдельно пионерные продукты, и функции их производства жестко закрепляются за соответствующими группами людей. Если это так, то мы вправе говорить о появлении базового и пионерного секторов хозяйства.

Разделение труда идет как внутри базового сектора, так и внутри пионерного. Но основной путь разделения труда – это: а) отпочковывание от базового сектора нового пионерного продукта; б) его развитие; в) превращение в базовый продукт; г) отпочковывание нового пионерного продукта. В результате общая система разделения труда становится все сложнее и сложнее.

Освоение новых продуктов хозяйственной системой требует перераспределения ресурсов из базового сектора в пионерный.

Пионерные продукты по мере их освоения становятся базовыми и постоянно повышают продуктивность базового сектора. Однако столь же постоянно возникают новые пионерные продукты, и процесс перераспределения ресурсов оказывается бесконечным.

Каково экономическое устройство всего этого процесса? Ведь продукты в указанных секторах сами собой не возникнут и базовые избыточные ресурсы просто так в пионерный сектор не перетекут.

Мы уже установили, что моменты базовости и пионерности, по-разному сочетаясь между собой и с делимостью продукта, порождают в эпоху до разделения труда отношения зачаточной товарности и планомерности.

В эпоху разделения труда, когда возникает кооперация между специализированным базовым и специализированным пионерным сектора-

ми, эта кооперация принимает формы все более развивающейся товарности и планомерности, которые в развитом виде суть рынок и план.

Рассмотрим модели хозяйственных систем, представленные на рис. 9.3а и 9.3б*. Чем они отличаются и какая из них тяготеет к евразийскому типу?

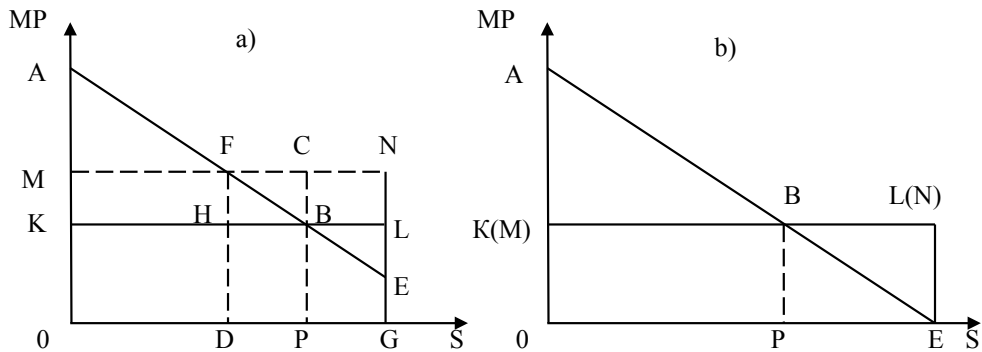


Рис. 9.3. Структурные условия возникновения рынка и плана

Если в рассматриваемой хозяйственной системе уровень цен будет таким, что выручка установится на уровне MN, то интересы всех субъектов (S) будут реализованы. Субъекты базового сектора, расположенные на отрезке OD, возмещают затраты (OKHD) и получают нормальную прибыль (KMFH). Субъекты пионерного сектора на отрезке PG, продав свои товары, тоже возместили затраты и получили прибыль. Некоторое недоумение могут вызывать хозяйства, расположенные на отрезке DP. Они, с одной стороны, относятся к базовому сектору, но, с другой – при уровне выручки MN получают часть прибыли (FCB) за счет своих же коллег из базового сектора. Дело в том, что наклон прямой AE свидетельствует, что все субъекты S имеют производства разной степени базовости и пионерности. На отрезке DP расположены собственники, которые уже базовые, но еще немножко пионерные, поэтому если они реализуют свою продукцию по стоимости, то прибыль получают, но ниже нормальной. Отсюда необходимость частичного перераспределения ресурсов.

Можно заключить, что торговая сделка оказалась тем инструментом, который обеспечит необходимое перераспределение ресурсов базового сектора в пользу пионерного. Базовый сектор потерял ресурсы в размере MAF, пионерный и полупионерный – получили в размере FNE.

* Рисунки 9.3а и 9.3б построены на основе рис. 8.3 и 8.4.

При этом хочется специально подчеркнуть, что и субъекты, потерявшие ресурсы, и субъекты, их получившие, имеют нормальную прибыль на вложенный капитал. То есть они могут существовать как индивидуальные частные собственники. Такая ситуация возможна потому, что базовый сектор на рис. 9.3а существенно больше пионерного. В результате избыточных ресурсов базового сектора достаточно и для обеспечения субъектов пионерного сектора, и для сохранения нормальной прибыли в самом базовом секторе.

Главный вывод, который следует из проделанного анализа, состоит в том, что основным условием формирования рыночных цен и индивидуальной частной собственности является определенная пропорция между базовым и пионерным секторами экономики. То есть конечной причиной формирования и успешного функционирования рыночной хозяйственной системы является характер развития экономических сил, выражающийся в определенном типе разделения труда.

Теперь увеличим пионерный сектор так, как это изображено на рис. 9.3b, т.е. при заданной величине базового сектора экономики.

Пропорция между секторами изменилась таким образом, что теперь для поддержания пионерного сектора в заданном размере ($PBL(N)E$) необходимо изъятие всех избыточных ресурсов базового сектора ($K(M)AB = BL(N)E$). Возникает вопрос: если мы в данной ситуации захотим перераспределить избыточные ресурсы базового сектора посредством механизма торговых сделок, каков будет уровень цен? Нетрудно увидеть, что в данном случае уровень цен будет таким, что выручка совпадет с издержками (линия MN совместится с KL на рис. 9.3b) и ни один частный собственник не получит прибыли, что невозможно как устойчивое явление.

Следовательно, и это очень важно, механизм рыночных цен не способен обеспечить заданный объем производства и потребления пионерных продуктов. Однако если рассматриваемое сообщество людей считает необходимым иметь в течение длительного времени именно такой объем пионерных продуктов, то проблема объема выдвигается для него на первой место, а цены отодвигаются на задний план. Это именно та ситуация, когда продукт как одно становится важнее продукта как многого: нам не важно, какие прибыли получают производители отдельных продуктов, нам важно, каков совокупный объем производства и, в том числе, пионерного производства в нашей экономике. Ситуация, когда продукт как одно важнее продукта как многих продуктов, как мы

неоднократно отмечали, характерна для экономики не западного, а евразийского типа.

Итак, в евразийской модели при такой пропорции между базовым и пионерным секторами механизм торговых сделок, т.е. рынок, не возможен.

Но тогда какой экономический механизм может обеспечить воспроизводство данной структуры хозяйства? Логично предположить, что, когда индивидуальные частные собственники не в состоянии выполнять функцию подобного воспроизводства, должны появиться иные собственники, которые смогут с этой задачей справиться. Таким единым частным собственником является государственная бюрократия.

Задача бюрократии как раз и состоит в том, чтобы изъять избыточные ресурсы базового сектора (K(M)AB) и перераспределить в пользу пионерного сектора (BL(N)E). Хочется специально обратить внимание на принципиально важный момент. Индивидуальных частных собственников, поведение которых иллюстрирует рис. 9.3а, интересовали цены на их продукцию. Именно уровень цен определял, возместят ли они затраты и получают ли прибыль. Бюрократию же (рис. 9.3б) интересуют не цены, а объемы ресурсов, которые надо изъять из базового сектора и перераспределить в пионерный.

Чтобы реализовать эту цель, бюрократия ликвидирует индивидуальных частных собственников и фиксирует цены на уровне, который обеспечивает всем субъектам нормальную выручку (OK(M)L(N)E) (см. рис. 9.3б). Фиксированные цены утрачивают свою стимулирующую и регулируемую функции и превращаются в счетные величины.

Используя эти счетные величины, государство (экономический центр) определяет нормы производства и потребления для субъектов базового сектора и нормы производства и потребления для пионерного сектора. Теперь, если имеются данные о количестве и мощностях базовых и пионерных субъектов и нормы производства и потребления, можно определить необходимые объемы производства и потребления базовых и пионерных продуктов. Эти объемы выражены в твердых ценах и балансируются между собой (табл. 9.5).

Таблица 9.5 демонстрирует ситуацию, когда затраты в обоих секторах равны результатам (прибыль отсутствует) и отношения между секторами носят эквивалентный характер: 200 ед. продукта Б по плану направляется в пионерный сектор, а оттуда по плану приходит 200 ед. продукта П. Однако равенство затрат и результатов и эквивалентность

отношений – такая же иллюзия, порожденная твердыми ценами, как и иллюзия, возникающая в условиях цен рыночных. Если посчитать аналогичные балансы по стоимости, то обнаружится перераспределение базовых ресурсов в пионерный сектор.

Таблица 9.5

Плановые балансы по базовым (Б) и пионерным (П) продуктам

Б		П	
Производство	Потребление	Производство	Потребление
1000	Б–800 П–200	1000	Б–200 П–800
1000	1000	1000	1000

Определив плановые объемы производства и потребления, экономический центр дезагрегирует их в номенклатуру плановых заданий для производителей базовых и пионерных секторов. Дезагрегирование представляет собой сложный процесс взаимодействия центра и исполнителей планов, который мы проанализируем позже. Важно лишь подчеркнуть, что если в условиях рынка посредством торговой сделки вступают в отношения частные собственники, то в условиях плана выстраиваются иерархические отношения бюрократии вышестоящих уровней с нижестоящей бюрократией.

Такова евразийская модель экономики, выраженная в самой общей форме и доведенная до крайнего варианта. Конечно, в реальности мы имеем экономики, где номенклатурно-объемные и товарно-ценовые механизмы перемешаны. Однако при всех вариантах смешения специфика евразийской модели состоит в том, что роль номенклатурно-объемных отношений в конкретной смешанной экономике оказывается значимее, чем в экономике западного типа.

Идеи, предшествующие и сходные с идеями, представленными двухсекторной моделью, содержатся в теориях экономистов как марксистского, так и маржиналистского толка.

Одной из первых работ в этом цикле явились схемы воспроизводства К. Маркса. Он разработал двухсекторную модель экономики, с помощью которой проанализировал условия воспроизводства совокупного общественного продукта (СОП). В его трактовке СОП подразделяется на два сектора (подразделения):

I – средства производства (т.е. капитальные блага);

II – предметы потребления (т.е. потребительские блага).

Сумма доходов в первом секторе, выпускающем средства производства, должна быть равна материальным затратам во втором секторе, выпускающем потребительские блага. В то же время совокупная стоимость производственных, капитальных благ должна соответствовать совокупной стоимости их потребления.

На основе модели К. Маркса в России в 1920-х гг. в целях выявления источников и определения стратегии развития в области экономического роста Г.А. Фельдман (1884-1958) разработал двухсекторную модель экономического роста.

Концепция двухсекторной модели представляет собой макроэкономическую систему, в которой существуют два автономных, параллельно развивающихся сектора: государственный и частный. Первый сектор базируется на централизованном распределении ресурсов путем использования плановой системы хозяйствования и государственных методов управления экономикой; второй сектор выступает в виде частнопредпринимательского, функционирующего на рыночных условиях. Этот сектор основывается на децентрализованном распределении ресурсов и конкурентно-рыночных принципах хозяйствования.

В качестве исходного положения при построении модели Г. Фельдман использовал инвестиции и их влияние на экономический рост. Предварительно автор проанализировал зависимость темпов промышленного производства от капиталотдачи. В результате установил, что уровень капиталотдачи наиболее высоким был в легкой промышленности, а наиболее низкий – в тяжелой. В целях достижения высоких темпов развития экономики в целом на отдаленную перспективу Г. Фельдман предложил направлять инвестиции не в легкую, а в тяжелую промышленность. Он исходил из того, что тяжелая промышленность как базовая отрасль обеспечивает высокие темпы развития всей экономики. В процессе исследования развития экономики автор пришел к выводу: противоречие между высокой эффективностью легкой промышленности и низкой – тяжелой промышленности, – это «интересы завтрашнего дня противостоят интересам сегодняшнего дня». Учитывая такую зависимость, автор подчеркивал, что темпы экономического роста зависят от структуры отраслей народного хозяйства и от распределения капиталовложений по отраслям.

При разработке двухсекторной модели автор в качестве исходной основы использовал схемы расширенного воспроизводства К. Маркса. Г. Фельдман всю экономику разделил еще на два сектора (по К. Марксу, I и II подразделения):

- сектор «п», обеспечивающий простое воспроизводство;
- сектор «у», производящий блага, обеспечивающие расширенное воспроизводство;

- D – совокупный доход общества;

- K – основные фонды;

- D_p и D_y – доходы секторов «п» и «у»;

- K_p и K_y – основные фонды секторов «п» и «у».

Эффективность использования фондов выражается следующим

образом: $C = \frac{D}{K}$; $C_y = \frac{D_y}{K_y}$; $C_p = \frac{D_p}{K_p}$.

Темп роста задается формулой $T_y = \frac{dD_y}{dt} \cdot \frac{1}{D_y}$; $T_p = \frac{dD_p}{dt} \cdot \frac{1}{D_p}$.

Г. Фельдман сделал два вывода: во-первых, высокие темпы требуют, чтобы большая часть капитала направлялась в производство средств производства; во-вторых, в условиях устойчивого экономического роста структура инвестиций отражает структуру капитала.

Известный ученый маржиналистского направления Йозеф Шумпетер в своих исследованиях вышел из ограничений теории равновесия и предложил концепцию «созидательного разрушения». Он рассматривал нововведение как процесс перехода от одного равновесия к другому равновесию. Благодаря ему в экономической теории появился новый индивид под названием «новатор», который менял сложившееся состояние равновесия, внедряя новую технологию, и провоцировал экономическую систему к переходу к новому состоянию равновесия. Шумпетер ввел понятие инновации. Инновационный процесс – это создание новых технологий, задающих колебания всей мировой экономики. По его инновационной теории каждый цикл в виде длинной волны делился на две части: инновационную – создание и внедрение новых технологий, и имитационную – их распространение.

Однако сам процесс научно-технического прогресса невозможно объяснить только с помощью теорий равновесия или рационального выбора. Необходимо рассматривать составляющую уровня развития технологий. Впервые увязать идею технологического развития и экономики

попытался Николай Кондратьев, который обосновал влияние технических изобретений на циклическое развитие экономики. Он показал, что началу повышательной волны предшествуют значительные научно-технические изобретения. Позже эту идею развил немецкий ученый Герхард Менш. Согласно идеям влияния технологического процесса, сначала идет накопление новых знаний и поиск новых технических решений, а затем эти решения начинают распространяться. При этом Г. Менш показал, что создание и внедрение большинства базисных нововведений, формирующих новые отрасли промышленности и новые виды профессий, концентрируются именно в фазе депрессии длинной волны. Этот факт Г. Менш назвал «триггерным эффектом депрессии», имея в виду, что депрессия вынуждает предпринимателей создавать инновации.

Позже, уже в 70-80-е гг. XX в., было доказано, что эти периодические колебания экономической активности сопровождаются неравномерностью инновационной активности в экономике. В своей работе «Технологический пат: инновации преодолевают депрессию» Герхард Менш доказал, что инновационная активность, т.е. частота введения нововведений, тоже определяется такими длинными 50-летними циклами.

В нашей стране академик С.Ю. Глазьев разработал теорию долгосрочного технико-экономического развития. Он доказывал, что в основе каждой длинной волны конъюнктуры лежит соответствующий технологический уклад, т.е. комплекс сопряженных взаимосвязанных отраслей или производств, которые объединены общей технологической кооперацией и в силу этого развиваются синхронно. С позиций автора современная экономическая история рассматривается как процесс последовательного замещения технологических укладов, каждый из которых начинает развиваться в период, когда другой уклад еще находится в фазе роста. Следующий уклад в это время набирает знания, новые технологии, формируются принципы технологических решений, цепочки кооперационных связей.

Технологический уклад (ТУ) – совокупность технологий, характерных для определенного уровня развития производства; в связи с научным и технико-технологическим прогрессом происходит переход от более низких укладов к более высоким, прогрессивным. Технологический уклад охватывает замкнутый воспроизводственный цикл от добычи природных ресурсов и профессиональной подготовки кадров до непроизводственного потребления. В рамках ТУ осуществляется замкнутый макропроизводственный цикл, включающий добычу и получение

первичных ресурсов, все стадии их переработки и выпуск набора конечных продуктов, удовлетворяющих соответствующий тип общественно-го потребления.

Глазьев дает такую периодизацию ТУ.

Первый ТУ. Период: 1770-1830 гг. Ядро: текстильная промышленность, текстильное машиностроение, выплавка чугуна, обработка железа, строительство каналов, водяной двигатель. Ключевой фактор: текстильные машины.

Второй ТУ. Период: 1830-1880 гг. Ядро: паровой двигатель, железнодорожное строительство, транспорт, машино-, пароходостроение, угольная, станкоинструментальная промышленность, черная металлургия. Ключевой фактор: паровой двигатель, станки.

Третий ТУ. Период: 1880-1930 гг. Ядро: электротехническое, тяжелое машиностроение, производство и прокат стали, линии электропередач, неорганическая химия. Ключевой фактор: электродвигатель, сталь.

Четвертый ТУ. Период: 1930-1970 гг. Ядро: автомобиле-, тракторостроение, цветная металлургия, производство товаров длительного пользования, синтетические материалы, органическая химия, производство и переработка нефти. Ключевой фактор: двигатель внутреннего сгорания, нефтехимия.

Пятый ТУ. Период: с 1970 по 2010 г. Ядро: электронная промышленность, вычислительная, оптико-волоконная техника, программное обеспечение, телекоммуникации, роботостроение, производство и переработка газа, информационные услуги. Ключевой фактор: микроэлектронные компоненты.

Ключевым фактором следующего, шестого, ТУ экономисты видят нанотехнологии, клеточные технологии и методы геномной инженерии; возникновение альтернативной энергетики (водородная энергетика, использование энергии ветра, солнца) экономически приемлемых параметров.

Смена ТУ совпадает со сменой инновационных волн Шумпетера. Согласно этой концепции, экономика развитых стран сейчас находится на рубеже зарождения нового – шестого технологического уклада.

Английский экономист К. Кларк и новозеландский экономист А. Фишер разработали теорию трех секторов. В основе этой теории лежит деление всех отраслей народного хозяйства на три большие группы, которые получили название «первичного», «вторичного» и «третичного» секторов. В первичный сектор включаются отрасли, связанные с произ-

водством, добычей и использованием естественных ресурсов (сельскохозяйственное производство, лесное и рыбное хозяйство); «вторичный сектор» состоит из отраслей обрабатывающей промышленности; «третичный» сектор включает отрасли услуг. В работе «Условия экономического прогресса» (1940) К. Кларк установил, что производство в каждом секторе подчиняется особым закономерностям развития. «Первичный» сектор развивается по закону убывающей доходности, вторичный – по закону возрастающей доходности; «третичный» сектор – одновременно по обоим законам.

**§ 4. Влияние характера специализации и концентрации
на формирование хозяйств рыночного и планового типа.
Тайна азиатского способа производства**

Анализ моделей, представленных на рис. 9.3, показал, что рыночный (основанный на ценах) и плановый (основанный на объемах) способы организации хозяйства определяются пропорцией между базовыми и пионерными секторами. В свою очередь, эта структурная пропорция зависит от целого ряда факторов. Кроме факторов, определяющих данную пропорцию, развитие производительных и потребительных сил порождает еще ряд факторов, которые варьируют и тоже определяют тип хозяйственной системы. Например, для эпохи до разделения труда это была делимость продукта.

Рассмотрим характеристики разделения труда, влияющие на возникновение хозяйственных систем товарного или планомерного типа (табл. 9.6).

1. Если мы берем межсистемное разделение труда, то первой характеристикой является специализация системы.

Принципиально хозяйственная система может специализироваться либо на производстве базовых, либо на производстве пионерных продуктов. В табл. 9.6 обозначена специализация на пионерных продуктах. Дело в том, что если некая хозяйственная система (допустим, национальная экономика) специализируется на базовых продуктах, то она является аутсайдером разделения труда. Как аутсайдер, она не может самостоятельно определить выгодный ей тип хозяйства (рынок, план). Рассматриваемая подсистема строит свою экономику по образу лидера – системы или систем, которые специализируются на пионерных продук-

тах. Именно поэтому специализация на пионерных продуктах – первое и самое важное условие возникновения как планового, так и рыночного хозяйства.

2. Вторая характеристика разделения труда в табл. 9.6 – наличие или отсутствие конкурентов. Если хозяйство специализируется на пионерных продуктах, то речь идет о конкурентах по производству именно этих пионерных продуктов.

Таблица 9.6

Характеристики разделения труда, влияющие на формирование типов хозяйственных систем

Характеристики	Возможные значения	
	Рынок	План
I. Место системы в межсистемном разделении труда		
1. Специализация системы	пионерный продукт	пионерный продукт
2. Конкуренты	скорее нет	скорее есть
3. Уровень открытости системы	высокий	низкий
4. Поставщики базовых ресурсов	конкуренты	монополист
5. Потребители пионерной продукции	конкуренты	монополист
II. Характеристики разделения труда внутри системы		
A. Характеристики, влияющие на пропорцию между базовым и пионерным секторами		
6. Удельная ресурсоотдача базового сектора	высокая	низкая
7. Масштаб базового сектора	большой	маленький
8. Удельная ресурсоемкость пионерного сектора	маленькая	большая
9. Масштаб пионерного сектора	маленький	большой
10. Темпы роста производительности в пионерном секторе	высокие	низкие
B. Характеристики, не влияющие на пропорцию между секторами		
11. Концентрация производства	низкая	высокая
12. Территориальная концентрация экономики	высокая	низкая

Характеристики	Возможные значения	
	Рынок	План
13. Специализация производства	предметная	технологическая
14. Территориальная специализация экономики	широкая	узкая
15. Производство пионерных продуктов	низкоспециализированное	высокоспециализированное
16. Соответствие между факторами производства	есть	нет
17. Рабочая сила	гибкая	жесткая
18. Масштабы и уровень неустранимой дифференциации условий производства и потребления	несущественные	существенные
19. Уровень устойчивости производства	высокий	низкий
20. Привлекательность пионерных продуктов для потребителей базового сектора	высокая	низкая
21. Удельный вес общественных продуктов	низкий	высокий
22. Отрицательные внешние эффекты	незначительные	значительные

Если некая хозяйственная система сконцентрировала у себя все производство пионерных продуктов и конкурентов у нее нет, то данная экономика вместе с поставщиками базовых ресурсов по сути превращается в единую систему, и ее функционирование в режиме рынка или плана будет определяться внутрисистемными характеристиками разделения труда (раздел II, табл. 9.6). К их рассмотрению мы перейдем позже.

Однако такое отсутствие конкурентов если и бывает, то редко. Гораздо типичнее ситуация, когда конкуренты есть.

Допустим ситуацию, представленную на рис. 9.4.

В нижней части рис. 9.4 графически представлена плановая хозяйственная система. В верхней части – ее конкурент – рыночное хозяйство. Если эти две системы конкурируют, значит, они должны иметь примерно одинаковые пионерные секторы ($CBDK = C'B'D'K'$). Отсюда, «верхняя» хозяйственная система имеет возможность поддерживать свой пионерный сектор за счет торговых сделок, ибо выручка ($ONMK$)

обеспечивает частным собственникам нормальную прибыль на капитал (LNMD). «Нижняя» хозяйственная система, конкурируя с «верхней», но имея при этом гораздо более скудный базовый сектор, может воспроизводить сопоставимый с конкурентом пионерный сектор только за счет плана. Если бы субъекты «нижней» хозяйственной системы попытались торговать друг с другом, то выручка (ON'M'K') начала бы стремиться к издержкам (OL'D'K').

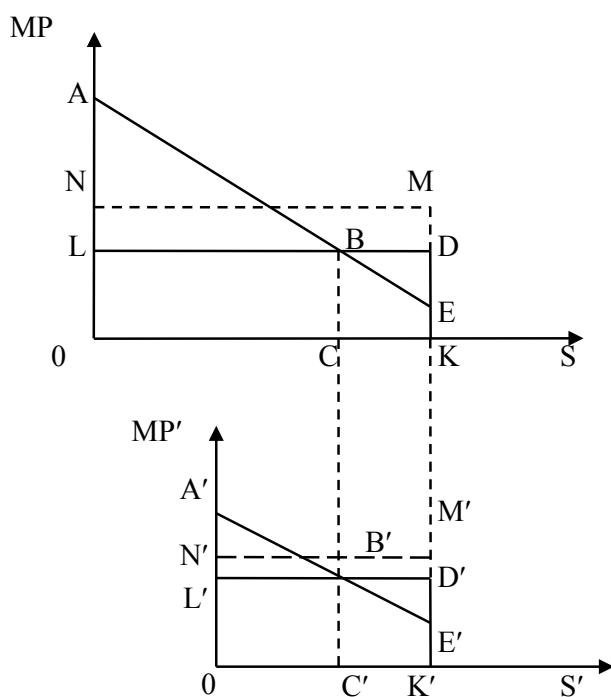


Рис. 9.4. Конкуренция рыночной и плановой хозяйственных систем

3. Третья характеристика, обозначенная в табл. 9.6, – уровень открытости системы. Он может быть высоким и низким.

Закрытость хозяйственной системы означает, что объем поступающих извне базовых продуктов и объем, поставляемых внешним системам пионерных продуктов, мал. Из этого вытекает, что рассматриваемое хозяйство не имеет большого внешнего притока базовых ресурсов за счет неэквивалентного обмена. Следовательно, для обеспечения пионерного сектора ресурсами данное хозяйство вынуждено будет увеличивать эксплуатацию своего собственного базового сектора экономики,

что, в свою очередь, возможно только за счет усиления плановых начал в экономике (рис. 9.5).

В верхней части рис. 9.5 изображена закрытая хозяйственная система. Ее базовые избыточные ресурсы (FAB) почти полностью расходуются на восполнение ресурсонедостаточности масштабного пионерного сектора (BDC). В результате выручка начинает стремиться к издержкам (линия НК сближается с линией FD). В нижней части графика представлена открытая хозяйственная система. Здесь часть пионерного сектора (MLK'C') подпитывается за счет внешнего притока базовых ресурсов. Оставшаяся часть (E'VLM) получает ресурсы за счет собственного базового сектора, не нарушая при этом механизма торговой сделки.

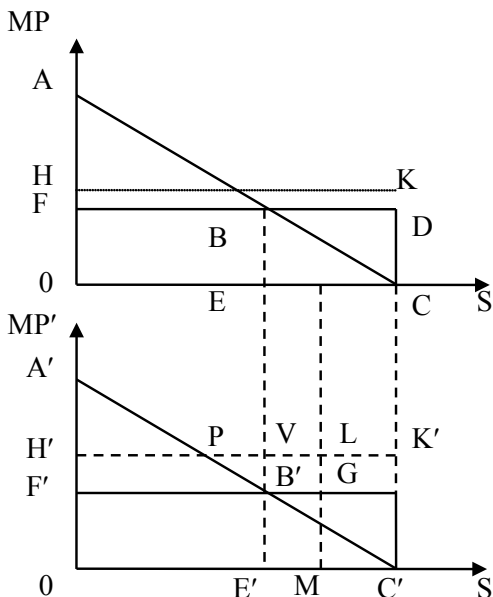


Рис. 9.5. Эффекты открытости и закрытости хозяйственной системы

4. Четвертая и пятая характеристики разделения труда иногда не различаются. Они не различаются в том случае, если поставщики базовых и потребители пионерных продуктов, производимых хозяйственной системой, – одни и те же субъекты. Но мы рассматриваем случай, когда эти субъекты разные.

Предположим, что хозяйственная система, специализирующаяся на производстве пионерных продуктов, приобретает извне необходи-

мый ей базовый продукт. Производителей этого базового продукта может быть много, но он может быть и один. Если производитель один, то при рыночной организации он будет монополистом и начнет завышать цены на свои базовые продукты. Это, в свою очередь, лишит дополнительных ресурсов пионерный сектор рассматриваемой хозяйственной системы. Такая ситуация может иметь два следствия.

Следствие № 1. Хозяйственная система, приобретающая базовый продукт у монополиста, постарается начать его производство у себя. Тогда мы попадаем в предшествующую ситуацию закрытой экономики.

Следствие № 2. Хозяйственная система постарается установить контроль над поставщиком базового продукта, вплоть до захвата и включения в свой состав. А это тоже означает усиление плановых тенденций.

5. Пятая характеристика (см. табл. 9.6) связана с поставками хозяйственной системой пионерных продуктов внешним потребителям. Если потребитель один, то он при торговых отношениях – монополист, значит, может занижать цены на покупаемые пионерные продукты. Далее все разворачивается так, как в предшествующем пункте.

Мы рассмотрели характеристики разделения труда, значимые в межсистемных отношениях. Теперь наша задача, взяв внешние по отношению к данной системе характеристики разделения труда как данные, – рассмотреть разделение труда внутри нее. Иначе говоря, мы переходим к анализу второго раздела табл. 9.6.

Прежде всего, необходимо еще раз подчеркнуть, что, если система специализируется на пионерных продуктах, это еще не означает, что внутри нее не может быть собственного базового сектора. Просто удельный вес пионерного сектора в такой системе выше, качество и разнообразие пионерных продуктов тоже выше. Роль внутреннего базового сектора тем более возрастает по мере роста закрытости системы.

В рамках второго раздела табл. 9.6 выделены еще два раздела. Первый их них объединяет характеристики внутрисистемного разделения труда, влияющие на пропорцию между базовым и пионерным секторами.

6. Начинаем анализ раздела А с удельной ресурсоотдачи базового сектора, которая при сквозной нумерации идет как шестая характеристика разделения труда (рис. 9.6).

Допустим, что в верхней части рис. 9.6 изображена некая эталонная хозяйственная система. Эта эталонная хозяйственная система имеет на отрезке ОР 5 субъектов хозяйствования. Каждый из этих пяти субъектов осуществляет затраты и получает результат. Например, затраты

субъекта № 1 – это столбик ОКWT. Результат субъекта № 1 – столбик OART. Соответственно, избыточные ресурсы, производимые субъектом № 1, равны прямоугольнику KARW. Мы исходим из того, что все субъекты эталонной системы имеют одинаковые затраты и результаты. Тогда при заданной величине пионерного сектора (PHLE) линия выручки (MN) демонстрирует нам нормальную прибыль на вложенные средства.

Посмотрим теперь на нижний график (см. рис. 9.6). Здесь количество субъектов в базовом секторе такое же, как и в эталонной системе. Пионерный сектор тоже ничем не отличается. Величина затрат у всех субъектов такая же, как и в эталонной системе. Если мы возьмем опять субъект № 1, то $O'K'W'T' = ОКWT$.

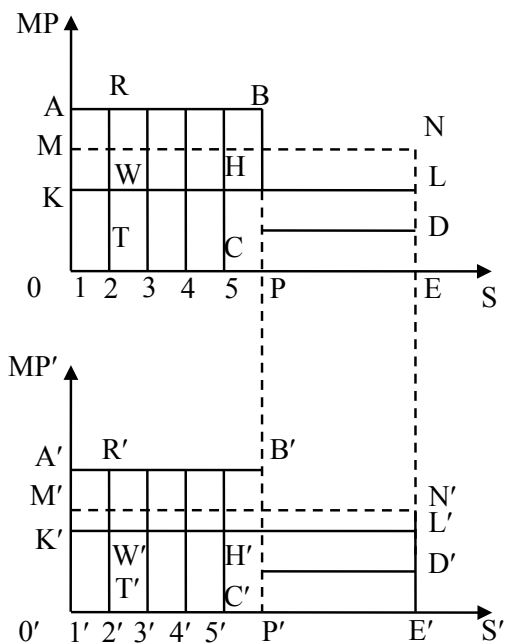


Рис. 9.6. Влияние удельной ресурсоотдачи базового сектора на формирование планового хозяйства

Принципиальное различие состоит в том, что все субъекты неэталонной системы выдают результат по стоимости меньший, чем эталонные субъекты: $O'A'R'T' < OART$. В результате $K'A'B'H' < KABH$, линия выручки ($M'N'$) начинает приближаться к затратам ($K'L'$). Значит, цена единицы изделия приближается к себестоимости. Функциониро-

вание такого хозяйства, как мы знаем, возможно только в условиях его плановой организации. Таким образом, низкий уровень ресурсоотдачи субъектов базового сектора является одним из условий возникновения и функционирования плановой экономики. Более высокая ресурсоотдача субъектов эталонной системы обусловлена, в свою очередь, всеми факторами, определяющими более высокий результат на единицу затрат. Это прежде всего: а) качество личного фактора производства; б) качество вещественных факторов производства.

7. Следующий фактор в табл. 9.6, определяющий возникновение плановой экономики, – масштабы базового сектора (рис. 9.7).

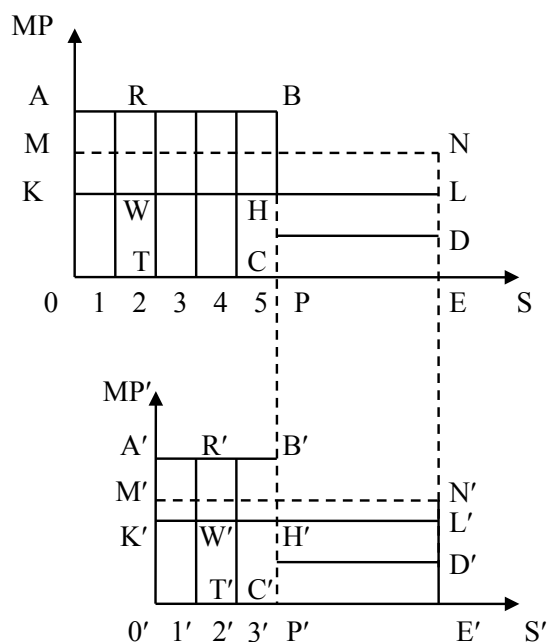


Рис. 9.7. Влияние масштабов базового сектора экономики на формирование планового хозяйства

По существу, случай, представленный на рис. 9.7, нами уже анализировался (см. рис. 9.4). Просто там акцент был сделан на конкуренцию различных систем, а здесь мы сосредоточиваемся на экономических отношениях внутри отдельной системы.

Если сравнивать ситуацию на рис. 9.7 с ситуацией на рис. 9.6, то будет видно, что, в отличие от рис. 9.6, ресурсоотдача каждого отдель-

ного базового сектора на рис. 9.7 на верхнем и нижнем графиках одинаковая ($OART = O'A'R'T'$; $OKWT = O'K'W'T'$). Возникновение планового хозяйства здесь связано с тем, что, хоть каждый экономический субъект и имеет хорошую ресурсоотдачу, субъектов этих существенно меньше, чем у верхней эталонной хозяйственной системы. Эталонная система имеет пять субъектов в базовом секторе, а неэталонная – только три. В итоге $KABH > K'A'B'H'$ при $PHLE = P'H'L'E'$ со всеми вытекающими последствиями.

Масштабы базового сектора связаны не с качеством личного и вещественного факторов производства, а с их количеством. Имеется в виду доступная системе рабочая сила, доступное количество средств труда, природные ресурсы, пригодные для вовлечения в хозяйственный оборот при данном уровне развития технологии.

8. Далее в табл. 9.6 следует такая характеристика труда, как удельная ресурсоемкость пионерного сектора. Действие этого фактора аналогично влиянию удельной ресурсоотдачи базового сектора хозяйства, только наоборот (рис. 9.8).

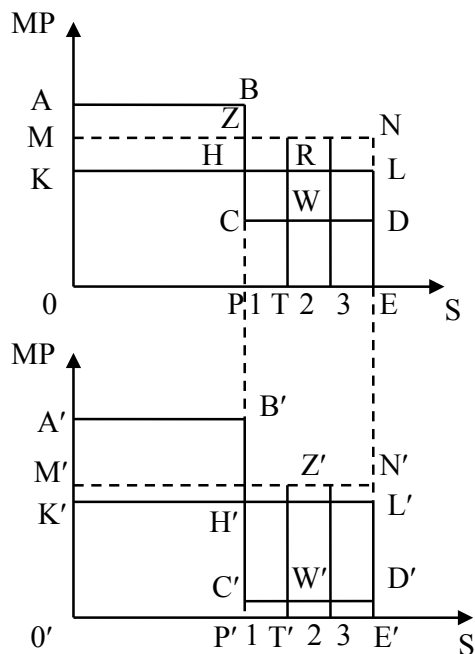


Рис. 9.8. Влияние удельной ресурсоемкости пионерного сектора на формирование планового хозяйства

В верхней части рис. 9.8 расположена эталонная хозяйственная система. Ее пионерный сектор представлен тремя субъектами. Возьмем субъект № 1. Его затраты по стоимости превышают результат ($PHRT > PCWT$), и это нормально для хозяйства, выпускающего пионерную продукцию. Затраты превышают результат и у двух других субъектов. Однако у каждого субъекта это превышение таково, что совокупная нехватка ресурсов в пионерном секторе ($CHLD$) может быть покрыта за счет имеющихся избыточных ресурсов базового сектора; плюс к тому всем субъектам пионерного сектора может быть обеспечена нормальная прибыль на капитал ($HZNL$).

На нижнем графике рис. 9.8 у трех субъектов пионерного сектора при одинаковых затратах гораздо более скромный результат ($P'C'D'E' < PCDE$). В результате потребность этих хозяйств в дополнительных ресурсах больше ($C'H'L'D' > CHLD$). Если учесть, что базовые секторы в сравниваемых подсистемах одинаковые, ресурсная нагрузка на базовый сектор в неэталонной подсистеме возрастает, линия выручки ($M'N'$) начинает стремиться к затратам ($K'L'$), и рассматриваемая экономика переходит в объемно-номенклатурный режим.

9. Масштабы пионерного сектора (см. табл. 9.6).

Действие этого фактора заключается в том, что в пионерном секторе неэталонной экономики ресурсоемкость каждого субъекта такая же, как и в эталонной. Однако субъектов этих больше. Так как пионерных субъектов больше, совокупная потребность пионерного сектора в ресурсах возрастает, что провоцирует возникновение планового хозяйства.

10. Темпы роста производительности в пионерном секторе хозяйства. Выделение этой характеристики разделения труда как отдельной основано на том факте, что пионерные продукты, по мере их освоения, превращаются в базовые. Предположим, что две конкурирующие экономические системы создали, каждая у себя, одинаковые пионерные секторы, что обусловило одинаковую ресурсную нагрузку на их базовые секторы, которые тоже одинаковые. Допустим также, что это нагрузка предполагала рыночную организацию хозяйства.

Однако первая система сумела сравнительно быстро повышать продуктивность в пионерном секторе и переводить пионерные продукты в разряд базовых. В результате освоение последующих пионерных продуктов не создавало дополнительной нагрузки на базовый сектор и подсистема продолжала работать в рыночном режиме.

Во второй системе трансформация пионерных продуктов в базовые шла заметно медленнее. Следовательно, не успев перевести старые пионерные продукты в разряд базовых, это хозяйство начало освоение новых пионерных продуктов. В итоге ресурсная нагрузка на базовый сектор стала возрастать, достигла критического предела и экономика стала плановой.

Мы изучили влияние пяти характеристик разделения труда (№ 6-10, табл. 9.6), которые определяют возникновение противоположных типов хозяйства через изменение пропорции между базовым и пионерным секторами хозяйства. Предположим, что рассмотренные пять характеристик сделали свое дело и между базовым и пионерным секторами экономики установилась определенная пропорция. Перейдем теперь к рассмотрению группы характеристик разделения труда, которые влияют на возникновение того или иного типа хозяйства при этой, уже установившейся, пропорции между секторами.

11. Уровень концентрации производства.

Высокая концентрация производства в условиях рынка порождает монополии. Монополии завышают цены, снижают объемы выпуска и тем самым снижают эффективность рынка. Вследствие этого монопольные предприятия подвергаются государственному регулированию, т.е. в экономике усиливается плановое начало.

Кроме того, что монополии вообще толкают экономику в сторону плана, немаловажным является то, в каком секторе эти монополии преобладают. Если высокомонополизированным оказывается базовый сектор, то монополисты завышают цены именно на базовую продукцию. Это препятствует перетоку избыточных ресурсов в пионерный сектор и требует жесткого планового вмешательства. Если же монополии преобладают в пионерном секторе, то завышенными оказываются цены на пионерную продукцию. Это облегчает пионерному сектору получение недостающих ресурсов, и усиление плана может в такой ситуации не потребоваться.

Концентрация производства оказывает еще одно влияние на тип экономики. Чем концентрированное производство, тем большие ресурсы необходимы для осуществления пионерного инвестиционного проекта. Если инвестиционные барьеры в экономике низкие, то освоение пионерных продуктов доступно отдельным субъектам (предприятиям). Если инвестиционные барьеры высокие, то отдельный субъект внутри подсистемы не может собрать ресурсы для их преодоления. В этой си-

туации государство, используя номенклатурно-объемный механизм, аккумулирует ресурсы в масштабах всей подсистемы и расходует их на осуществление дорогостоящего пионерного проекта (рис. 9.9, 9.10). Это свойство пионерного продукта аналогично свойству делимости продукта, о котором шла речь применительно к эпохе до разделения труда.

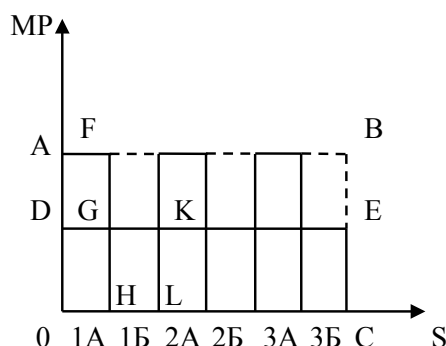


Рис. 9.9. Создание пионерных продуктов в условиях низкой концентрации производства

На рис. 9.9 мы видим хозяйственную систему, состоящую из трех субъектов разделения труда (1; 2; 3). Субъект № 1 произвел продукт стоимостью OAFH при помощи факторов производства стоимостью ODGH. Аналогичным образом поступили субъекты № 2 и 3. Реализовав свои продукты, они получили выручку, которая совпала со стоимостью реализованных продуктов (линия AB). Получив прибыль от реализации в размере DAFG, субъект № 1 вложил ее в освоение пионерного продукта. То есть в составе предприятия № 1 появилось новое подразделение 1Б, где идут эксперименты, но пока нет никаких результатов, имеющих стоимость. HGKL – это только затраты. Мы видим, что субъекту № 1 хватило прибыли для того, чтобы начать освоение пионерного продукта. Та же ситуация и у субъектов № 2 и 3.

Понятно, что если пионерные продукты может децентрализованно осваивать каждый субъект хозяйствования, экономика имеет предпосылки для рынка.

На рис. 9.10 положение совсем иное. Здесь пионерный продукт настолько концентрирован, что для его освоения нужны большие единовременные вложения в размере SKLM. Ни у одного частного предпринимателя, во-первых, нет средств для осуществления такого проек-

та, а во-вторых, нет желания ввязываться в столь дорогостоящее дело с неопределенными результатами. Поэтому для реализации проекта государство изымает прибыль частных лиц в размере $DABE$ и вкладывает в пионерный проект ($DABE = SKLM$). Начинается развитие по плану.

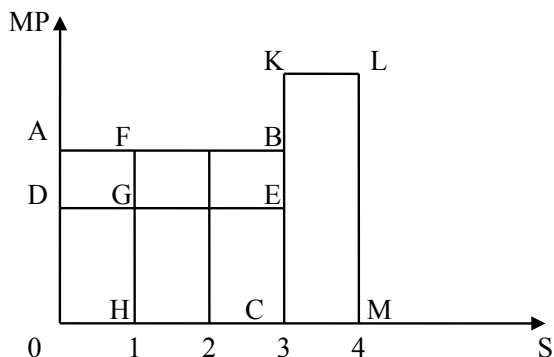


Рис. 9.10. Создание пионерных продуктов в условиях высокой концентрации производства

12. Характер территориальной концентрации производства и потребления. Можно предположить два основных варианта.

Вариант № 1: все производство и потребление сконцентрировано на компактной территории. Другая территория, относящаяся к данной системе, либо отсутствует, либо пустует.

Вариант № 2: пункты производства и потребления рассеяны и между ними большие расстояния.

В первом случае транспортные издержки оказываются низкими, во втором – высокими. Понятно, что во втором случае высокие транспортные издержки будут тормозить рынок и стимулировать план.

13. Характер специализации производства в подсистеме. Мы уже упоминали три основные формы специализации – предметная, поддетальная и технологическая. Рассмотрим крайние формы – предметную и технологическую (рис. 9.11, 9.12).

На рис. 9.11 и 9.12 в хозяйственной подсистеме производятся три продукта – А, В, С. Для производства этих трех продуктов используется три технологических передела – I, II, III. В результате в рассматриваемой подсистеме имеются девять центров переработки продукта, обозначенные арабскими цифрами.

На рис. 9.11 субъект α объединяет в себе весь технологический передел I, т.е. в нем сосредоточены первый, четвертый и седьмой центры переработки продукта. Субъекты β и γ объединяют переделы II и III. Это принцип технологической специализации, где субъекты хозяйствования специализируются не по продуктам, а по технологическим переделам.

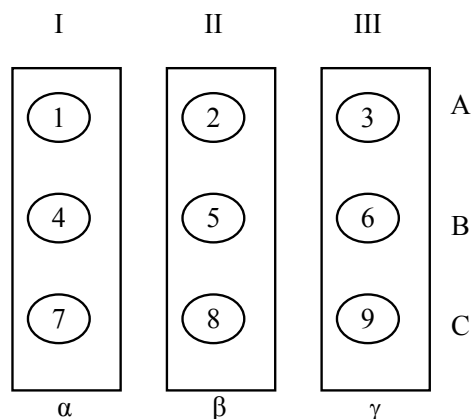


Рис. 9.11. Технологическая специализация

На рис. 9.12 субъект α сосредоточил в себе все три технологических передела, но только в части производства продукта А. Субъекты β и γ полностью охватили производства продуктов В и С. Это предметная специализация.

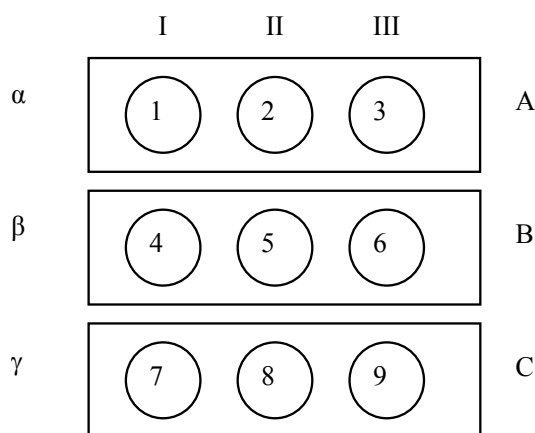


Рис. 9.12. Предметная специализация

Интересующее нас различие технологической и предметной специализаций состоит в том, что при технологической специализации взаимозависимость между субъектами α , β и γ выше.

Тесная взаимозависимость между субъектами усиливает влияние монополизации, уже рассмотренное нами. Поэтому, если в хозяйственной подсистеме преобладает технологическая специализация, она начинает тяготеть к плану, а не к рынку.

14. Характер территориальной специализации производства. Допустим, исходя из только что сказанного, пункты производства и потребления рассеяны по большой территории. Однако при такой территориальной концепции производства возможна его различная специализация.

Вариант № 1. В каждом отдельном пункте производства и потребления сосредоточены разнообразные виды производства. Иначе говоря, этот пункт имеет широкую специализацию. Здесь производящие и потребляющие субъекты могут обмениваться между собой многими видами продукции и избегать тем самым высоких транспортных затрат. Такая специализация ослабляет действие низкой территориальной концентрации и создает предпосылки для рынка.

Вариант № 2. Каждый пункт производства и потребления высокоспециализирован, т.е. производит какой-то один продукт. Такая узкая специализация усиливает фактор низкой территориальной концентрации и толкает организацию хозяйства в сторону плана.

15. Сильное влияние на тип хозяйственной подсистемы может оказать специализированность пионерных продуктов. Если пионерные продукты не отличаются от базовых радикально, то субъекты, производящие определенные базовые продукты, могут наладить производство пионерных продуктов на своих же предприятиях. Однако если пионерные продукты носят принципиально иной, чем базовый, характер, то производить их можно только на специализированных предприятиях. Первая ситуация, как вы понимаете, способствует рынку, вторая – стимулирует план.

16. Соответствие между факторами производства. Как уже было разобрано, самыми абстрактными группами факторов производства являются рабочая сила и средства производства. Они всегда задействованы в процессе производства в определенной пропорции. Может быть много рабочей силы и мало средств производства, может быть наоборот – мало рабочей силы и много средств производства. Различия в этой пропорции рассматриваются здесь при заданном уровне развития факторов производства.

Если рабочей силы по отношению к средствам производства очень много, то возможны два основных варианта.

Вариант № 1. Центральная власть, используя плановый механизм, равномерно распределяет многочисленную рабочую силу по имеющимся средствам производства с тем, чтобы каждый работник имел возможность заработать себе на жизнь.

Вариант № 2. Центральная власть посредством номенклатурно-объемного механизма изымает часть произведенного продукта у тех, кто средствами производства владеет, и у тех, кто их непосредственно использует, и обеспечивает существование той части рабочей силы, которая в силу своей избыточности не задействована в производстве.

И в этом и в другом случае мы имеем усиление плана в экономике.

Если рабочей силы по отношению к средствам производства слишком мало, то центральная власть может оказаться вынужденной посредством номенклатурно-объемного механизма прикреплять дефицитную рабочую силу к данным конкретным средствам производства с целью нормального соотношения между базовым и пионерным секторами хозяйства.

17. Рабочая сила может быть гибкой или жесткой. Гибкая рабочая сила предполагает синхронные изменения динамики численности занятых и объемов производства. Жесткая рабочая сила не предполагает синхронных изменений указанных параметров.

К основным факторам гибкости рабочей силы можно отнести: а) территориальную мобильность; б) профессионально-квалификационную мобильность; в) нетребовательность к содержательности и условиям труда; г) способность длительное время пребывать в безработном состоянии. Факторы жесткости занятости являются обратными по отношению к факторам гибкости.

Гибкая занятость способствует устойчивому получению нормальной прибыли и, значит, устойчивому накоплению ресурсов, следовательно, такая система будет функционировать по рыночному варианту. Жесткая занятость делает прибыль неустойчивой, а значит, и возможности получения прибыли и накопления становятся более неопределенными. Отсюда возникает потребность в плановых механизмах.

18. Масштабы и уровень неустранимой дифференциации условий производства и потребления. Основная неустранимая дифференциация существует между базовыми и пионерными продуктами, и мы ее уже основательно изучили. Однако существенная дифференциация условий

хозяйствования может иметь место и внутри базового сектора экономики. Целый ряд субъектов базового сектора может своими результатами либо вообще не покрывать затраты, либо давать слишком маленький избыток. Если данной базовой продукции много по отношению к потребности в ней, то такие малорентабельные или убыточные производства целесообразно ликвидировать, и лучшее для этого средство – рыночная конкуренция.

Но если данного вида продукции мало, да еще к тому же хозяйственная система работает в закрытом режиме, ликвидация малоэффективных базовых производств становится невозможной.

В случае, когда таких неэффективных, но необходимых субъектов становится слишком много, они создают ресурсную перегрузку для эффективных базовых производств, и возникает плановое хозяйство.

19. Уровень устойчивости производства.

Этот фактор по существу повторяет предыдущий только во временном аспекте. Представим, что не отдельные хозяйства подсистемы убыточны и питаются за счет прибыльных, а в различные периоды времени вся подсистема производит то много, то мало. Такая ситуация особенно характерна для примитивных экономик, сильно зависящих от природы. Для того чтобы нейтрализовать последствия таких скачков производства, центральная власть должна: а) уравнилельно распределять внезапно сократившийся продукт с целью обеспечения прожиточного минимума; б) в периоды роста производства изымать излишки для образования резервов.

И то и другое предполагает использование номенклатурно-объемного механизма.

20. Привлекательность пионерных продуктов для потребителей базового сектора. Пионерные продукты, как мы уже выяснили, не входят в число продуктов жизнеобеспечения. Это является одной из причин их стоимостной убыточности. Однако для производства и потребления пионерных продуктов в условиях рынка нужно, чтобы покупатели заплатили за них такую цену, которая покрывала бы затраты и обеспечивала производителям нормальную прибыль. Это возможно только тогда, когда цена пионерных продуктов поднимется выше их стоимости. Возникает вопрос, что может побудить покупателей заплатить цену, превышающую объективную полезность, которая присуща этим продуктам? Побудить могут два обстоятельства. Во-первых, пионерный продукт должен быть одновременно предметом роскоши, и, во-вторых, у поку-

пателя должно быть много денег. Богач, приобретая предмет роскоши, оплачивает и высокие затраты на производство пионерного продукта.

Таким образом, если в структуре пионерного сектора преобладают продукты, привлекательные для богатых классов общества, экономика может развиваться на рыночной основе. Производители пионерных продуктов получают ресурсы базового сектора на основе торговых сделок.

Но представим себе, что пионерные продукты не являются предметами роскоши. Допустим, это фундаментальные научные разработки, убыточные новейшие технологии и т.д. Такие пионерные продукты не обладают привлекательностью для потребителя, и реализовать их на рынке, да еще и по завышенным ценам, невозможно. Если в составе пионерного сектора доминируют такие непривлекательные продукты, становится необходимой его плановая поддержка.

21. Удельный вес общественных продуктов в общей массе производимых и приобретаемых продуктов.

Все продукты можно разделить на частные и общественные. Выделяют два критерия такой классификации (рис. 9.13):

- предельные издержки обеспечения;
- издержки исключения.

	Издержки исключения высокие	Издержки исключения низкие
Предельные издержки обеспечения высокие	Промежуточный вариант	Частные продукты
Предельные издержки обеспечения низкие	Общественные продукты	Промежуточный вариант

Рис. 9.13. Разделение продуктов на общественные и частные

Под предельными издержками обеспечения понимаются затраты на предоставление этого продукта дополнительному индивиду. Скажем, затраты на передвижение по пустынному шоссе еще одного человека практически равны нулю, а затраты на предоставление отдельной квартиры еще одному человеку большие.

Издержки исключения подразумевают все потери общества, связанные с недопущением бесплатного потребления индивидом данного продукта. Попытка организовать салют так, чтобы смотреть его можно

было только по билетам, обойдется очень дорого. Проще оплатить салют из бюджета.

В итоге производство и потребление общественных продуктов эффективнее организывает государство. Поэтому если в структуре разделения труда удельный вес общественных продуктов растет, то и роль плана в экономике усиливается.

22. Внешние эффекты (экстерналии).

Внешние эффекты от деятельности того или иного экономического субъекта могут быть положительными и отрицательными. Обычный пример отрицательного внешнего эффекта – загрязнение окружающей среды каким-либо предприятием. Спрашивается, кто будет осуществлять мероприятия и, соответственно, нести издержки по восстановлению природной среды?

Экономист Р. Коуз сформулировал теорему, согласно которой частные лица могут договориться и превратить внешние эффекты во внутренние. Однако практика показывает, что трансактные издержки на выработку таких коллективных решений часто оказываются слишком высокими. Поэтому в действительности ликвидацию существенной доли отрицательных экстерналий берет на себя государство. Отсюда если в хозяйственной подсистеме число отрицательных экстерналий растет, то и роль плана тоже растет.

Мы исследовали влияние отдельных характеристик разделения труда на тип экономики. Но в реальности все эти характеристики действуют не по отдельности, а вместе. При этом, существуя вместе, эффекты их действий либо складываются и взаимно усиливаются, либо погашаются.

Представим себе хозяйственную систему, которая специализируется на пионерных продуктах, конкуренты не навязывают ей огромный по отношению к ее базовому сектору пионерный сектор; подсистема открыта, ее поставщики и покупатели конкурируют между собой; удельная ресурсоотдача и масштабы собственного базового сектора высоки; удельная ресурсоемкость и масштабы пионерного сектора, наоборот, низки; уровень концентрации производства низкий, специализация же предметная и позволяет субъектам экономики самим осваивать пионерные продукты и т.д. Понятно, что такое сочетание характеристик разделения труда максимально благоприятно и одновременно требует рыночного хозяйства.

Но представьте те же характеристики разделения труда с противоположным значением (кроме первой). Они с неизбежностью обусловят плановое хозяйство.

Наконец, попробуйте мысленно сочетать одну характеристику разделения труда с одним значением, а другую – с противоположным. Вы получите сложнейшую комбинацию, требующую определенной смеси рынка и плана. Самым сложным пунктом является моделирование смешанных типов хозяйства.

Вернемся к материалу второго параграфа второй главы. Там говорилось о том, что еще К. Маркс обратил внимание на так называемый азиатский способ производства, который существовал параллельно европейскому рабовладению, феодализму и капитализму и экономический смысл которого так и не был раскрыт ни Марксом, ни его последователями, ни кем бы то ни было еще.

Теперь мы располагаем необходимой теорией, которая позволяет раскрыть тайну азиатского способа производства. Маркс определил способ производства как единство производительных сил и производственных отношений. Так как концепция данного учебника состоит в том, что продукт – это процесс не только производства, но и потребления, то вернее говорить о способе производства и потребления, который представляет собой единство экономических сил и экономических отношений.

Приступая к изучению евразийской политической экономии, мы начали с того, что на евразийском пространстве продукт как единый всегда доминировал по отношению к многим продуктам, из которых он складывается.

Продукт в ходе его изучения показал себя как единство экономических сил и экономических отношений. Следовательно, евразийское доминирование одного над многим должно проявиться в экономических силах и экономических отношениях.

Если брать экономические силы, то они в ходе своего развития воплощаются в разделении труда. Разделение труда – это по существу разделение продукта на отдельные специализированные процессы производства и потребления. Однако распадение на специализированные процессы есть одновременно их связывание в единую систему. Поэтому разделение труда имеет две стороны: а) разделенность, б) связанность, единство. Одна из этих сторон в конкретном хозяйстве всегда доминирует. От чего это зависит? Это зависит от характера развития производительных и потребительных сил, который находит свое воплощение в характеристиках разделения труда, которые мы только что рассмотрели. Посмотрим еще раз на табл. 9.6. Тот набор характеристик разделения труда, который предполагает рынок, дает нам систему разделения труда, где доминирует

разделенность. Здесь отдельные звенья разделения труда важнее разделения труда как целого. Точнее сказать, здесь отдельные звенья разделения труда таковы, что целое обеспечивается автоматически.

Теперь рассмотрим в табл. 9.6 набор характеристик разделения труда, которые предполагают план. Эти характеристики таковы, что разделение труда как единая система важнее, чем его отдельные звенья. Отдельные звенья разделения труда здесь возникают и исчезают, исходя из задач сохранения и развития разделения труда как целого.

Именно этот второй набор характеристик разделения труда и означает азиатский способ производства.

Если смотреть со стороны экономических отношений, то характер развития экономических сил, выражающийся в изложенном выше наборе характеристик разделения труда, предполагает отношения плана. А отношения плана, как мы выяснили, – это номенклатурно-объемные отношения. Поэтому азиатский способ производства, рассматриваемый со стороны экономических отношений, – это система номенклатурно-объемных отношений.

Исторически античное рабство, европейский феодализм и европейский капитализм – это процесс развития товарности (рынка) до состояния капитала.

Развитие же азиатского способа производства – это развитие планомерности до состояния плана. Высшей формой развития планомерности в XX в. была экономика Советского Союза. Поэтому реальный социализм – это не первая фаза коммунизма, а азиатский способ производства, достигший на индустриальной стадии уровня плана.

В чистом виде азиатский способ производства – это план. Однако, как отмечалось, характеристики разделения труда могут получить такую конфигурацию, что план будет перемешан с рынком. Но если в этой смеси все же будет доминировать план, это все равно будет азиатский способ производства в более завуалированной форме.

ГЛАВА 10. СОБСТВЕННОСТЬ В ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМАХ ЕВРАЗИЙСКОГО ТИПА

§ 1. Собственность: понятие, типы и формы

Ответить на поставленный вопрос, что такое собственность, сразу и просто – невозможно, так как собственность – это фундаментальная

категория, которую следует рассматривать во многих аспектах. На протяжении всей истории человечества отношения собственности играют ключевую роль и определяют тенденции развития общества. С момента становления гуманитарного знания отношения собственности стали объектом и предметом внимания ученых, их исследованию посвящены многочисленные работы выдающихся мыслителей – философов, юристов, историков, экономистов. В различных своих аспектах проблема собственности затрагивалась в трудах Ж.Ж. Руссо, Д. Локка, Д. Юма, Ш. Летуэрно, П. Лафарга, П.Ж. Прудона, М. Штирнера, Дж.Ст. Милля, Л. Вальраса, Г. Джорджа, Ф. Ницше, Г. Гегеля и др. Все они были едины в понимании собственности как основы основ экономической, политической и социальной жизни любого общества. Однако при едином понимании собственности как основы существуют различные подходы как к самой категории собственности, так и к ее происхождению и той роли, которую она играет в современном обществе. Понятие собственности принято рассматривать в экономическом и правовом плане.

Рассмотрим сначала собственность как экономическую категорию.

Анализ научных представлений о собственности как экономической категории позволяет выделить два различных подхода в теоретическом исследовании проблемы собственности: марксистский и маржиналистский. Их сравнительный анализ показывает, что собственность, в экономическом смысле, в обеих теориях рассматривается как явление, характеризующее те или иные способы организации экономической деятельности, как категория системообразующая. Связанным с проблемой собственности оказывается вопрос об экономической эффективности, т.е. вопрос о том, какие факторы позволяют увеличить благосостояние как общества в целом, так и отдельных его членов. Среди таких факторов оказывается структура экономических взаимодействий, которая посредством тех или иных отношений собственности разделяет общество на слои, группы, классы, различающиеся по роли в организации хозяйственного процесса и, соответственно, по размерам располагаемой ими доли в создаваемом всем обществом продукте.

Однако длительное сосуществование марксистской и маржиналистской политической экономии показало, что у них принципиально разное отношение к собственности как в смысле трактовки ее сущности, так и с точки зрения обоснования ее исторической роли и форм.

Маржиналистское направление увековечивает одну из исторических форм собственности – частную собственность, видя в ней выра-

жение «естественного права», институт божественного происхождения, неотделимый от человеческой цивилизации, неразрывно связанный с товарно-денежными, рыночными отношениями. Если и признается история ее развития, то лишь в том смысле, что цивилизации предшествовало первобытное, стадное состояние, для которого только и характерна общая собственность.

Концепции, разработанные в соответствии с методологическими требованиями маржиналистского направления, раскрывают лишь отдельные аспекты проблемы собственности (как правило, организационно-правовые отношения собственности), но чрезмерно упрощают или вообще игнорируют многие другие грани данной проблемы (например, объективные основы экономических явлений), которые невозможно проследить без привлечения познавательных методов марксистской политэкономии, с которой правильнее всего связывать возникновение самого направления экономического анализа собственности.

Марксизм исходит из принципа естественно-исторического развития отношений собственности и смены ее форм, адекватных различным способам производства, общественным формациям. В силу этого ни одна из известных человечеству форм собственности не может рассматриваться как единственная в своем роде, присущая изначально природе человека форма присвоения материальных благ и услуг.

К. Маркс сформулировал ряд фундаментальных положений, которые в дальнейшем стали теоретической основой исследования социально-экономического содержания собственности. Марксистская теория рассматривает ее как определенное социальное отношение между людьми, которое развивается в соответствии с изменениями социально-экономических условий жизни общества. Собственность характеризует положение отдельных групп в производстве и взаимоотношения между ними. К. Маркс, приравнивая собственность в широком смысле ко всей системе производственных отношений, писал, что вопрос собственности всегда был жизненным вопросом того или другого класса.

В марксистской теории в отношениях собственности определяющую роль играет собственность на средства производства – т.е. то, кому она реально принадлежит. Именно это определяет, каким образом происходит соединение личного фактора, т.е. рабочей силы, со средствами производства. Собственно, характер такого соединения и представляет собой критерий различия способов производства между собой (рабовладения, феодализма, капитализма). Следовательно, собственность как экономическая категория отражает особенности соединения факторов производства.

Присвоение выражает экономическую связь между людьми, и она отражает их отношения к вещам как к своим. Присваивать – значит обрести что-то в свою власть, в свою принадлежность. Любой процесс производства можно рассматривать как присвоение людьми средств производства в целях удовлетворения своих потребностей. Присвоение выражается в том, что никто не может использовать ни факторы производства, ни его результаты без вступления в отношения собственности. Однако отношения собственности основываются не только на присвоении, следует учитывать обратный процесс – отчуждение. Отчуждение – это лишение данного лица возможности использовать данный объект для производства или потребления.

Юридическое понимание собственности строится на положениях теории прав собственности.

Теория прав собственности получила свое развитие в 60–70 гг. XX в. и выделилась в особый раздел экономической теории, который изучает институциональную среду деятельности экономических организаций в частном секторе экономики и акцентирует внимание на выигрыше благосостояния, которое удастся получить благодаря четкой спецификации прав собственности.

Методологической особенностью теории прав собственности является то, что она смогла соединить в себе правовое и экономическое понятие собственности. К ученым, которые занимались разработкой вопросов собственности в рамках теории прав собственности, следует отнести Р. Коуза, Г. Демсеца, А. Алчиана, О. Уильямсона, Дж. Мура, Й. Барзела и др.

Теория прав на первое место ставит термин «отношения» между людьми. Отношения подразумевают под собой определенные действия, которые индивид может совершать с вещами (ресурсами), находящимися в его распоряжении. Поэтому в данной теории понятие «собственность» трансформировалась в понятие «права собственности».

Уже ставшее классическим определение прав собственности, данное Г. Демсецем, звучит следующим образом: «Под правом собственности понимаются санкционированные поведенческие отношения между людьми, которые возникают в связи с существованием благ и касаются их использования»¹.

¹ Demsetz H. Toward a theory of property rights // American Economic Review. – 1967. – V. 57. – N 2.

Под системой прав собственности А. Алчиан понимает «совокупность методов предоставления конкретным индивидам “полномочий” выбирать любой способ использования конкретных благ из класса незапрещенных способов использования этих благ»¹.

Следует обратить внимание на то, что во всех определениях понятие собственности рассматривается как непосредственные отношения между людьми. И собственностью считается не само благо, а право пользования данным благом. Кроме того, права собственности должны быть четко определены, т.е. индивид должен знать, какие действия он может совершать, какие у него существуют гарантии защиты своих прав и какие нормы (законы) ограничивают его поведение.

Согласно новой институциональной теории, система прав собственности – это множество норм, которые регулируют доступ к редким ресурсам. Поэтому отношения собственности можно определить как фактически действующую в обществе систему исключений из доступа к материальным и нематериальным ресурсам. Таким образом, представители теории прав собственности исходили из относительной редкости, ограниченности ресурсов.

Права собственности – это «правила игры», принятые обществом. Именно они определяют, каким образом в обществе осуществляются процессы предложения и спроса. Они представляют собой поведенческие отношения между людьми по поводу использования различных благ в рамках законов, традиций, обычаев и моральных принципов, которые и определяют их права собственности. Участники данных отношений (люди, организации) должны соблюдать эти нормы или нести издержки по их несоблюдению. Действующие в обществе права собственности порождают определенные ожидания людей, которые вызывают соответствующие действия. С точки зрения индивидуальных агентов, права собственности определяются как «пучки правомочий» на принятие решений по поводу того или иного ресурса. Каждый такой пучок может расщепляться, так что одна часть правомочий начинает принадлежать одному человеку, другая – другому.

Права собственности обладают свойством исключительности, могут быть специфицированы и размыты. Специфицировать право собственности – значит выявить круг правомочий, которые может осуществить индивид. Спецификация прав собственности способствует созда-

¹ Цит. по: Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты. – М.: Дело, 2001.

нию устойчивой экономической среды, уменьшая неопределенность и формируя у индивидуумов стабильные ожидания относительно того, на что они могут рассчитывать в отношении с другими экономическими агентами. Спецификация права собственности, или установление, происходит в соответствии с существующими правовыми традициями. В связи с чем можно выделить два подхода к формированию прав собственности, которые сложились в разных обществах и странах.

1. Кодекс Наполеона, который лег в основу гражданских кодексов многих европейских государств, где право собственности рассматривалось как единое, неделимое и неограниченное. Это предполагало, что собственность находится в руках только одного человека, который имел право владеть (*usus abusus*), пользоваться (*usus fructus*) и распоряжаться (*usus*) имуществом.

2. Общее право, основанное на английской правовой традиции, рассматривает право собственности как сложный пучок правомочий, где правомочия на один и тот же ресурс могут принадлежать нескольким индивидам. В данном случае спецификация права собственности предполагает, что за каждым правомочием закреплен конкретный собственник и доступ к нему других собственников жестко ограничен.

Наиболее полный перечень прав собственности был предложен английским юристом А. Оноре, который включает в себя 11 элементов и дает огромное количество комбинаций (1,5 тыс.) (табл. 10.1).

Таблица 10.1

Правомочия собственника по классификации А. Оноре

Право владения	Возможность осуществлять физический контроль над вещью
Право пользования	Извлечение из вещи некоторой выгоды
Право управления или распоряжения	Возможность определения направления использования вещи, круга лиц и порядка доступа к ресурсу
Право на доход	Получение выгоды от непосредственного пользования вещью (неявный доход) или пользования вещью другими индивидами (доход в денежной или натуральной форме)
Право на капитал (капитальную стоимость)	Возможность дарения, продажи, изменения формы или уничтожения блага
Право на безопасность	Гарантирует иммунитет от экспроприации

Право на передачу вещи по наследству	
Бессрочность	Отсутствие временных границ в осуществлении правомочий
Запрет вредного использования	Невозможность использования вещи так, чтобы это наносило вред другим агентам, их имуществу.
Ответственность в виде взыскания	Возможность отчуждать вещь в уплату долга
Конечные (остаточные) права	Конечный контроль над вещью, который остается, когда реализованы другие правомочия относительно нее

Западные и отечественные экономисты рассматривают менее широкий набор правомочий, предложенный С. Пейовичем. Согласно ему, право собственности на имущество включает следующие правомочия:

- 1) права пользования имуществом;
- 2) права пожинать приносимые им плоды;
- 3) права изменять его физическую форму и субстанцию;
- 4) права передавать его другим лицам по взаимно согласованной цене.

В том случае, если права собственности неточно установлены и плохо защищены или попадают под разного рода ограничения, происходит их размывание. Какое бы конкретное обличие не принимало размывание, оно означает наличие ограничений на право владельца изменять форму, местоположение или субстанцию имущества и передать все свои права на взаимоприемлемых условиях.

Наличие прав собственности служит следующим целям:

1. Создают стимул для производства, давая возможность экономическому агенту использовать право на получение дохода от владения своим имуществом, и выступают стимулом для долгосрочных инвестиций.

2. Права собственности препятствуют расходованию ресурсов на то, чтобы отобрать вещь у других или защитить ее от посягательств других лиц.

3. Права собственности способствуют обмену и торговле. В результате ресурс переходит к тому агенту, для которого он более ценен, и в итоге повышается общественное благосостояние.

Мы изучаем экономику евразийского типа. Возникает вопрос, какая собственность присуща этому типу хозяйства? Из трех рассмотренных

теорий собственности – маржиналистской, марксистской и неинституциональной – на поставленный вопрос помогает ответить марксистская и неинституциональная. Маржинализм, с его постулатом вечности и абсолютности индивидуальной частной собственности, существующей на Западе, оказывается бесполезным.

В марксизме существует, как отмечалось, плодотворная идея исторической смены типов собственности. Правда, в марксизме в эту историческую смену собственности не вписывается все тот же азиатский способ производства.

Неоинституционализм в целом, как показано выше, исследует индивидуальную частную собственность западного типа. Однако в рамках этой теории есть и более широкий взгляд на проблему.

Например, Г. Демсец выделил три режима собственности, исходя из возможности доступа к ресурсам. Наибольшей степенью исключительности обладает частная собственность. При частной собственности исключительные права совершать правомочия в отношении имущества принадлежат индивиду или группе индивидов. При коммунальной собственности существует ограниченный круг лиц, которые имеют доступ к ресурсу и контролируют его использование. Если права принадлежат государству, а точнее тем, кто им управляет, тогда возникает государственная собственность. В ситуации, когда исключительными правами собственности не обладает никто, возникает общая собственность.

Та или иная форма собственности существует до того времени, пока издержки по обеспечению защиты исключительных прав ниже, чем получаемые от них выгоды. Издержки обеспечения прав собственности снижаются в том случае, если формальные и неформальные нормы соответствуют друг другу. В противном случае в обществе возникают острые социальные конфликты.

Историко-логический процесс развития отношений собственности. По мере развития общества совершенствовались и отношения собственности, принимая самые разнообразные организационные образования: типы и формы.

Под **типом** собственности понимается качественно особый этап в развитии собственности, а под ее **формой** – специфический характер принадлежности материальных факторов и результатов общественного производства его основным субъектам. Типы и формы собственности представлены на рис. 10.1 и 10.2.

Первобытнообщинная	
Рабовладельческая (товарная)	Рабовладельческая (планомерная)
Феодальная (товарная)	Феодальная (планомерная)
Капиталистическая (рыночная)	Социалистическая (плановая)
Коммунистическая	

Рис. 10.1. Типы собственности

Индивидуальная частная
Общая частная
Общественная

Рис. 10.2. Формы собственности

Тип и форма собственности находятся в непосредственной зависимости, предопределяются конкретно-историческими условиями общественной жизни. При этом тип собственности обусловлен существованием определенной социально-экономической системы. Такая классификация типов собственности называется формационной. Чтобы понять содержание рис. 10.1, необходимо вспомнить материал второй главы учебника. Там критикуется ортодоксальная марксистская теория формаций и предлагается модификация формационного подхода, представленная на рис. 2.4. Содержание рис. 10.1 напрямую вытекает из рис. 2.4.

На рис. 2.4 первой общественно-экономической формацией выступает первобытнообщинная, а на рис. 10.1 обозначен первый тип собственности – первобытнообщинная собственность. Однако говорить об этом типе собственности логично только с очень большими оговорками. Конечно, мы можем заявить, что формирующийся чуть-чуть-человек, пытаясь производить и потреблять продукт, был чуть-чуть-собственником. Но задумаемся, отличалась ли в те далекие времена собственность дикого человека (рода) от производства и потребления дикого человека? Нет, не отличалась. Собственность появилась как нечто отличное от производства и потребления только тогда, когда человек, обладая

продуктом, мог не производить и не потреблять. Скажем, вы являетесь собственником участка земли и в данный момент не производите на нем ничего и не потребляете его как средство производства. Однако как собственник вы можете сказать: «Все вон! Это моя земля!». Возможна ли такая ситуация в родовой общине? Конечно, нет. Пока ты роешь в данном месте корни, никто тебя гнать не будет. Но ты закончил, и в этом же месте имеет право рыть любой другой. Причем разницы между тобой и тем другим нет никакой.

Рассуждаем дальше, если производство и потребление продукта и собственность в эпоху до разделения труда совпадали, то что было актуальнее для рода – произвести и потребить продукт или выяснение вопроса, является ли род собственником этого продукта? Конечно, первое важнее. Поэтому собственность в первобытном обществе была, но как нечто потенциальное, зачаточное, не влияющее активно на хозяйственную деятельность. Что касается собственности рода на землю, то такой тоже не было, ибо род единичен. Не члены рода не считались людьми. Бушмены своих дальних соседей называли животными без копыт. А с животными в отношении собственности никто не вступает. И только в эпоху разделения труда происходит великая трансформация: производимый и потребляемый продукт становится собственностью.

Но все же какой была эта потенциальная, еще не развившаяся первобытная собственность? Она была общественной (см. рис. 10.2). Однако надо конкретно понимать, в чем смысл слова «общественная». На рис. 2.4 первобытная формация обозначена как содержащая в себе товарное и планомерное начала. С точки зрения собственности это значит, что общественная собственность есть единство индивидуальной частной собственности и общей частной собственности.

Каждый отдельный родич в рамках этого единства владел одновременно как своим индивидуальным продуктом (индивидуальная частная собственность), так и продуктом всего рода (общая частная собственность). Род в целом, опять же в рамках вышеозначенного единства, одновременно владел как всем своим продуктом как целым (общая частная собственность), так и индивидуальным продуктом каждого родича (индивидуальная частная собственность).

В эпоху разделения труда (см. рис. 2.4) потенциальные моменты индивидуальной частной собственности и общей частной собственности, находящиеся в единстве, во-первых, из потенциальных превращаются в актуально существующие и, во-вторых, обособляются друг от

друга. Эта актуализация и обособление впервые обнаруживают себя в рабовладельческой общественно-экономической формации.

Рабовладельческая формация сделала продукт собственностью. Но рис. 2.4 и 10.1 показывают, что рабство существовало в двух формах – античное рабство (принцип товарности) и азиатское рабство (принцип планомерности). Соответственно, собственность на рабов тоже существовала в двух формах. Античное рабство – индивидуальная частная собственность на рабов. Отсюда античная демократия. Азиатское рабство – общая частная собственность на рабов. Общая в том смысле, что классом рабовладельцев здесь выступали не отдельные рабовладельцы, а государственная бюрократия. Использовала же она для осуществления своего права собственности древний, примитивный номенклатурно-объемный механизм.

Феодальная формация, в зависимости от типа организации общественного производства, делится на европейский феодализм (товарный принцип) и на азиатский феодализм (планомерный принцип).

Соответственно, в условиях европейского феодализма постепенно утверждается право индивидуальной частной собственности на землю.

Азиатский феодализм представляет собой корпорацию чиновников, владеющих земельными ресурсами как неделимым фондом. Каждый чиновник получает из этого фонда участок, за счет которого живет, пока выполняет свои функции. Здесь опять доминируют номенклатурно-объемные отношения.

В связи с азиатским рабством и феодализмом существует одна проблема. Ученые не могут провести между ними четкой грани. Эти две формации как бы сливаются в одну, которую Маркс и назвал азиатским способом производства. Эта особенность вытекает из общей частной собственности, свойственной азиатскому способу производства. В Западной Европе, где получила развитие индивидуальная частная собственность, если одно племя захватывало территорию другого, то эта захваченная территория либо вообще не включалась в состав территории победителей, либо включалась на особых условиях. Соответственно, побежденные не становились соплеменниками победителей. Это были чужаки, которых часто вообще не считали людьми. Ясно, что таких «нелюдей» можно и нужно обращать в рабов и зверски эксплуатировать.

Если же народ живет по законам азиатского способа производства и, соответственно, имеет институт общей частной собственности, то при захвате чужой территории она превращается в полнокровную часть

единой территории данного народа, а побежденные вливаются в состав народа-победителя. Поэтому побежденные становятся такими же подданными царя, как и победители. Но если люди – полноправные подданные царя, то нет оснований делать их рабами. Именно по этой причине рабство при азиатском способе производства не получило развития. Все люди были свободными, но все были обязаны выполнять повинность в пользу центральной власти. Данное обстоятельство объясняет, почему нет четких различий между азиатским рабством и феодализмом.

Из европейского феодализма развился **капитализм**. Пройдя исторически длительный процесс становления, капитализм определил индивидуальную частную собственность как собственность отдельного капиталиста на индустриальные средства производства. Известно, что термины «собственность» и «частная собственность» уже определились в римском праве во II в. н.э. Также, согласно французской Декларации прав человека и гражданина 1789 г., собственность являлась священным и неприкосновенным правом. Это привело к тому, что товарность как форма осуществления индивидуальной частной собственности достигла высшей степени, превратившись в рынок (капитал).

Из азиатского феодализма развился **социализм**. При социализме исторический процесс развития общей частной собственности завершился как формирование собственности класса бюрократии. Здесь плановость перешла в план. Общую частную собственность бюрократии чаще всего называют государственной.

Остается вопрос: что происходит на информационной стадии? На этой стадии достигается общемировая, наивысшая степень разделения труда. В то же время оно начинает исчезать. Соответственно, и частная собственность начинает исчезать вместе с противоположностью индивидуальной частной и общей частной собственности.

Частная собственность во всех ее разновидностях формировалась на аграрной стадии, в этом смысле сходной с информационной. Что способствует исчезновению частной собственности? После информационной стадии эпохи разделения труда следует формация, именуемая **положительным гуманизмом, коммунизмом, обществом изобилия** и т.д. Ее отличительной чертой является преодоление ограниченности продукта. Но ведь не может быть в чьей-либо собственности то, что неограниченно. Возврат к тому, что называют общественной собственностью, происходит именно в эпоху после разделения труда. Если в первобытной формации индивидуальная частная собственность и общая частная

собственность еще не разделились, то в коммунистической формации, отделившиеся друг от друга обе формы частной собственности снова становятся единым целым. Однако парадокс этого процесса состоит в том, что в эпоху до разделения труда (первобытная формация) общественная собственность существует только как потенциальная, а в эпоху после разделения труда (коммунистическая формация) общественная собственность существует только как нечто снятое, неактуальное для человека.

В эпоху разделения труда общая частная и индивидуальная частная собственность – всего лишь основные формы собственности, между которыми множество промежуточных видов. Рассмотрим их на примере современной России.

В настоящее время в Российской Федерации, согласно п. 2 ст. 8 Конституции, признаются частная, государственная, муниципальная и иные формы собственности, которые защищаются равным образом (см. рис. 10.2). Аналогичное деление форм собственности отражено в ст. 212 ГК РФ, который подразделяет их на более мелкие категории – в зависимости от того, находится имущество в собственности Российской Федерации, субъектов Российской Федерации или муниципальных образований, граждан или юридических лиц.

Частная собственность охватывает две главные формы: собственность самих граждан и собственность созданных ими юридических лиц (предприятий, организаций, учреждений).

Частная собственность создается и приумножается двумя путями:

- за счет личного (собственного) труда и труда в общественном хозяйстве, в предпринимательской деятельности, от денежных бумаг, имущества по наследству;

- за счет использования наемного труда.

Также частная собственность может быть коллективно-долевой и индивидуально-долевой.

Государственная собственность в Российской Федерации включает федеральную собственность, собственность субъектов РФ – республик, краев, областей и т.д. Ею распоряжаются комитеты по управлению государственным имуществом на соответствующих уровнях. В собственности субъектов РФ находятся имущества органов власти и управления краев, областей и республик (здания, сооружения, культурные и исторические ценности народов, населяющих эти территории, банки, предприятия, транспорт и т.д.).

Муниципальная собственность – это собственность местных органов власти и управления, т.е. ею управляют местные органы самоуправления. К ней относятся городское, районное, поселковое имущество и имущество сельских населенных пунктов.

Имущество, относящееся к государственной или муниципальной собственности, если оно не закреплено за государственными или муниципальными предприятиями и учреждениями, составляет имущество казны. В зависимости от того, кому принадлежит это имущество, оно составляет общегосударственную казну, казну субъекта Федерации или муниципальную казну.

В свою очередь, в составе частной собственности различается собственность граждан и юридических лиц, государственная – федеральная собственность и собственность субъектов Федерации, муниципальная собственность городских и сельских поселений и собственность других муниципальных образований.

Собственность общественных организаций (объединений) – собственность профсоюзов, спортивных обществ, культурно-просветительных учреждений, молодежных организаций, различных партий и движений и т.д. К этой же категории собственности относится собственность религиозных организаций.

Интеллектуальная собственность – собственность творческих работников. Ее объектами являются произведения литературы, науки, искусства и другие виды творческой деятельности, а также научные открытия, изобретения, промышленные образцы, программы для ЭВМ, ноу-хау, торговые секреты, товарные знаки, фирменные наименования и знаки обслуживания.

Совместная собственность – это собственность совместных предприятий, создающихся с участием российских юридических лиц и граждан, а также иностранных юридических лиц и граждан на территории РФ в форме АО, и других хозяйственных обществ и товариществ.

Коллективная (кооперативная) собственность – общая собственность, создаваемая путем объединения имуществ частной, государственной, муниципальной собственности и собственности общественных организаций (объединений). Имущество одновременно принадлежит нескольким лицам с определением доли каждого из них (долевая собственность) или без определения долей (совместная собственность).

§ 2. Собственность в евразийской экономике

Система собственности, которая складывается в стране, играет ключевую роль в ее экономическом устройстве. Для стран, входящих в евразийское сообщество, этот тезис тоже не является исключением.

В странах с евразийской экономикой могут присутствовать различные формы собственности. Но именно общая частная (государственная) форма собственности занимает ключевую позицию. При этом нередко бывает, что противоположная государственной индивидуальная частная форма собственности в стране официально ставится на первое место. Получается, что формально государство отдает предпочтение индивидуальной частной форме собственности, но исторические, институциональные нормы настолько сильны в обществе, что государственная форма собственности все равно неформально продолжает главенствовать. Все эти процессы, в частности, отражаются в том, что во многих странах евразийского пространства индивидуальная частная собственность является плохо защищенной со стороны государства.

В связи с этим необходимо понять, что определяет главенство государственной формы собственности в странах с евразийской экономикой и что помогает ей удерживать эту позицию? Вопрос этот достаточно трудный и может иметь различные ответы.

По мнению многих исследователей, особенностью государства азиатского (евразийского) типа является наличие такой системы управления, когда верховный правитель наделен властью распоряжаться имуществом своих граждан в их же интересах. В таком случае частная собственность отсутствует, она считается общей, но по факту находится в полном распоряжении у правителя. Данное явление присутствует на всех этапах эволюции общественного строя стран евразийского типа и получило название власть-собственность. Это понятие было предложено историком-востоковедом Л.С. Васильевым. Он так определяет его: «Власть (владение) рождает понятие и представление о собственности, собственность рождается как функция владения и власти. Власть и собственность неразделимы, нерасчленимы. Перед нами феномен власти-собственности. Власть-собственность – есть альтернатива европейской античности, феодальной и буржуазной частной собственности в неевропейских структурах, причем это не столько собственность, сколько власть, так как функции собственника здесь опосредованы причастностью к власти, т.е. к должности, но не

к личности правителя. Социально-экономической основой власти-собственности государства и государя было священное право верхов на избыточный продукт производителей»¹.

Феномен власти-собственности применительно к России хорошо прослеживается в теории раздаточной экономики. Вывод, который она делает, звучит следующим образом. Институт собственности в России всегда имел государственный характер, и не одно частное лицо или группа лиц никогда не обладала всей полнотой прав на объект собственности. Только правящая элита могла решать вопросы собственности. Права собственности на блага всегда принадлежали государству, а институт собственности всегда носил прогосударственный характер. Отношения власти-собственности выступают важнейшей характеристикой институциональной среды большинства восточных обществ, не только древнего средневекового, но и современного.

Теории власти-собственности и раздаточной экономики высвечивают определенные стороны проблемы, однако не объясняют ее как целостный феномен и не объясняют причины возникновения альтернативной формы собственности.

Один из возможных вариантов ответа дает теория институциональных матриц, предложенная С.Г. Кирдиной.

Данная теория выявляет основные характеристики, которые определяют возникновение, формирование и развитие двух типов социально-экономических систем: X- (восточную) и Y- (западную) матрицы (табл. 10.2).

По мнению С.Г. Кирдиной, в России и азиатских странах сложилась восточная (X) институциональная матрица. Основу экономического развития X-матрицы составляют институты редиистрибутивной экономики, при которых наблюдается обязательное опосредование Центром движения ценностей и услуг, а также прав по их производству и использованию.

Теория институциональных матриц также высвечивает ряд важных свойств экономик западного и евразийского типа. Однако экономика евразийского типа с точки зрения этой теории представляет собой набор институтов так называемой редиистрибутивной экономики. Это не точный термин. Более адекватным представляется понятие «план», и,

¹ Васильев Л.С. Феномен власти-собственности. К проблеме типологии докапиталистических структур. В кн. Типы общественных отношений на Востоке в средние века. – М.: Наука, 1982. – С. 78.

соответственно, институты плана противопоставлены институтам рынка. Соответственно, план предполагает общую частную собственность, противоположную индивидуальной частной собственности в условиях рынка. Общая частная собственность в качестве механизма ее реализации предполагает номенклатурно-объемные отношения.

Таблица 10.2

**Сравнительные характеристики X (восточной) и Y (западной)
институциональных матриц (по С.Г. Кирдиной)**

Признаки сравнения	Восточная матрица (X-матрица)	Западная матрица (Y-матрица)
Экономическая сфера	Институты редиcтpибyтивнoй эkонoмики: централизованно-управляемая условная верховная (общая) собственность; происходит аккумуляция, согласование, редистрибуция, координация ресурсов и продукции между экономическими агентами; пропорциональность производства; служебный труд	Институты рыночной экономики: частная собственность; наемный труд; прибыль; конкуренция
Политическая сфера	Институты унитарно-централизованного политического устройства: иерархическая вертикаль власти во главе с Центром на основе административного построения; единогласие при принятии решения; обращение по инстанциям	Институты федеративного устройства: федеративные начала; самоуправление и выборы; многопартийность и демократическое большинство, независимая судебная система
Идеологическая сфера	Институты коммуитарной идеологии: коллективизм, эгалитаризм, как нормативное представление о социальной структуре, порядок	Институты субсидиарной идеологии: главенство индивидуальных ценностей над общественными; индивидуализм, свобода; стратификационный принцип построения общественной жизни
Страны, где матрицы преобладают	Россия, большинство стран Латинской Америки, страны Юго-Восточной Азии	Большинство стран Европы и США

Что же помогает общей частной (государственной) собственности удерживать свои позиции в экономике евразийского типа?

На эти вопросы есть два варианта ответа. Первый вариант ответа имеется у С.Г. Кардиной. Развитие того или иного типа институциональной матрицы в стране определяет характер материально-технологической среды. Под ней понимается общественная инфраструктура и отрасли, приоритетные для обеспечения жизнедеятельности всего населения.

Для евразийской экономики характерна *коммунальность* материально-технологической среды, предполагающая ее использование как единой нерасчленимой системы, части которой не могут быть обособлены без угрозы ее распада и которая определила развитие России и стран Азии по типу X-матрицы. Использование такой среды требует совместных координированных усилий значительной части общества и единого централизованного управления. Главной функцией институтов государства является согласование общественных усилий для эффективного функционирования среды. Следовательно, коммунальная материально-технологическая среда определила возникновение «общей» (государственной) собственности в этих странах.

В свою очередь, для *некоммунальной* материально-технической среды характерна автономность. Объекты, входящие в нее, могут работать самостоятельно, что определяет возможность их частного использования. Именно некоммунальность среды и дает возможность рассматривать страны Y-матрицы как страны, имеющие индивидуальные субсидиарные ценности. В таких странах на первое место выходит частная собственность.

Второй вариант ответа на вопрос, почему государственная собственность сохраняется на евразийском пространстве, заключается в том, что государственную собственность можно рассматривать в качестве институциональной ловушки. Условия производства, которые обеспечивали выживание евразийских обществ, изначально имели коммунальную направленность. Коммунальность материально-технологической среды определила развитие политической, экономической, идеологической сред и становление соответствующих институтов. Институт государственной собственности начинает применяться обществом все чаще и чаще, и оно приходит к выводу, что это становится выгодно из-за снижающихся издержек транзакций.

Существуя длительное время, институт госсобственности все глубже проникает и переплетается с другими институтами, действующими в обществе. При этом государственная форма собственности уже

не является самой эффективной. Однако отказ от использования института государственной формы собственности связан со значительными трансформационными издержками, которые удерживают власти от проведения каких-либо преобразований, тем самым определяя длительное существование неэффективной государственной формы собственности. Эффект координации выступает главной причиной существования институциональных ловушек. Попав в институциональную ловушку, система выбирает неэффективную траекторию, и со временем переход к эффективному развитию может оказаться весьма трудным.

Для таких стран, как Россия и Китай, одной из основ экономического устройства является наличие государственной формы собственности, присутствие которой обусловлено их развитием. Отличие заключается в том, что Китай при переходе к рынку осуществлял последовательное реформирование традиционных госпредприятий и поэтапно включал присутствие в них элементов частной собственности. В России отказ от государственной собственности произошел в более короткий срок, однако, утратив поначалу свои позиции в экономике, государство вернуло их достаточно быстро.

Приведенные выше две теории по-разному объясняют, почему Китай не смог и не захотел резко ликвидировать государственную собственность, а Россия после попытки решительной ликвидации снова ее восстановила.

Первая теория объясняет эти траектории так: и в Китае, и в России сегодня материально-технологическая среда по-прежнему носит «коммунальный» характер и эта среда обуславливает существенную роль государственной собственности в экономике.

Вторая теория исходит из того, что в Китае и России материально-технологическая среда изменилась и требует индивидуальной частной собственности. Но эти страны, попав в институциональную ловушку, по инерции сохраняют государственную собственность, которая уже не эффективна.

Согласно концепции учебника, первое объяснение живучести государственной собственности в странах Восточной Евразии (позиция С.Г. Кирдиной) более адекватно объясняет реальность, чем вторая.

Однако сам термин «коммунальная материально-технологическая среда» не точен и не раскрыт. С точки зрения авторов учебника, производительные и потребительные силы имеют не только уровень, но и характер развития. Этот характер развития воплощается в конкретных

характеристиках разделения труда. Эти характеристики проанализированы в § 4 главы 9 настоящего учебника. Именно наличие конкретных характеристик разделения труда и порождает в одном случае рынок и индивидуальную частную собственность; в другом случае – план и общую частную собственность.

В большинстве экономик евразийского типа характеристики разделения труда принимали и до сих пор принимают такие значения, что генерируют общую частную (государственную) собственность.

Кроме объективных характеристик разделения труда на тип хозяйственной системы и, следовательно, форму собственности влияет бессознательная психологическая структура общества. Евразийский человек был и во многом остается плановым человеком, для которого государственная собственность психологически более приемлема, чем индивидуальная частная.

§ 3. Собственность и эксплуатация. Восточная Евразия между индивидуальной и коллективной эксплуатацией

Если производимый и потребляемый продукт принял форму собственности, а продукт – одно из определений человека, то в эпоху разделения труда любой человек должен иметь какую-то собственность, иначе он погибнет.

Какой бы собственностью не обладал человек – это частная собственность. Разделение труда на то и разделение труда, что человек, становясь специалистом, имеет отношение не ко всему продукту, как раньше, а лишь к его частице. Разделение труда и частная собственность – это две стороны одной медали.

Но вопрос состоит в том, что это за частная собственность. Основные объекты собственности – это средства производства, предметы потребления и рабочая сила. Эти три вида объектов собственности не равнозначны. Ключевым объектом собственности являются средства производства. Именно обладание средствами производства дает возможность получить богатство и влияние в обществе.

Но и среди средств производства можно выделить главные, состав которых исторически менялся. На аграрной стадии главными средствами производства являлись земля и рабы (говорящие орудия). На индустриальной стадии – машины и прочие индустриальные средства производства. На информационной – ключевым средством производства становится организованная информация.

Почему же именно собственники средств производства обретают в обществе богатство и могущество?

Если вы обладаете некоторым запасом предметов потребления, то скоро вы употребите их по назначению и в вашем распоряжении останутся либо средства производства, либо ваша рабочая сила. Поэтому реально сравнивать надо собственников средств производства и собственников рабочей силы. Почему собственники средств производства находятся в более выгодном положении?

Во-первых, собственник средств производства непосредственно в производственном процессе может не участвовать. Это дает ему время для участия в политике, управления обществом, получения образования, обзаведения связями и т.д.

Во-вторых, средства производства могут длительное время бездействовать без существенного ущерба для них, а рабочая сила должна воспроизводиться каждый день. Это дает возможность собственнику средств производства навязывать собственнику рабочей силы выгодные для себя условия.

В-третьих, средства производства в значительной своей массе изнашиваются частями и восстанавливаются целиком. Поэтому собственники средств производства обладают временно свободными денежными средствами, которыми могут маневрировать (давать в долг и т.д.).

Все эти обстоятельства позволяют собственникам средств производства эксплуатировать собственников рабочей силы.

Но и среди собственников средств производства отношения совсем не идиллические. Есть собственники базовых средств производства и пионерных средств производства. В нормально организованном обществе собственники пионерных средств производства должны иметь возможность эксплуатировать собственников в базовом секторе хозяйства.

Абстрактная возможность эксплуатации содержится в исходном различии производства и потребления. Если они имеют момент различия, значит, потенциально можно произвести, но не потребить и потребить не произведя. Эта потенциальная возможность становится действительностью только в эпоху разделения труда, когда одни субъекты хозяйства систематически производят меньше, чем потребляют, а другие потребляют больше, чем производят.

Возникшая в эпоху разделения труда эксплуатация бывает двух типов: ради богатства и ради прогресса.

Рассмотрим эксплуатацию ради богатства. Экономическая цель человека (человечества) – освобождение от экономики на основе перехода к безграничному производству и потреблению. Эпоха разделения труда является лишь необходимым шагом к этой цели. Как таковая, эта эпоха обеспечить безграничности производства и потребления не может. Кроме того, разделение труда сводит человека в сфере производства к функции, уродуя его универсальную природу. Однако если в сфере производства человек сведен к функции, то в сфере потребления такой ограниченности нет. Человек эпохи разделения труда, производя специализированный продукт, потребляет универсальный продукт, созданный коллективными усилиями всех специалистов. Но потребляемый универсальный продукт эпохи разделения труда – это не абсолютно универсальный продукт будущего, а относительно универсальный. Его относительная универсальность проявляет себя в следующем: во-первых, даже если ты имеешь неограниченный доступ к этому, произведенному всеми специалистами, продукту, он ограничен и количественно (ограниченная производительность хозяйственной системы), и качественно (набором производимых продуктов).

Во-вторых, продукт эпохи разделения труда может крайне неравномерно распределяться между хозяйствующими субъектами. Один специализированный производитель получает за свой частичный продукт продукт очень скудный и количественно, и качественно. Другой имеет возможность потратить продукт богатый и разнообразный.

Если ты можешь достигнуть универсальности (хоть относительной) только в потреблении, значит, надо максимально расширять потребление и сокращать свою производственную деятельность. А сокращая производственную деятельность, сохраняя за собой наиболее творческие, содержательные функции. Максимально потреблять, производя минимум или вообще ничего не производя, можно только эксплуатируя других. Таковы наиболее общие смысл и стимул эксплуатации ради богатства. Богатство дает человеку относительную универсальность.

Общий механизм эксплуатации ради богатства следующий. Допустим на 100 единиц продукта А затрачено 10 часов общественно необходимого труда, т.е. стоимость затрат этих 100 единиц А – 10 часов труда. Но, чтобы определить стоимость результата, необходимо посчитать, сколько рабочей силы (способности к труду) данные 100 А восстановят в процессе потребления. Допустим, что в процессе потребления данный продукт восстановил способность к труду, равную 10 часам:

$$10 \text{ часов} \rightarrow 100 \text{ А} \rightarrow 10 \text{ часов.} \quad (10.1)$$

В такой системе нет места эксплуатации. Если мы заставим работника, производящего продукт А, работать 15 часов, произойдет следующее:

$$15 \text{ часов} \rightarrow 150 \text{ А} \rightarrow 15 \text{ часов.} \quad (10.2)$$

Иначе говоря, он произвел продукта столько, сколько ему как раз необходимо для восстановления повышенных затрат труда.

Теперь представим, что выражение (10.1) имеет другой вид (10.3):

$$10 \text{ часов} \rightarrow 100 \text{ Б} \begin{cases} \rightarrow 10 \text{ часов} \\ \rightarrow 5 \text{ часов.} \end{cases} \quad (10.3)$$

В таком варианте работник, потребив 100 штук продукта Б, не только восстановит необходимые силы для следующего цикла производства (10 часов), но у него еще будут силы для того, чтобы 5 часов плясать. Такого работника уже можно эксплуатировать. Давайте заставим его работать 15 часов:

$$15 \text{ часов} \rightarrow 150 \text{ Б} \rightarrow 22,5 \text{ часа.} \quad (10.4)$$

Теперь он вместо того, чтобы плясать, все время работает. 100 штук Б восстанавливают его способность снова работать 15 часов, а 50 Б достаются эксплуататору.

$$150 \text{ Б} \begin{cases} \rightarrow 100 \text{ Б} \rightarrow 15 \text{ часов} \\ \rightarrow 50 \text{ Б} \rightarrow 7,5 \text{ часа.} \end{cases} \quad (10.5)$$

Эксплуататор, потребив 50 штук Б, получил возможность 7,5 часа плясать, не затратив никаких предварительных усилий.

Оставим на время эксплуатацию ради богатства и рассмотрим эксплуатацию ради прогресса. Уместно вспомнить сформулированную выше экономическую цель человека – свобода от продукта путем производства и потребления безграничного продукта. Эксплуатация ради богатства делает человека свободным от продукта, но только относительно и только эксплуататора. Однако человеку нужна не относительная, а абсолютная свобода. Эту свободу может дать прогресс, т.е. выход за пределы существующего ограниченного продукта. Данное обстоятельство и вынуждает делить весь мир продуктов на два типа – продукты базовые и пионерные.

Процесс образования стоимости при производстве и потреблении базовых и пионерных продуктов, как мы уже выяснили, идет по-разному. Стоимость базовых продуктов показана в выражении (10.4). Иначе говоря, стоимость затрат (15 часов) оказывается меньше стоимости результата (22,5 часа). Это вполне естественно. Ведь базовые продукты производятся давно, и производительность здесь высокая. При этом, будучи продуктом жизнеобеспечения, они эффективно восстанавливают рабочую силу.

Образование стоимости пионерных продуктов иллюстрируем следующим образом:

$$15 \text{ часов} \rightarrow 100 \text{ П} \rightarrow 7,5 \text{ часа.} \quad (10.6)$$

Мы видим, что при производстве пионерного продукта затрачено 15 часов труда, а при его потреблении восстанавливается способность к труду всего в течение 7,5 часа. Это происходит от того, что, с одной стороны, как уже отмечалось, технология производства пионерного продукта не налажена и производительность низкая, а с другой стороны, этот продукт не входит в комплекс необходимого жизнеобеспечения и поэтому плохо восстанавливает израсходованную рабочую силу.

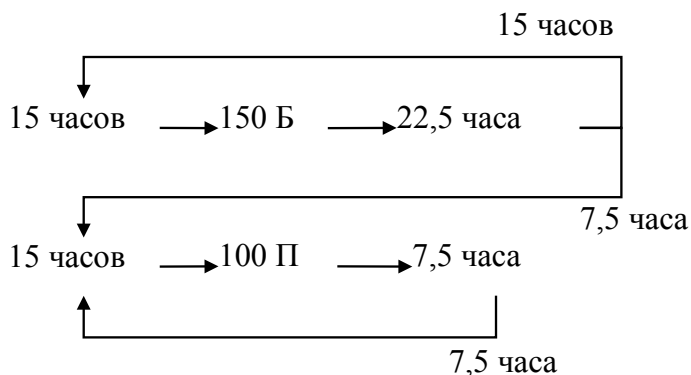


Рис. 10.3. Эксплуатация ради прогресса

Возникает вопрос, кто возместит производителям пионерных продуктов недостающие ресурсы в размере 7,5 часа труда? Единственный источник – прибавочный продукт, созданный в базовом производстве. Схематично эксплуатация ради прогресса может быть изображена при помощи рис. 10.3.

В реальности оба вида эксплуатации смешаны в едином процессе и постоянно переходят друг в друга.

Если в эпоху разделения труда собственность принимает две основные формы – форму общей частной и форму индивидуальной частной собственности, то и эксплуатация тоже имеет две основные формы – коллективную и индивидуальную.

Индивидуальная эксплуатация предполагает, что конкретный капиталист нанял на свое, индивидуально ему принадлежащее, предприятие рабочих и их эксплуатирует. Для эксплуатации используется механизм торговой сделки. Капиталист покупает рабочую силу рабочих, а затем продает произведенную с помощью этой рабочей силы продукцию на рынке.

Коллективная эксплуатация означает, что весь класс бюрократии как единый коллектив эксплуатирует всех трудящихся тоже как единый коллектив.

Далее мы изучим, чем отличается индивидуальная и коллективная формы эксплуатации. Сейчас лишь предварительно заметим, что в тенденции индивидуальная эксплуатация – это эксплуатация ради богатства, а коллективная – ради прогресса.

На евразийском пространстве модель догоняющего развития предопределяет сильные позиции плана (государства), а значит, общей частной собственности и, следовательно, эксплуатация носит характер эксплуатации ради прогресса.

ГЛАВА 11. ЦИВИЛИЗАЦИИ: ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ВОЗНИКНОВЕНИЯ, РАСЦВЕТА И ГИБЕЛИ. ПЕРСПЕКТИВЫ ЕВРАЗИЙСКОЙ ЦИВИЛИЗАЦИИ

§ 1. Цивилизации, цивилизованные и нецивилизированные сообщества: критерии классификации

Говорить о том, возможно ли возникновение на евразийском пространстве новых цивилизаций, можно лишь рассмотрев устройство цивилизации. Нас интересует экономическая сторона дела. В главе 2 было обозначено, что из двух концепций развития цивилизаций – всемирно-исторической и культурно-исторической – мы в данном учебном курсе придерживаемся культурно-исторической концепции, с поправкой на то,

что цивилизации возникают и существуют в рамках определенных эпох, стадий, формаций и их взаимодействия.

Почему эпоха, стадия, формация одна и та же, но один народ достигает при этом высочайшего для своего времени уровня богатства и прогресса, а другой прозябает в нищете и отсталости? Этот пробел в нашем понимании развития продукта восполнит цивилизационный подход, причем именно в его культурно-историческом варианте. Всемирно-историческая концепция таких различий между хозяйственными системами не улавливает. Возьмем, к примеру, эпоху разделения труда, аграрную стадию, азиатский способ производства, территориально в Месопотамии. Первая цивилизация, возникшая в Месопотамии, – Шумерская. Однако через определенное время шумерские города теряют статус цивилизации и центр цивилизационного развития в Месопотамии смещается в аккадское царство. Получается, что и шумеры, и аккадцы жили в условиях одной и той же формации, но этот факт не объясняет, почему сначала возвысился Древний Шумер, а потом на его место пришел Аккад.

Эпоха до разделения труда, как вы помните, характеризовалась наличием экономических первобытных культур, которые были самодостаточны и не связаны между собой. Ведь продукты эпохи до разделения труда единичны. Мы также помним, что культура противоречива. Будучи устойчиво воспроизводящимся способом производства и потребления определенного продукта, культура одновременно и повышает, и понижает эффективность хозяйства. Итак, эпоха до разделения труда – это эпоха экономических культур. Если некое сообщество людей подошло в своем развитии к разделению труда, то само собой понятно, что оно обладает какой-то своей экономической культурой. Поэтому в эпоху разделения труда ставить вопрос, обладает ли данный народ экономической культурой, бессмысленно. Зато в эпоху разделения труда уместен другой вопрос: насколько то или иное людское сообщество цивилизовано? Ведь разделение труда ведет к тому, что культуры вступают в отношения. А вступив в отношения, начинают выяснять, какая культура развита более, а какая – менее (табл. 11.1).

В табл. 11.1 столбцы обозначают разнокачественные культуры, возникшие в эпоху до разделения труда; строки – степень развития, которой достигает та или иная культура в процессе разделения труда. В зависимости от степени развитости культура приобретает статус цивилизации, цивилизованной или нецивилизованной страны.

Таблица 11.1

Трансформация экономических культур в процессе разделения труда

Степень развитости культур \ Культуры	А	Б	В	Г	Д	Е	
Цивилизация		О					
Цивилизованная страна			О	О	О		
Нецивилизованная страна	О					О	

Критерием цивилизованности является степень приближения особенного продукта ко всеобщему. Если первобытность – это эпоха единичного продукта, то эпоха разделения труда – эпоха особенного продукта, а эпоха после разделения труда – эпоха всеобщего продукта. Всеобщий продукт – неизмеримо более сложный продукт, чем особенный. Следовательно, производство и потребление всеобщего продукта одновременно означает достижение человечеством высшей экономической культуры. Поэтому пока человечество находится в эпохе разделения труда, где доминирует более примитивный особенный продукт, то сообщество людей, которое в большей степени приблизилось к всеобщему продукту, оказывается культурнее, т.е. цивилизованнее, чем другие сообщества. Парадокс состоит в том, что деление народов и стран на цивилизации, цивилизованные и нецивилизованные существует только тогда, когда доминирует особенный продукт, т.е. в эпоху разделения труда. По мере того, как продукт становится всеобщим, деление стран на цивилизации, цивилизованные и не цивилизованные исчезает. Если продукт всеобщий, какие внутри него могут быть деления?

Основной смысл эпохи разделения труда – превращение особенного продукта во всеобщий. Это проявляется в отношении базового и пионерного продуктов. Мы уже выяснили ранее, что процесс разделения труда в своей основе имеет следующее: пионерный продукт по мере его освоения начинает производиться сначала в необходимом, а потом в прибавочном количестве и постепенно входит в структуру необходимых потребностей общества. Как только пионерный продукт доходит до такого состояния, он превращается в базовый, от которого отделяется новый пионерный продукт. Спрашивается, какой продукт приближает нас ко всеобщему продукту – базовый или пионерный? Как более передовой, конечно, ко всеобщему продукту ближе пионерный продукт. Отсю-

да чем больше пионерных продуктов производит и потребляет страна, тем она цивилизованнее.

Вышеизложенное позволяет определить понятие цивилизации: цивилизация – это та страна (группа стран), которая в определенную историческую эпоху производит и потребляет основную массу пионерных продуктов мирового уровня.

Пионерные продукты должны быть именно мирового уровня, т.е. быть новыми и передовыми для всего человечества в данный отрезок времени. Поэтому при определении цивилизации пионерные продукты сливаются с инновациями. Ведь может быть и так: некая захолустная страна решила освоить большую группу захолустных пионерных продуктов. Эти продукты для большинства других стран уже базовые, но для данной страны они пионерные. Это же не означает, что подобную страну можно считать цивилизацией.

Выяснилось, что цивилизации существуют только в эпоху разделения труда. Историко-логическая динамика цивилизаций представлена в табл. 11.2.

Таблица 11.2

Эпоха разделения труда (особенный продукт)

Аграрная стадия	Индустриальная стадия	Информационная стадия
Единичное разделение труда – доминирование общины	Особенное разделение труда – доминирование национальной экономики	Всеобщее разделение труда – доминирование мирового хозяйства
Аграрные цивилизации	Индустриальные цивилизации (основа – национальное государство)	Информационная цивилизация (основа – мир в целом)

Эпоха разделения труда проходит три стадии и на каждой стадии природа цивилизации модифицируется. Уже обсуждался вопрос, что на аграрной стадии основная ячейка, где происходит разделение труда, – сельская община. Поэтому и цивилизации древности возникали на базе той или иной аграрной общины. Допустим, римская цивилизация была создана представителями аграрной общины, называвшими себя римлянами. На этой стадии разрозненные цивилизации хаотически возникают в разных частях Земли. Они не связаны между собой и зачастую не знают о существовании друг друга.

На индустриальной стадии основной ячейкой разделения труда выступает национальная экономика. Соответственно, разделение про-

дуктов на базовые и пионерные происходит в масштабе национальной экономики. Поэтому и цивилизации на индустриальной стадии возникают на основе какого-либо национального государства. Скажем, Россия в форме Советского Союза в XX в. стала евразийской цивилизацией, а США захватили пальму первенства в рамках западной экономической культуры.

На индустриальной стадии цивилизаций может быть несколько, но они конкурируют между собой за первенство в освоении пионерных продуктов и за ресурсную периферию. СССР и США нам эту конкуренцию и продемонстрировали.

На информационной стадии в ее зрелом состоянии разделение труда достигает мирового уровня. Освоить новые пионерные продукты и перераспределить на эти цели базовые ресурсы возможно только в мировом масштабе. Поэтому здесь возможно существование лишь одной цивилизации, существующей в виде мировой сети.

Отношение между цивилизациями и остальными странами рассмотрим с помощью рис. 11.1.

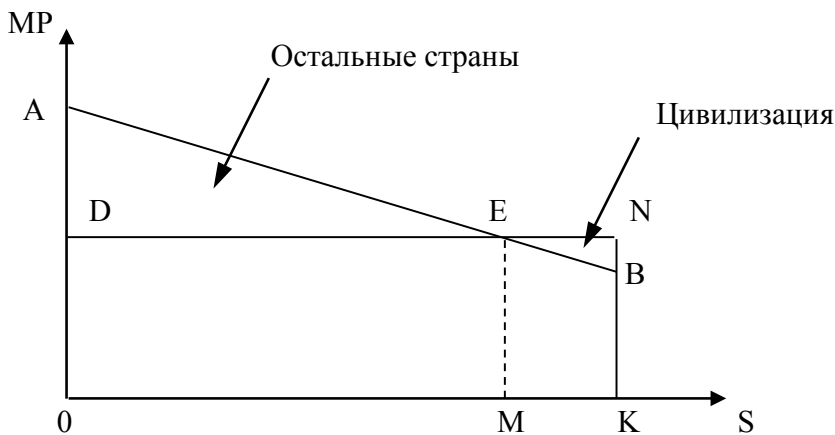


Рис. 11.1. Отношение цивилизации к остальным сообществам

На данном рисунке показано, что цивилизация может существовать при условии безвозмездного присвоения прибавочного продукта, произведенного остальными странами. Прибавочный продукт (DAE) направляется на восполнение нехватки ресурсов у цивилизации (ENB), которая возникает по двум, выясненным ранее, причинам:

1) пионерные продукты не входят в комплекс жизнеобеспечения и не позволяют в процессе их потребления восстановить израсходованные факторы их производства (стоимость результата низкая);

2) данные продукты выпускаются при низкой производительности и поэтому требуют больших затрат (стоимость затрат высокая).

Таким образом, цивилизация не может существовать без ресурсной периферии. А что получает ресурсная периферия от цивилизации? Пионерные продукты, конечно. В этом и заключается ее цивилизаторская функция.

На рис. 11.1 сектор ОАЕМ обозначен как остальные страны. Понятно, что эти «остальные» включают в себя страны цивилизованные и нецивилизированные (рис. 11.2).

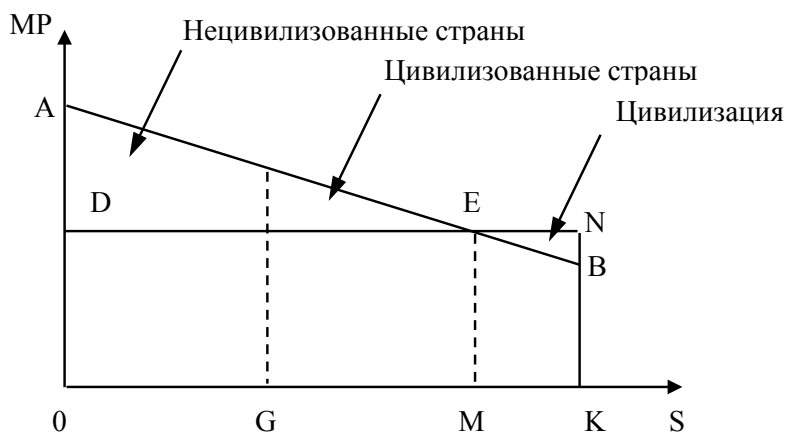


Рис. 11.2. Деление ресурсной периферии на цивилизованные и нецивилизированные сообщества

Можно выделить ряд критериев, лежавших в основе деления всех стран мирового сообщества на цивилизованные и нецивилизированные.

1. Степень базовости производимых продуктов. Чем больше степень базовости производимых продуктов, тем более тяготеет экономика к нецивилизированным странам. На рис. 11.2 наиболее базовые продукты производят сообщества, расположенные на отрезке OG. Сегодня это нефть, газ, круглый лес, бананы и т.д.

2. Уровень базовости приобретаемых у цивилизации продуктов. Чем выше уровень базовости приобретаемых у цивилизации продуктов, тем ближе экономика к нецивилизированным странам. На рис. 11.2

страна-цивилизация представлена упрощенно – как производитель исключительно пионерных продуктов. На практике, конечно, цивилизация обладает собственным базовым сектором хозяйства. Именно собственный базовый сектор выступает полигоном, на котором осваиваются и доводятся пионерные продукты (рис. 11.3).

На рис. 11.3 сектор $OBСD$ – это базовый сектор цивилизации, а $DСEK$ – пионерный. Пионерный сектор цивилизации большой, т.е. питается ресурсами не только своего базового сектора, но и ресурсами других стран. Страна, расположенная на отрезке OM (см. рис. 11.2), может покупать у цивилизации продукты, производимые субъектами, расположенными на отрезке ON (см. рис. 11.3). Если покупается продукция, производимая субъектами, расположенными около точки D (см. рис. 11.3), то страна цивилизованная. Она покупает у цивилизации либо базовые продукты высокой степени пионерности (область $LFCD$), либо пионерные продукты (область $DCQN$).

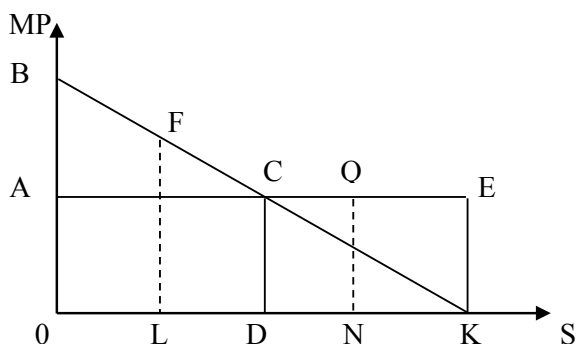


Рис. 11.3. Отношение базового и пионерного секторов в стране-цивилизации

Чем менее цивилизована страна, тем больше продуктов будет приобретено из области $OBFL$ (см. рис. 11.3). Причем в покупающей стране (в силу ее нецивилизованности) эти базовые продукты цивилизации будут восприниматься как пионерные.

3. Анклавность развитого сектора в экономике нецивилизованной страны. Допустим, цивилизация, в порядке осуществления иностранных инвестиций, построила в отсталой стране завод по переработке отходов своей деятельности. Завод оборудован по последнему слову техники. Это, конечно, не пионерное производство, но для жителей не-

цивилизованной страны он – воплощенный прогресс. Однако наличие этого предприятия не делает страну, где он размещен, цивилизованной. Ибо, несмотря на новейшие технологии и просвещенный менеджмент, это производство составляет 1% в экономике страны и представляет собой анклав цивилизованного мира в девяносто девяти процентах нецивилизованности.

4. Нецивилизованные страны часто обладают отсталыми, низкопроизводительными средствами производства и неквалифицированной рабочей силой. Это ведет к тому, что на единицу затрат они производят слишком маленький результат (ресурсоотдача базового сектора низкая). Цивилизованные же страны вырабатывают определенные стандарты благосостояния, образования, здравоохранения, социального обеспечения и т.д., которые служат индикаторами цивилизованности. Нецивилизованной стране с ее низкой продуктивностью не хватает средств для поддержания указанных сфер на уровне стандартов цивилизованных стран.

Все названные четыре критерия, по-разному сочетаясь в каждой стране, делят их на цивилизованные и нецивилизованные.

Культура, не участвующая в производстве базового прибавочного продукта и не поставляющая его для нужд цивилизации, «выпадает» из данной классификации и является просто замкнутой экономической культурой. Представители этой культуры не эксплуатируются цивилизацией, но и прав никаких человеческих не имеют. Характерен в этой связи пример североамериканских индейцев. Их и эксплуатировать никак не получалось в пользу Англии, и территории они занимали богатейшие. По логике функционирования мира, основанного на разделении труда, они лишались статуса полноценных людей и подлежали ликвидации. Это и было осуществлено.

Объективное распадение человечества на цивилизации и их ресурсную периферию должно иметь и субъективно-психологическое обеспечение.

Выше мы выяснили, что неосознаваемая экономическая мотивация в эпоху разделения труда базируется на четырех основных комплексах: лидера как лидера, лидера как аутсайдера, аутсайдера как лидера и аутсайдера как аутсайдера (рис. 11.4).

Мы также определили, что в структуре экономики как страны-цивилизации, так и стран – ресурсных доноров есть как базовый, так и пионерный секторы. Следовательно, типы неосознаваемой мотивации, представленные на рис. 11.4, есть как в цивилизации, так и в ресурсном доноре.

	Отсталость	Прогресс
Богатство	Аутсайдер как лидер	Лидер как лидер
Бедность	Аутсайдер как аутсайдер	Лидер как аутсайдер

Рис. 11.4. Основные комплексы, формирующие экономическую мотивацию в эпоху разделения труда

Разница заключается в преобладании людей с тем или иным типом экономической мотивации. Различие в структуре мотивации схематично изображено на рис. 11.5.

Из рис. 11.5 следует, что в стране-цивилизации (рис. 11.5а) удельный вес психологических лидеров, бессознательно ориентированных на прогресс, гораздо больше, чем в стране – ресурсном доноре. Преобладание психологических лидеров делает этот народ народом-лидером. Объективная функция цивилизации – производить и потреблять основной набор пионерных продуктов мирового уровня подкрепляется здесь и соответствующей субъективной склонностью.

	Отсталость	Прогресс	a
Богатство	Аутсайдер как лидер	Лидер как лидер	
Бедность	Аутсайдер как аутсайдер	Лидер как аутсайдер	

	Отсталость	Прогресс	b
Богатство	Аутсайдер как лидер	Лидер как лидер	
Бедность	Аутсайдер как аутсайдер	Лидер как аутсайдер	

Рис. 11.5. Структура экономической мотивации:
а – в стране-цивилизации; б – в стране – ресурсном доноре

В стране – ресурсном доноре (рис. 11.5б), наоборот, преобладают психологические аутсайдеры. Поэтому в целом данный народ – народ аутсайдер. И это нормально, ибо если бы представители этого народа

не были психологическими аутсайдерами, они не согласились бы на роль ресурсного придатка цивилизации. А ведь кто-то должен снабжать цивилизацию ресурсами. И гораздо лучше, когда есть народ, который восхищается цивилизацией, а своей культуры и истории стыдится и всячески их оплевывает. Такой народ всегда с восторгом и по дешевой цене продаст цивилизации все, что ей нужно.

§ 2. Евразийские цивилизации – цивилизации рыночного или планового типа?

Освоение пионерного продукта может осуществляться на основе двух принципов: первый находит свое выражение в товарности (рынке), второй находит свое выражение в планомерности (плане). Поэтому эпоха разделения труда порождает множественность типов цивилизаций и зависимых от них сообществ, представленных в табл. 11.3.

Таблица 11.3

Типология сообществ, возникающих в процессе развития культур

Типы культур Степень развитости культур	Культура товарности			Смешанные варианты				Культуры планомерности	
Цивилизации	○							○	○
Цивилизованные страны		○		○					○
Нецивилизованные страны			○		○	○	○		

В табл. 11.3 показано, что если культура в процессе своего развития достигает статуса цивилизации, т.е. оказывается способной производить основной набор пионерных продуктов своего времени, то возникает цивилизация либо товарного (рыночного), либо планомерного (планового), либо смешанного типа.

Могут ли периферийные страны относиться к иному, чем цивилизация, которую они снабжают ресурсами, экономическому типу? Например, цивилизация рыночного типа, а в стране, которая поставляет ей нефть, – плановая экономика. Или наоборот. В принципе такое возможно. Но в тенденции цивилизация навязывает своей периферии то экономическое устройство, которое имеет сама. Если цивилизация, скажем, рыночного типа, то ей гораздо удобнее и проще эксплуатировать рыноч-

ную, но более примитивную культуру. Поэтому цивилизация всячески старается насаждать в периферийных странах экономическую культуру своего типа. Советский Союз во всех зависимых странах, включая совсем дикие, помогал строить социализм. Америка тоже не жалеет «Томагавков» во имя свободы и демократии.

На евразийском пространстве исторически сосуществовали и сменяли друг друга такие основные цивилизации, как месопотамская, китайская, индийская, византийская, арабская. Возможно, что Персидскую и Османскую империи тоже можно квалифицировать как цивилизации. На индустриальной стадии евразийской цивилизации был Советский Союз. Если рассматривать евразийскую экономику как определенный культурно-исторический тип, то к цивилизации евразийского типа относятся и Древний Египет.

Возникает вопрос, к какому экономическому типу относятся перечисленные евразийские цивилизации – плановому или рыночному?

Плановый путь становления и развития раннецивилизационных систем определяется неизменным повышением роли надобщинных органов власти и управления во всех сферах жизнедеятельности. В большинстве случаев это было связано с необходимостью организации коллективного труда больших масс людей, прежде всего при выполнении ирригационно-мелиоративных работ, террасирования горных склонов, а также при возведении монументальных сооружений погребально-культового назначения (пирамиды).

В итоге социально-экономического развития складывается такая хозяйственная система, в пределах которой отдельный человек (домохозяйство, семья) лишается автономии самообеспечения по отношению к отчужденной от общества бюрократии. Носители власти выполняют не только административно-политические, но и коллективные собственные (по отношению к земле, воде, прочим экономическим ресурсам) и организационно-хозяйственные функции.

При таких условиях с переходом к цивилизации государство тотально доминирует над обществом, организуя и контролируя все основные сферы его жизнедеятельности посредством номенклатурно-объемных отношений.

Планомерность экономического развития не отменяет элементов индивидуальной частнособственнической деятельности (торговой и ростовщической, а также ремесленной в городах). Но это вовсе не затрагивает основ планомерного типа общества, поскольку государство

оставляет за собой общий контроль над политической, экономической и религиозно-культурной жизнью в целом.

Перечисленные выше евразийские цивилизации являются цивилизациями планомерного (планового) типа. Хотя степень планомерности существенно варьировала. Например, если брать Месопотамию, то экономика царства Шумера и Аккада при III династии Ура (конец третьего тысячелетия до н.э.) развивалась строго по плану. После падения этой династии и возвышения царств под названием Иссин и Ларса в экономике появились рыночные тенденции. Она стала более смешанной.

Основой возникновения цивилизаций рыночного типа является автономия семейных домохозяйств, наличие которых образует основу социально-экономической самостоятельности и гражданского статуса его хозяина – индивидуального частного собственника. Община (полисная, тем более германского типа) здесь выступает как объединение таких самостоятельных в социально-экономическом отношении субъектов. По отношению к ней государственные органы выступают в качестве «надстройки», призванной работать для обеспечения интересов сообщества хозяев – индивидуальных частных собственников.

В таком случае государство не выступает стержнем и системообразующей основой жизнедеятельности социума, и его члены более или менее гарантированы от его вмешательства в частную жизнь. Однако на первый план выступает антагонизм между полноправными гражданами-собственниками и не имеющими собственности, полноты прав – рабами, крепостными, наемными рабочими.

Исторически подобный тип общества формировался там, где еще на первобытном уровне было возможно ведение хозяйства силами отдельной семьи. Поэтому здесь не создаются с необходимостью такие хозяйственные системы, которые жестко подчинили бы домашние хозяйства надобщинным структурам. Наилучшие условия для реализации такой возможности были в древней Европе.

Однако существует точка зрения, что все страны и народы, выйдя из первобытности, проходят стадию азиатского способа производства и лишь затем, по мере их дальнейшего развития, либо возникают, либо не возникают условия для становления культуры и цивилизации рыночного типа¹. С этой позиции следует учитывать, что основы античного (запад-

¹ Семенов Ю.И. Политарный («азиатский») способ производства: сущность и место в истории человечества и России. – М.: Книжный дом «Либроком», 2014. – С. 129.

ного) мира складывались на руинах крито-микенской цивилизации планомерного типа. Возникновению в Эгеиде – регионе с достаточным количеством атмосферных осадков – автономии отдельных домохозяйств способствовало и распространение железных орудий труда, а также возделывание таких высокотоварных культур, как оливки и виноград. Рост товарности производства (с чем было связано развитие морской торговли) создавал предпосылки для привлечения подневольной, в частности рабской, рабочей силы, что наблюдалось в наиболее развитых полисах Древней Греции.

Кроме Древней Греции на аграрной стадии к числу цивилизаций товарного типа можно отнести Древний Рим, Карфаген. При переходе от аграрной к индустриальной и на собственно индустриальной стадии цивилизацией товарного типа можно считать группу стран Западной Европы, где пальма первенства переходила от одной страны к другой. Западная Европа стала набирать экономическую мощь примерно с XI в., что впервые проявилось в крестовых походах. На первом этапе собственно индустриальной стадии лидером западноевропейской цивилизации стала Англия. На втором этапе – США.

§ 3. Богатство и прогресс в евразийских цивилизациях

Мы выяснили, что цивилизации и их ресурсная периферия составляют единый экономический организм. Цивилизации, нуждающиеся в ресурсах, эксплуатируют периферию и вследствие этого становятся империями, открытыми или скрытыми под маской формальной независимости государств – ресурсных доноров. При этом надо понимать, что империя – не всегда цивилизация, но цивилизация – империя всегда.

Кроме того, в предыдущей главе мы выяснили, что эксплуатация бывает двух видов – эксплуатация ради богатства и эксплуатация ради прогресса. Принцип богатства и принцип прогресса пронизывают всю экономическую жизнь человека. При этом богатство превращается в прогресс, а прогресс – в богатство. Если эта трансформация прекращается, общество стагнирует и затем гибнет. В цивилизации рыночного и планового типов акценты расставлены по-разному.

Рыночная система в большей степени ориентирована на богатство, чем на прогресс. Во-первых, механизм рынка не позволяет концентрировать ресурсы на решении крупных научно-технических задач. Ресурсы распылены по отдельным частным проектам. Во-вторых, ориентация

на максимизацию прибыли противоречит вложению средств в научно-технические проекты с сомнительной отдачей.

В-третьих, индивидуальный частный собственник выполняет в системе разделения труда очень узкую функцию. На то он и индивидуальный собственник. Отсюда возможность влиять на глобальный прогресс производства у предпринимателя весьма ограничена. Компенсировать эту свою ограниченность и бессилие бизнесмен может только богатством. Оно превращается в основной мотив экономического поведения в условиях рынка.

Плановая экономика, напротив, делает акцент не на богатство, а на прогресс. Во-первых, план, в отличие от рынка, позволяет мобилизовать ресурсы для осуществления фундаментальных научно-технических прорывов. Во-вторых, плановая экономика не детерминирована индивидуальной краткосрочной прибылью. Поэтому бюрократия как целое может позволить себе вложения в бесприбыльные проекты.

В-третьих, у бюрократической иерархии как некоего целого гораздо больше ресурсов для совершенствования производства, чем у отдельного бизнесмена. Поэтому она (и особенно вождь) ощущает себя более могущественной и цельной. Отсюда, мотив богатства ослабевает, и усиливается мотив научно-технического совершенствования производства.

Империи рыночного типа, объединяющие цивилизацию и ресурсную периферию, создаются индивидуальными частными собственниками. В результате, как отмечалось в главе 10, доминирующий народ и подчиненный народ, как правило, не сливаются в единое государство и общаются между собой как «свободные» частные собственники посредством торговли. Но если доминирующему народу подчиненный народ противостоит как независимый частный собственник, то каким же образом цивилизации реализовать свои замыслы в отношении богатства и прогресса? Реализовать их можно, лишь сделав торговые операции управляемыми и предсказуемыми. А как, в свою очередь, решить эту проблему?

Если речь идет о богатстве, то на зависимой территории необходимо, конечно, захватить или заново создать ключевые объекты индивидуальной частной собственности. Когда речь идет о захвате, то подразумевается скупка по низкой цене. Если объекты создаются заново, то это – иностранные инвестиции. Тогда в руках представителей территории-империалиста оказываются все самые прибыльные предприятия, месторождения, сельскохозяйственные угодья зависимой территории. Жители подчиненной территории в основном продают свою

рабочую силу и второстепенные вещественные факторы производства. При этом их права на территорию и их свободы никоим образом не затрагиваются. И даже наоборот, все делается для насаждения «свободы» и «демократии».

Если же говорить о научно-технических запросах цивилизации-империалиста, то здесь торговая сделка будет управляемой, если труд правильно разделен между территорией-лидером и территорией-аутсайдером. Территории-лидеру (цивилизации) нужно сосредоточиться, как отмечалось, на производстве пионерных продуктов, а территорию-аутсайдера надо вынудить специализироваться на базовых продуктах. Такое разделение труда приводит к тому, что территория-лидер продает аутсайдеру пионерную продукцию по высоким ценам и покупает базовые продукты по низким. Именно захват территорией-лидером ключевых технологий и наиболее передовых продуктов конечного потребления позволяет ее представителям управлять условиями торговой сделки. Управляемость означает, что на основе неэквивалентного обмена территория-лидер осуществляет эксплуатацию аутсайдера ради прогресса. Аутсайдер же, выплачивая дань лидеру, лишается возможности иметь свою автономную науку, образование, культуру, высокотехнологичные производства и т.п. Например, в момент ухода англичан из Индии на ее территории не было машиностроительных предприятий. Именно управляемая отсталость аутсайдера позволяет цивилизации рыночного типа и империей быть, и неприкосновенность частной собственности соблюсти.

Проделанный анализ позволяет сделать вывод, что в империалистических территориальных сообществах рыночного типа доминирует процесс территориальной дифференциации, а не выравнивания. При этом не надо думать, что территории-аутсайдеры не богатеют и не развиваются. Они богатеют и развиваются, но медленнее, чем территории-лидеры. Поэтому дифференциация растет. Доминирование дифференциации не означает полного отсутствия механизмов выравнивания. Но они вторичны.

Мы отметили, что власть бюрократии больше ориентирована на прогресс, а не на богатство. В плановых империалистических образованиях покоренный народ входит в состав единого государства и лишается статуса частного собственника. Его территория и ресурсы включаются в неделимую собственность бюрократии, а управление этими ресурсами идет на основе перехода объема в номенклатуру и номенклатуры в

объем. В результате если в цивилизации рыночного типа элите территории-лидера противостоит относительно независимая элита страны-аутсайдера, то в плановой империи могущественной бюрократии не противостоит никто. Местная национальная бюрократия становится подчиненным звеном номенклатурно-объемной машины. Спрашивается, есть ли в таких условиях смысл сосредоточивать пионерные производства именно в стране-лидере? Прямого смысла нет. Их можно расположить на любой территории, там, где это выгодно имперской бюрократии.

В результате эксплуатация ради прогресса изменяет свой характер. В империях рыночного типа страна-цивилизация с необходимостью будет производить пионерные продукты, а страны – ресурсные доноры, пребывая в управляемой отсталости, – обеспечивать прогресс цивилизации ресурсами. В цивилизациях планового типа центры развития пионерных продуктов могут возникать на любой имперской территории, которая имеет для этого хоть какие-то предпосылки (человеческие, материальные, природные, стратегические, историко-культурные и т.д.). Но в то же время и любая территория, обладающая хоть каким-то прибавочным продуктом, отдаст его на цели развития. В результате такого территориального перемешивания прогресса и эксплуатации ради него возникает доминирующая тенденция выравнивания научно-технического развития регионов.

Все это позволяет понять, почему в России во времена Советского Союза национальные окраины столь интенсивно развивались. Становится также понятным, почему территории, исторически заселенные русскими, не получили заметных преимуществ в развитии по сравнению с другими народами. Они были такими же субъектами эксплуатации ради прогресса, как и любые другие, входившие в состав Советского Союза.

Что касается эксплуатации ради богатства, то в плановом обществе богатство циркулирует не от одного индивидуального частного собственника к другому, а по этажам бюрократической иерархии. Богатство котловым методом собирается со всех территорий, и из этого общего «котла» каждый иерархический уровень получает свою «пайку». Богатые территории отдадут много, бедные – мало. В результате также возникает тенденция их выравнивания по богатству.

Таким образом, можно заключить, что в территориальных экономических образованиях планового типа тенденция экономического выравнивания преобладает над дифференциацией. Евразийские цивилизации были цивилизациями планового типа. Следовательно, тенденция выравни-

нивания территорий, в целом, была сильнее дифференциации. Особенно четко эта зависимость видна, если сравнивать практику Советского Союза и Российской Федерации. В плановой экономике Советского Союза предпринимались постоянные усилия по развитию окраинных территорий, а в рыночной экономике РФ в 90-е гг. сразу обозначилась доминирующая тенденция территориальной дифференциации.

Эти закономерности необходимо учитывать при проектировании дальнейшего развития Евразийского союза.

§ 4. Возникновение, расцвет и гибель евразийских цивилизаций

Было показано, что страна или группа стран является цивилизацией, если производит основной набор пионерных продуктов своего времени. Однако встает вопрос, как долго цивилизация может быть лидером в производстве пионерного продукта и как долго остальные страны готовы поставлять необходимый цивилизации базовый прибавочный продукт?

Как показывает история, ни одна цивилизация не может быть вечной. Цивилизации возникают, расцветают и гибнут. В настоящее время на евразийском пространстве нет ни одной цивилизации. Последняя евразийская цивилизация – Советский Союз – погибла на наших глазах. Естественно, возникает вопрос о причинах возникновения, расцвета и гибели цивилизации.

Империалистическое образование, во главе которого стоит цивилизация, может быть как образованием рыночного типа, где есть тенденция сосуществования формально независимых государств, так и образованием планового типа, представляющим собой, опять же в тенденции, единое государство. Однако наиболее фундаментальные принципы экономической жизнедеятельности империй обоих типов будут одинаковыми. Рассмотрим их по порядку.

Шаг № 1. Жители ресурсной периферии должны произвести базовый прибавочный продукт. Это первое условие работы всей рассматриваемой экономической машины.

Шаг № 2. Базовый прибавочный продукт, за вычетом той части, которая достается периферийной элите, должен быть перераспределен в пользу цивилизации. Если система рыночная, то для этой цели используется торговля, если плановая – номенклатурно-объемное перераспределение.

Шаг № 3. Цивилизация должна использовать полученные ресурсы для создания пионерных продуктов мирового уровня (инноваций).

Шаг № 4. Цивилизация должна не только вложить ресурсы периферии в инновации, но действительно создать инновации.

Шаг № 5. Созданные пионерные продукты цивилизация в первую очередь использует на свои нужды. Однако пионерные продукты, которые для цивилизации уже базовые или все еще пионерные продукты, но уже «не первой свежести», цивилизация направляет на нужды периферии. Ей следует выполнять свою цивилизаторскую миссию.

Шаг № 6. Полученные от цивилизации пионерные продукты (или базовые для цивилизации, но пионерные для периферии) страна – ресурсный донор употребляет для повышения производительности. Повышение производительности ведет к росту уровня жизни, но главным образом нужно для увеличения размеров прибавочного продукта, который страна-донор поставляет цивилизации.

Шаг № 7. Пионерные продукты действительно дали отдачу. Прибавочный продукт возрос. Начинается новый цикл в работе этого гигантского механизма.

Описанные семь шагов – лишь идеальная схема. В реальности каждый шаг порождает противоречия и сбои, которые могут привести цивилизацию к гибели.

Шаг № 1. В нормальном случае ресурсная периферия должна произвести базовый прибавочный продукт. Однако никакой твердой гарантии его производства нет. Основные причины нарушений в производстве базового прибавочного продукта могут быть следующими:

1) Природные катаклизмы. Этот фактор особенно сильно влиял на аграрные цивилизации древности. Сейчас накоплен материал, позволяющий предположить, что цивилизация майя погибла из-за засухи, длившейся около 10 лет.

2) Чрезмерная эксплуатация ресурсной периферии со стороны цивилизации. Если цивилизация забирает, кроме прибавочного продукта, часть необходимого, то происходит постепенное разрушение как средств производства, так и рабочей силы ресурсного донора. А это через некоторое время приводит к невозможности производить прибавочный продукт. Советский Союз в процессе индустриализации увеличил ресурсную нагрузку на сельское хозяйство, и это послужило одной из причин гибели российской цивилизации.

3) Возрастающая леность и вороватость жителей страны – ресурсного донора.

Шаг № 2. Опять же, в нормальном случае базовый прибавочный продукт должен попасть в распоряжение цивилизации. Однако жители стран – ресурсных доноров, обнаглев, решили использовать его либо на цели собственного обогащения, либо на цели собственного развития. Если цивилизация не прекратит беспорядки, она останется без ресурсов и погибнет.

Например, один из смыслов Октябрьской революции 1917 г. в России заключаются именно в том, чтобы посредством плана пустить свои ресурсы на собственное развитие, а не на развитие Западной Европы. Можно предположить, что утрата Западной Европой такого источника ресурсов поспособствовала тому, что Англия утратила статус цивилизации и центр западной цивилизации сместился в США.

Другой пример – опиумные войны, которые развязала Англия в XIX в. против Китая. Смысл опиумных войн состоял в том, чтобы прекратить сопротивление Китая выкачиванию из него ресурсов посредством торговых сделок (продажа опиума населению Китая).

Шаг № 3. Как отмечалось выше, цивилизация, собрав «дань» с ресурсной периферии, должна пустить ее на освоение пионерных продуктов. Но жители страны-цивилизации вместо того, чтобы тратить все на инновации, стали вести праздную и роскошную жизнь. Понятно, что страны – ресурсные доноры долго терпеть этого не будут. Одно дело кормить тех, кто осуществляет прогресс, которым мы, в конце концов, тоже пользуемся. Другое дело, бесплатно кормить никчемных бездельников.

Шаг № 4. Здесь возникает самый важный и сложный пункт наших рассуждений о гибели цивилизации. Цивилизация, находящаяся в фазе расцвета, вложив деньги в развитие, на выходе получает действительные инновации. Но что это за фаза расцвета, когда инновации удаются и никто в окружающем мире не может данную цивилизацию превзойти? Чтобы это понять, надо вспомнить, что в основе цивилизации лежит культура. Данная страна стала цивилизацией потому, что ее жители научились лучше всех производить и потреблять пионерные продукты. Пионерные продукты – самые сложные в производстве и потреблении, значит, жители этой страны – самые культурные среди других народов.

Однако мы также знаем, что состав пионерного сектора все время меняется. Сегодняшние пионерные продукты завтра становятся базо-

выми, а пионерный сектор оккупируют другие продукты. Они теперь новые пионерные продукты. Значит, если цивилизация хочет остаться цивилизацией, она должна научиться лучше всех производить и потреблять уже новые пионерные продукты; надо перестроиться со старых пионерных продуктов на новые.

А теперь давайте вспомним о противоречии, которым обременена культура, – противоречии между эффективностью и инертностью. Культура снижает затраты и повышает результат, но тормозит переход к освоению новых продуктов. Какой народ в большей степени страдает от этого противоречия – более культурный или менее культурный? Конечно, более культурный. Если цивилизация воплощает собой самую высокую экономическую культуру, то и противоречие культуры в ней развивается сильнее всего. Поэтому именно цивилизации труднее всего перейти к освоению пионерных продуктов нового поколения. Цивилизованные страны как менее культурные, но все же обладающие экономическим потенциалом начинают успешное освоение этого нового поколения пионерных продуктов. Цивилизация же отстает, впадает в состояние упадка и гибнет. Именно противоречие культуры толкает представителей умирающей цивилизации на проматывание ресурсов, отмеченное на третьем шаге.

Яркий пример гибели цивилизации вследствие обострения противоречия культуры дает СССР. Культура плана, достигшая в Советском Союзе небывалой высоты, идеально подходила для мощных индустриальных рынков. Однако Россия создала такую культуру и перешла на индустриальную стадию тогда, когда индустриальная стадия заканчивалась. В середине 50-х гг. XIX в. мир начал переходить на информационную стадию. Требовались освоение качественно нового поколения пионерных продуктов и соответствующая перестройка экономических отношений. Однако индустриальная культура в СССР была настолько развита и, соответственно, инерционна, что СССР не смог перестроиться и цивилизация погибла.

Шаг № 5. Как было отмечено, цивилизация должна передавать пионерные продукты стране-донору. Если цивилизация не выполняет своей «культуртрегерской» функции, она тоже становится не нужной для периферии. И периферия начинает протестные действия. Правда, если элита страны-донора продажна и ориентирована лишь на богатство, то достаточно подкупить ее, не предоставляя никаких пионерных продуктов.

Шаг № 6. В нормальной ситуации страна-донор должна использовать пионерные продукты, полученные от цивилизации, на повышение продуктивности базового сектора. Однако страна – ресурсный донор может начать использовать пионерные продукты цивилизации для развития своего собственного пионерного сектора. Например, начать разработку атомной бомбы. Если цивилизация находится в расцвете, она эти попользования подавит. Однако, если цивилизация входит в состояние упадка, то страна-донор может начать претендовать на статус новой цивилизации.

Шаг № 7. Страна – ресурсный донор, как отмечалось, должна не просто пытаться повысить продуктивность базового сектора, но и реально ее повысить. Если это не получается, то цивилизация не получит дополнительных ресурсов для своего развития. При прочих равных условиях это не страшно. Однако если ресурсоемкость пионерного сектора цивилизации повысилась, это может создать для нее проблемы в виде нехватки ресурсов для развития.

После крушения СССР на евразийском пространстве нет ни одной цивилизации. Вернее, цивилизации есть, но только бывшие. Возможно ли появление новой цивилизации евразийского типа?

Ответ на этот вопрос упирается, в свою очередь, еще в два вопроса, ответы на которые мы дадим только в последующих главах учебника.

Вопрос первый. Мы переходим от индустриальной к информационной стадии. Возможно ли на информационной стадии существование нескольких цивилизаций на планете (хотя бы двух)?

Если на информационной стадии ресурсов базового сектора хватит на содержание только одной цивилизации, то цивилизация евразийского типа возможна лишь вследствие самоликвидации цивилизации западного типа. Если же на информационной стадии возможен многополярный мир, то цивилизация евразийского типа имеет шанс сформироваться параллельно цивилизации западной.

Вопрос второй. Мировой пионерный сектор как источник борьбы с глобальными угрозами будет увеличиваться или сокращаться? Если мировой пионерный сектор будет объективно расти, то рыночный механизм может и не справиться с аккумуляцией в нем достаточных ресурсов. Тогда для человечества актуализируется плановый механизм, традиции которого сильнее развиты в экономиках евразийского типа. В такой ситуации именно хозяйственная система евразийского типа получает шанс на приобретение статуса цивилизации.

РАЗДЕЛ II. АГРАРНАЯ СТАДИЯ РАЗДЕЛЕНИЯ ТРУДА: НАЧАЛО ФОРМИРОВАНИЯ ПРОТИВОПОЛОЖНЫХ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ

ГЛАВА 12. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА АГРАРНОЙ СТАДИИ РАЗДЕЛЕНИЯ ТРУДА

§ 1. Переход от охоты и собирательства к сельскому хозяйству на евразийском пространстве. Формации и цивилизации на аграрной стадии

Аграрный тип экономики возник на рубеже двух эпох: эпохи до разделения труда и эпохи разделения труда. И возник он, как мы уже выяснили во второй главе, именно в Восточной Евразии. Разделение труда и собственность, о которых только что шла речь, обнаружили себя в аграрном хозяйстве, не в потенциальной, а в реальной форме.

Аграрная экономика появилась в результате неолитической революции – перехода от присваивающего к производящему хозяйству. Разделение хозяйства на присваивающее и производящее относительно: производство и потребление продукта осуществляется и там и там. Однако термин «производящее хозяйство» подчеркивает тот факт, что человек от собирания растительных плодов природы перешел к целенаправленному выращиванию растений. Возникло земледелие. От охоты на животных, человек перешел к их приручению и разведению. Так появилось скотоводство. Земледелие и скотоводство стали двумя основными отраслями сельского хозяйства.

Аграрная стадия развития продукта на то и аграрная, что продукты земледелия и скотоводства играют в экономике главную роль. Соответственно, все особенности и основные черты аграрной экономики выступают здесь в наиболее яркой и выпуклой форме. Аграрная экономика, естественно, сохраняется и на индустриальной, и на информационной стадиях. Однако на этих стадиях она развивается уже не по собственным законам, а по законам индустриальной и информационной экономики.

Существует проблема перехода от экономики, где доминировали охота и собирательство к экономике, основанной на сельском хозяйстве. Проблема состоит в следующем. Переход к начальным формам земледелия и скотоводства начался в наиболее передовых регионах Земли приблизительно в IX-VII тысячелетиях до н.э. Неолитическая революция,

произошедшая на рубеже VII и VI тысячелетий до н.э., обозначила этот переход как нечто свершившееся.

Первое же общество, где имелись правящий класс, государство, письменность и т.д., возникло примерно в IV-III тысячелетиях до н.э. Значит, разрыв между появлением примитивного сельского хозяйства и развитой аграрной экономикой составляет минимум 2 тысячелетия (шестое и пятое тысячелетия до н.э.). Спрашивается, что собой представляла экономика в эти переходные тысячелетия?

Мы уже приводили периодизацию первообщинной формации, которая дана в учебнике под редакцией Н.А. Цаголова: 1) дородовой период; 2) родовой период; 3) период существования сельской (соседской) общины. Так вот, согласно тому же учебнику, сельское хозяйство возникает и утверждается еще в период родовой общины как мотыжное земледелие. Именно мотыжное земледелие, которое стало доставлять большую часть пищи, создало основу господства женщины в родовой общине (матриархата).

Получается, что неолитическая революция – это революция (качественный скачок) в развитии лишь экономических сил человека. Экономические же отношения остаются пока неизменными. То есть революция в экономических силах не сразу сопровождается революцией в экономических отношениях. Революция в экономических отношениях опаздывает на две тысячи лет. Но это явление запаздывания полностью соответствует марксистской теории, согласно которой производительные силы всегда более динамичны, а производственные отношения, по мере их утверждения, закостеневают, институционализируются и оказываются более консервативными, чем производительные силы. Эпоха разделения труда (продукта) и ее первая, аграрная, стадия начались на рубеже седьмого и шестого тысячелетий до нашей эры, но начались как процессы трансформации экономических сил. Эти процессы трансформации экономических сил длились 2 тысячи лет без полноценного адекватного изменения экономических отношений. И только когда первобытные экономические отношения, сложившиеся в период охоты и собирательства, стали отчетливо мешать развитию новых экономических сил, произошла революция и в этих отношениях: возникла частная собственность, государство, богатые, бедные, рабы и т.п.

Отсюда логично заключить, что период 2 тысячи лет – это переходный период от эпохи до разделения труда к эпохе разделения труда и одновременно переход от охоты и собирательства к аграрной стадии.

Выше мы утверждали, что первобытный продукт – это продукт единичный. Этот единичный продукт, в свою очередь, проходит фазы единичного, особенного и всеобщего продукта. Фаза единичного всеобщего продукта означает, что первобытные люди научились от производства и потребления одного продукта переходить к производству и потреблению того же самого продукта. Это высшая форма охоты и собирательства, когда родовые общины начинают специализироваться кто на моржах, кто на диком рисе. Но высшая форма развития чего-либо всегда несет в себе семя упадка.

Достижение охотниками и собирателями высшей фазы своего развития привело к тому, что людей становилось все больше (ведь количество еды возрастало), а зверей, на которых они охотились, – все меньше. Поэтому им пришлось перейти к выращиванию растений и разведению животных. Выращенное растение и животное – тоже единичный всеобщий продукт. Ведь человек все время производит и потребляет один и тот же продукт. Но, так как внутри и между общинами начался процесс разделения труда, этот единичный всеобщий продукт начинает трансформироваться в особенный продукт эпохи разделения труда. В сельской общине уже не все как один и один не как все. Кто-то сеет, кто-то дома строит, кто-то инструменты делает и т.д.

Переход от охоты и собирательства к сельскому хозяйству можно изобразить с помощью двухсекторной модели (рис. 12.1).

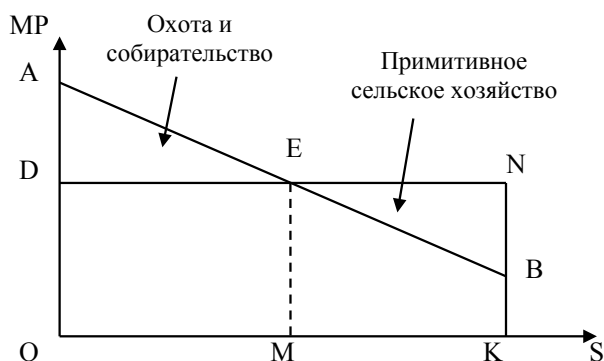


Рис. 12.1. Возникновение примитивного сельского хозяйства внутри общин охотников и собирателей

На рис. 12.1 показано, как община охотников и собирателей начинает первые эксперименты с сельскохозяйственными продуктами (пио-

нерный сектор MENK). Эти продукты, будучи пионерными, экономически, естественно, не окупают себя и подпитываются ресурсами базового сектора хозяйства охотников и собирателей (базовый сектор ОАЕМ).

Рисунок 12.1 иллюстрирует экономику охотников и собирателей еще до неолитической революции. Экономика общины после неолитической революции схематично выглядит так (рис. 12.2).

Рисунок 12.2 отличается от рис. 12.1 тем, что примитивное сельское хозяйство переключалось из пионерного сектора в базовый (GFEM). Теперь оно составляет основу базового сектора экономики, а охота и собирательство существуют, но оттеснены на задний план (OAFG). Примитивное сельское хозяйство – это хозяйство, основанное на использовании подсечно-огневой системы, палок-копалок и ручных мотыг. Под более сложными формами сельского хозяйства (MENK), которые образуют новое содержание пионерного сектора аграрной экономики, понимается обработка земли при помощи простейших бороздовых орудий (соха), которые перемещаются силой самих земледельцев.

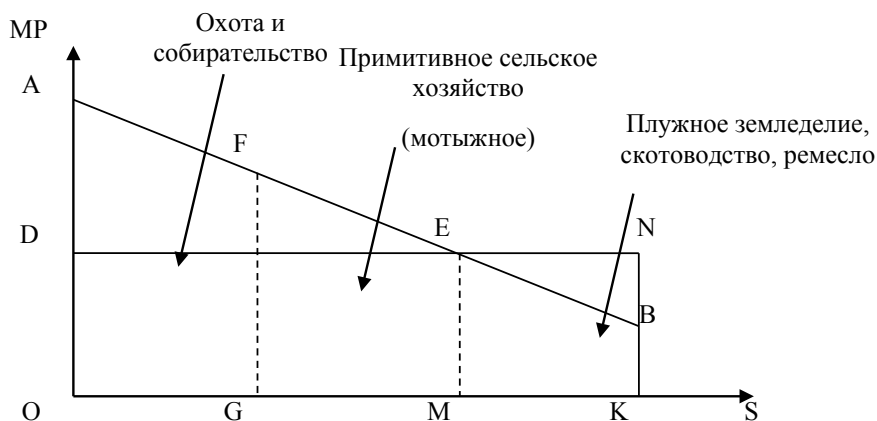


Рис. 12.2. Аграрная экономика после неолитической революции

Следующий этап развития древней аграрной экономики заключается в переходе к вспахиванию земли не сохой, а плугом, который не просто рыхлил землю, а переворачивал ее пласты. Кроме того, плуг тащили уже не люди, а волы. Именно когда плуг и волы из разряда пионерных, убыточных технологий перешли в разряд базовых, появилась возможность существования первых рабовладельческих государств. Переход от охоты и собирательства к аграрной экономике, тем самым, полностью завершился.

Находясь между охотой и собирательством, с одной стороны, и индустриальным хозяйством – с другой, аграрная стадия, соответственно, имеет отношение и к той и к другой.

Отношение аграрной стадии к охоте и собирательству приняло форму рабства. Передовые аграрные общины могли заставить работать охотников и собирателей на себя, лишь обратив их в рабов. Дело не меняется от того, что общины охотников и собирателей переходили к примитивному мотыжному сельскому хозяйству, как мы отметили, без рабства, в форме родовых отношений. Дальнейшее развитие аграрной экономики, создание пионерных продуктов было невозможно без увеличения базового прибавочного продукта, а этого, в свою очередь, нельзя было добиться без рабов.

Феодализм стал возможным и необходимым, когда: а) обширные области земли оказались втянутыми в аграрный способ производства и охотников, собирателей, примитивных земледельцев как потенциальных рабов осталось мало; б) многочисленные жители аграрных областей стали способны производить прибавочный продукт без рабства.

Феодализм означил окончательное утверждение аграрного строя на Земле и выразил отношение аграрной стадии к индустриальной. Именно феодализм подготовил и породил индустрию.

По отношению к охоте и собирательству аграрная экономика оказалась гораздо более стабильной и производительной. Человек стал меньше зависеть от случайностей природы, увеличилась плотность населения, возник, как только что было отмечено, регулярный прибавочный продукт.

Однако надо постоянно иметь в виду, что по отношению к индустрии сельское хозяйство гораздо менее продуктивно и стабильно. По сравнению с индустрией в сельском хозяйстве меньше возможностей повышения производительности, и выпуск гораздо сильнее зависит от колебаний природных условий.

Как отмечено выше, первое крупное разделение труда произошло при выделении племен, занимающихся преимущественно скотоводством и преимущественно земледелием.

Несмотря на то, что в отдельных регионах (Казахстан, Монголия, Аравия, Сахара) кочевнические скотоводческие общества дожили почти до нашего времени, «нет оснований утверждать, что в процессе исторического развития они претерпели сколь-нибудь существенную социально-экономическую трансформацию». Кочевнический путь развития исчерпывает себя еще в древности, и в этом смысле его следует при-

знать тупиковым. Предпосылок для выхода на новую ступень развития в обществах подобного типа не складывается. Совершенно иные перспективы открывались перед обществами земледельческой ориентации.

Некоторые из них (в основном, связанные с типом тропического клубне-корнеплодного земледелия) быстро исчерпали возможности развития, представлявшие их хозяйственно-культурным типом, и не подошли к созданию раннецивилизационных систем. Однако другие, прежде всего связанные с зерновым земледелием (пшеница, рис, кукуруза и пр.), вышли на цивилизационный уровень двумя основными путями – планомерным и товарным.

Возникли первые древние цивилизации в Месопотамии, Египте, Индии, Китае, о которых мы упоминали в предшествующих главах. Они стали цивилизациями потому, что создали основной набор пионерных аграрных продуктов своего времени. Под аграрными продуктами, как вы понимаете, подразумеваются и конечные аграрные продукты потребления, и технологии их производства.

§ 2. Особенности разделения труда в евразийской аграрной экономике

В главе 9, при рассмотрении разделения труда, были выделены его характеристики (см. табл. 9.6). Эти характеристики, принимая различные значения, создают предпосылки для формирования хозяйств рыночного или планового типов. Однако в главе 9 анализ носил абстрактно-теоретический характер: речь шла о некоей хозяйственной системе вообще, в которой имеется разделение труда. В данной главе, как и в последующих, речь идет о конкретной хозяйственной системе, находящейся на аграрной стадии развития. Соответственно, разделение труда здесь – разделение труда, свойственное аграрной экономике, с присущими ему особенностями.

На аграрной стадии можно выделить следующие **значимые характеристики разделения труда**, определяющие специфику и способы аграрного производства. А именно, преобладание планомерного или товарного способов аграрного производства.

Характеристика 6*: **удельная ресурсоотдача базового сектора.** Как вы уже знаете, на аграрной стадии как первой в эпоху разделе-

* Нумерация характеристик соответствует нумерации в табл. 9.6.

ния труда пионерный сектор впервые устойчиво отделился от базового. Производительность сельского труда была выше, чем у охотников и собирателей, но все равно очень низкая. Выжать прибавочный продукт из работников аграрного базового сектора можно поначалу было лишь сведя их уровень жизни к минимуму и заставив работать на уровне максимума. Так может работать только раб. Именно низкая ресурсоотдача базового сектора аграрной экономики обуславливает и древнее рабство, и вообще более низкий уровень жизни крестьян во все времена.

При прочих равных условиях аграрные общины, имеющие большую ресурсоотдачу базового сектора, получали больше предпосылок для товарной организации своей жизни. Общины же, где ресурсоемкость базового сектора была ниже, тяготели к планомерной организации.

Характеристика 7: масштаб базового сектора. Если уровень ресурсоотдачи аграрного базового сектора изначально низок, то основным фактором увеличения базового прибавочного продукта является рост масштабов базового сектора. Существуют два способа увеличить масштаб базового сектора: а) распахать новые земли и выкорчевать леса для пастбищ; б) отобрать у соседа земли, принадлежащие ему.

Первый способ не всегда возможен технически. Поэтому на аграрной стадии очень развит второй способ роста масштабов базового сектора. Это объясняет, почему на аграрной стадии война – это нормальный способ экономической жизни, а воин – важнее производителя.

Понятно также, что планомерно организованные сообщества, у которых более низкая удельная ресурсоотдача базового сектора, будут иметь больше стимулов для захвата соседних территорий и будут более милитаризованы.

Характеристика 8: удельная ресурсоемкость пионерного сектора. Удельная ресурсоемкость специализированного пионерного сектора в аграрной экономике выше, чем у охотников и собирателей. Необходимо концентрировать существенные ресурсы для мероприятий по вырубке лесов, расчистке полей от камней, выведению новых сортов растений и животных.

При этом удельная ресурсоемкость пионерного сектора сильно различалась у разных аграрных сообществ. Одно дело – просто расчистить плодородную и хорошо увлажненную равнину от леса, как в Европе. Другое дело – террасировать склоны гор, наносить туда искусственную землю и создать систему орошения, как, например, у инков. В зависимости от этого аграрный пионерный сектор будет создавать

либо меньшую, либо большую ресурсную нагрузку на базовый сектор. Соответственно, аграрная экономика будет тяготеть либо к товарности, либо к планомерности.

Характеристика 9: масштаб пионерного сектора. Определяется прежде всего делимостью пионерных продуктов во времени и пространстве и внешней военной конкуренцией аграрных общин.

В целом следует отметить, что масштабы пионерного сектора на аграрной стадии больше, чем у охотников и собирателей. Поэтому прогресс аграрной экономики идет быстрее. Но быстрее не означает быстро. По сравнению с индустриальной и информационной стадиями аграрная экономика развивается крайне медленно.

Что касается военной конкуренции, то если соседняя община имеет хорошее войско, то данная община должна выставить сопоставимое или погибнуть. Значит, либо имей пионерный сектор (освоение современного оружия) определенного масштаба, либо исчезни.

Относительно делимости следует сказать, что одно дело – постепенно расчищать от камней и леса новые небольшие участки земли, и совсем другое дело – одновременно построить дамбу для регулирования разливов Нила. В первом случае масштаб пионерного мероприятия может варьировать. Во втором – он определен природой и велик. Соответственно, в первом случае есть предпосылка для товарности, во втором – для планомерности.

Характеристика 11: концентрация производства. Отражает возможность возникновения монополий. Причем усиление монопольной власти требует государственного вмешательства в регулирование деятельности монополий, что укрепляет плановое начало. Примером концентрированного производства, регулируемого государством, являются ирригационные системы в Древнем Китае или Египте. Поскольку государство обеспечивало функционирование данных систем и контроль за распределением их продуктов.

Землю, зерно и даже быков для посева крестьянин получал от государства на время. В результате весь урожай фактически находился в распоряжении государства: крестьянину оставляли необходимую для жизни часть урожая, а остальное шло на государственные склады.

Таким образом, высокая концентрация производства характеризует планомерный способ производства.

Характеристика 12: территориальная концентрация экономики. Сравним две ситуации. В первой – центры аграрного производства

собранны на небольшой территории. Независимо от их специализации, концентрация производителей на небольшой территории создает предпосылки для торгового обмена.

Во второй ситуации аграрные производства рассеяны по огромной территории. Эта изолированность друг от друга будет порождать трудности в организации рыночного обмена, связанные с транспортными затратами, опасностью на дорогах, проблемами хранения сельскохозяйственной продукции и т.д. Ясно, что в таких условиях роль центральной власти будет усиливаться. Сравните собранные на небольшой территории и связанные с морем полисы Древней Греции и бескрайние, сухопутные пространства Восточной Евразии.

Характеристика 14: территориальная специализация экономики. Широкая территориальная специализация является характеристикой рыночного способа производства и позволяет:

- снизить транспортные издержки;
- повысить эффективность обмена между производителями.

Узкая территориальная специализация является характеристикой планового способа производства и обуславливает:

- высокие транспортные издержки;
- низкую эффективность обмена, что требует дополнительных затрат на организацию условий эффективного производства.

С точки зрения территориальной специализации производства ярким примером являются аграрные экономики древних ацтеков и инков. Природная среда, в которой вели хозяйство ацтеки, была такова, что на компактных территориях можно было производить разнообразные продукты. То есть территориальная специализация была широкой. Это естественным образом создавало условия для торгового обмена на местных рынках.

Инки развивали свое сельское хозяйство в горных долинах. В каждой горной долине складывались условия для эффективного производства только одного вида продукции. В результате инки вынуждены были свозить эту однородную продукцию на централизованные склады, и оттуда чиновники распределяли ее по всей империи. Налицо планомерная организация сельского хозяйства.

Характеристика 18: масштабы и уровень неустранимой дифференциации условий производства и потребления. Данная характеристика на аграрной стадии производства находит свое отражение в степени дифференциации земельной ренты, которая определяется уровнем

однородности условий хозяйствования. Чем более однородны условия хозяйствования, тем менее дифференцирована рента. В свою очередь, однородность условий хозяйствования является чертой, присущей небольшим территориям, объединенным одними природно-климатическими условиями. На таких территориях результаты труда являются сопоставимыми в количественном и качественном отношении. Это дает возможность проявлению товарного способа аграрного производства. Масштабы и уровень неустранимой дифференциации производства и потребления являются несущественными.

Большие территории, расположенные в разных природно-климатических условиях, изначально обладают различным уровнем производительности. Масштабы и уровень неустранимой дифференциации производства и потребления являются существенными. Это обуславливает необходимость дифференцированного подхода к взиманию ренты. Вторая ситуация более характерна для экономик евразийского типа.

Характеристика 19: уровень устойчивости производства.

Особенностью аграрной стадии производства является сильная зависимость результатов деятельности от урожайности возделываемых территорий, а также от урожайности того или иного года. Поскольку товарный способ производства наиболее ярко проявляется на землях, изначально обладающих устойчивой урожайностью и расположенных в благоприятных природно-климатических условиях (Древняя Греция), то наблюдается низкая зависимость результатов аграрного производства от внешних природных факторов, таких как засуха, неурожай. Здесь наблюдается высокий уровень устойчивости производства. Планомерный способ производства является необходимым условием развития аграрного производства на территориях, расположенных в зонах рискованного земледелия.

Характеристика 21: удельный вес общественных продуктов.

На аграрной стадии основными общественными продуктами являлись блага, необходимые для организации жизнедеятельности на территориях, обладающих определенной спецификой. Поскольку планомерный способ аграрного производства является необходимым условием развития больших территорий с неоднородными условиями хозяйствования, то удельный вес общественных продуктов здесь достаточно высок. Так, в Древней Месопотамии к жизненно-необходимым общественным благам относятся централизованно управляемые ирригационные системы.

Большой размер территории предполагает необходимость развития наземных транспортных сетей, что требует огромных затрат труда. При этом распределение общественных благ в данных условиях вызывает к жизни участие сильной централизованной власти.

§ 3. Зачатки индустриального развития. Почему Европа опередила Индию и Китай?

В рабовладельческом обществе (Древний Рим, Древний Египет) зарождающееся ремесло являлось не самой важной частью пионерного сектора, центральное место в котором отводилось новым сортам зерновых культур, новым способам обработки земли и выращивания скота. Таким образом, ремесло, а именно изготовление орудий труда, бытовой утвари, было подчинено аграрному сектору и носило производный характер.

Со временем, при переходе от рабовладельческого строя к феодальному, ремесло становится более высокотехнологичной и важной частью пионерного сектора, чем сельское хозяйство.

Рассмотрим процесс становления и развития ремесла и мануфактуры (рис. 12.3).

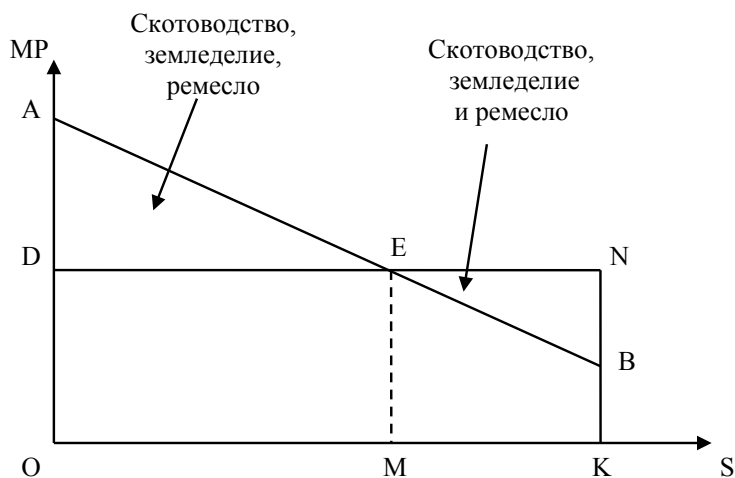


Рис. 12.3. Базовый и пионерный секторы в условиях феодализма

На рис. 12.3 показан процесс перераспределения ресурсов из базового сектора в пионерный, где в отличие от рабовладельческого строя

базовый сектор образует уже только сельскохозяйственные (без охоты и собирательства) и ремесленные хозяйства, производящие традиционные сельскохозяйственные и ремесленные продукты устоявшимися способами. Пионерный сектор – это вновь осваиваемые сельскохозяйственные и ремесленные изделия. Это значит, что существенная часть населения планеты перешла от охоты, собирательства и мотыжного сельского хозяйства к плуговому сельскому хозяйству и теперь дальнейшее развитие аграрной экономики возможно только за счет самой аграрной экономики. А для этого нужен феодализм.

Появляется феодальный город, ставший основой развития ремесла и местом сосредоточения пионерных продуктов нового типа. Причиной этого является развитие экономических сил, увеличение производства сырья и продукции, концентрация ремесленного производства на территории города. Вотчинное ремесло исчерпало свои возможности, так как исключало узкую специализацию ремесленника. При этом продукция была низкого качества, а ассортимент – бедным.

Может возникнуть вопрос, а как же такие блестящие города периода рабовладения, как Рим и Вавилон? Дело в том, что и Рим, и Вавилон были «большими деревнями». Это были места приятной жизни собственников земли, ремесленники лишь служили им. А вот феодальные города – это города не сельских хозяев, а именно владельцев ремесленных предприятий. Они стали главными в этих городах нового типа.

Взаимодействие базового и пионерного секторов в условиях феодального города показано на рис. 12.4.

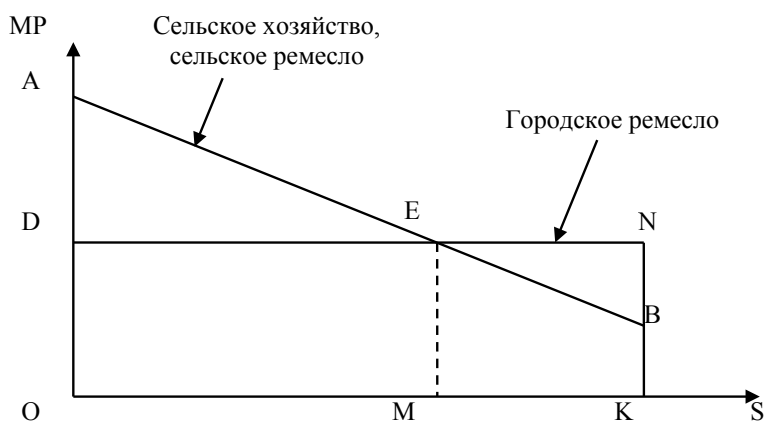


Рис. 12.4. Появление городского ремесла в составе пионерного сектора

Отличие рис. 12.4 от рис. 12.3 заключается в том, что на рис. 12.3 ремесло как бы «растворено» в сельском хозяйстве, оно не отпочковывается в виде отдельного сектора. На рис. 12.4 ремесла, сосредоточенные в городе, более не служат аграрному производству. Теперь центр самых передовых технологий сместился из сельского хозяйства в городское ремесло, и сельское хозяйство питает ремесло своими ресурсами.

В результате город «выпадает» из орбиты феодального поместья, что приводит к возникновению территорий особого экономического развития.

Следующим шагом на пути к индустрии является мануфактура.

Процесс зарождения индустрии в недрах аграрной экономики носит общий характер независимо от того, идет ли он в Европе или Азии.

В Азии, как и в Европе, по мере окончательного вытеснения охоты и собирательства и утверждения аграрного производства, созрели предпосылки для появления городского ремесла как будущей индустрии. Также стали возникать мануфактуры. Данный, общий для Европы и Азии, процесс показан на рис. 12.5.

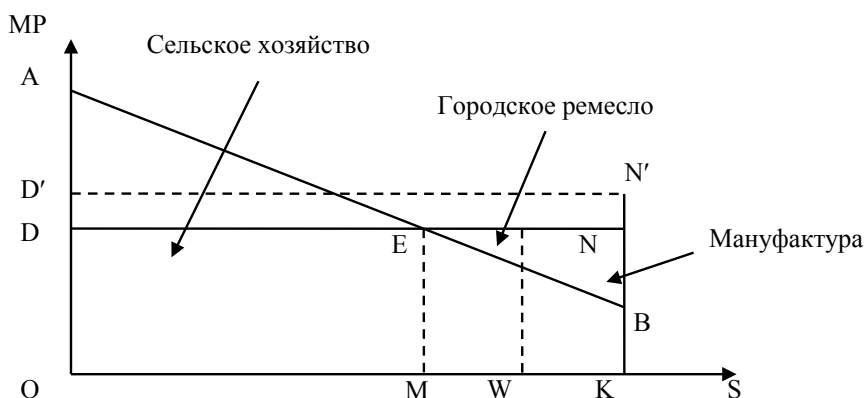


Рис. 12.5. Появление мануфактуры в составе пионерного сектора

Однако такие азиатские страны, как Китай и Индия, не смогли вовремя перейти к индустриальной стадии. Их развитие было остановлено вторжением Запада, быстрее освоившего индустрию. Из незападных стран перейти к индустриальной стадии смогла Россия и Япония. Как им удалось это сделать, мы увидим позже.

До промышленной революции последней трети XVIII в. Восток существенно не отставал от Запада, и в частности уровень развития Ки-

тая еще в начале XVIII в. был сопоставим с уровнем Западной Европы (табл. 12.1).

Таблица 12.1

**Валовой внутренний продукт на душу населения
(в международных долларах 1980 г.)**

Страна	1000 г.	1600 г.	1800 г.	1870 г.	1913 г.	1950 г.	1988 г.
Китай	600-700	450-580	470-530	370-430	400-450	400-450	2450-2550
Индия	570-650	450-550	410-470	360-420	480-530	410-460	830-890
Япония	250-300	310-390	410-480	430-490	850-900	1090-1160	10400-10600
Британия	350-400	520-650	1050-1130	2180-2280	3100-3200	1150-1160	9500-9700
Германия	350-400	520-650	710-780	1050-1130	2030-2130	2650-2800	11300-11500
Франция	350-400	520-650	640-720	1260-1320	2180-2280	3170-3270	10700-10900
США	770-830	1450-1530	3550-3650	6330-6530	13900-14100
Россия	350-400	450-500	550-620	700-800	1000-1200	1600-1900	6500-7000

Китай в начале нашей эры, по всей вероятности, не отставал, а несколько опережал Римскую империю. Доход на душу населения 2000 лет назад в Китае оценивается в размере 340-440 международных долларов в год, а в Риме – 300-400 международных долларов. К 1000 г. Китай продолжал оставаться мировым лидером по этому показателю, и лишь к 1600 г. мировое первенство страны оказалось утраченным. К 1800 г. Китай скатывается в отсталую периферию мировой цивилизации. Аналогичная ситуация наблюдается в Индии. Что же произошло?

В западноевропейском и в некоторой степени в японском обществе имелось одно условие, создававшее важную основу для капиталистического экономического развития, – это отношения плюрализма, которые, в свою очередь, базируются на отношениях индивидуальной частной собственности.

По своей сути феодализм – это общество, в котором ключевыми фигурами являются военные и землевладельцы. Землей, принадлежа-

щей суверену, за службу наделялись военные вожди. Последние, в свою очередь, распределяли землю (или ее часть) среди подчиненных за несение ратной повинности. Однако если на Востоке земля эта по наследству не переходила, то на Западе и в Японии земельные участки оставались военнотружущим и их семьям. Тем самым и в Западной Европе, и в Японии создавались центры плюралистической власти, ибо право наследования было сутью этого процесса. Поэтому именно в Западной Европе, а затем и в Японии сложились капиталистические производственные отношения. Этого не произошло в Китае, Индии, исламских государствах, где государство и его владыки являлись абсолютными владельцами как земли, так и большинства средств производства.

Однако европейское развитие на рыночной основе – лишь один из способов индустриального перехода. Мы уже выяснили, что есть второй способ – на основе плана. При одних и тех же масштабах базового сектора плановая экономика способна поддерживать более крупный пионерный. Используя исторически присущий им плановый способ производства, индийская и китайская бюрократия вполне могла осуществить индустриализацию.

Одним из объяснений сложившейся ситуации является концепция *Джозефа Нидхэма*, который объяснил медлительность перехода к современному экономическому росту Китая особенностями управления экономикой. В научной литературе это получило название **«парадокса Нидхэма»**.

Парадокс заключается в следующем. Социально-экономическая система средневекового Китая была во многих отношениях более рациональной, чем в средневековой Европе: европейские страны управлялись элитами, сформированными на основе права наследства. Китай же – чиновниками, лишёнными этого права. Поэтому в Китае к руководству приходили люди на основании личных способностей и заслуг, а не из-за преимуществ и привилегий, доставшихся по наследству. И, тем не менее, несмотря на этот рационализм, а, вернее, благодаря ему, Китай не сумел самостоятельно перейти к современному экономическому росту. Дж. Нидхэм писал: «Государственный меркантилистский порядок никогда не мог возникнуть в китайской цивилизации, потому что основная концепция мандаринов противоречила не только системе ценностей богатых торговцев. Накопление капитала в китайском обществе формально могло иметь место, но его производственное использование на промышленных предприятиях постоянно сдерживалось чиновника-

ми-учеными, как сдерживалась любая иная общественная деятельность, которая могла бы угрожать их влиянию. В результате торговые гильдии в Китае не могли достигнуть положения и влияния, сравнимого с торговыми гильдиями городов европейской цивилизации»¹. *Итак, сама по себе экономическая система Китая не стимулировала внедрение технологических новшеств и накопление капитала, как это имело место в Европе в XVIII в.* В связи с этим китайская экономика на протяжении многих веков развивалась экстенсивно, но не претерпевая практически никаких структурных изменений.

Этот же вывод можно применить и к развитию традиционной экономики Индии, также обладавшей высокоразвитым традиционным производством. Социальная структура традиционной Индии имела очень мало общего с Китаем. Главная особенность заключалась в том, что общество было разделено на касты, между которыми практически отсутствовала какая-либо мобильность. Безусловно, что это являлось мощным тормозом на пути современных преобразований экономики.

Вместе с тем неблагоприятная для формирования современного экономического развития ситуация Индии усугубилась еще и тем, что она попала под гнет английской колониальной зависимости. В результате английский капитал, по сути дела, уничтожил высокоразвитые индийские мануфактуры. Этот процесс хорошо описал в «Капитале» К. Маркс, приводя вопиющие исторические свидетельства о том, что равнины Индии белеют костями ткачей, которых разорила английская ткацкая промышленность. В результате этого переход к современному экономическому развитию в Индии был отложен до достижения страной независимости в 1947 г. и сопровождался еще большими препятствиями и проблемами, так как, в отличие от Китая, Индия не сразу сумела выработать адекватную экономическую политику, способствующую модернизации экономики. Да и в настоящее время индийская экономическая политика по своей эффективности уступает китайской. Именно по этой причине экономические достижения Китая в последние десятилетия столь внушительны, а индийские – более скромны.

Однако концепция Нидхэма не дает исчерпывающего объяснения. Дело в том, что если китайская и индийская бюрократии не давали возможности развиваться торговцам и промышленникам, то почему они все-таки сами не инициировали промышленный переворот

¹ Needham J. The grand traditional. – L., 1969. – P. 190.

на планомерной основе, как это сделала русская бюрократия времен Петра I? Объяснение вытекает из противоречия культуры. Аграрная культура Китая и Индии (в том числе, и экономическая) была очень высокой. Это усилило в ней момент инерционности. И когда пришла пора меняться, противоречие между инерционностью и эффективностью сработало в пользу инерционности. В сфере психологической это проявилось очень ярко в том, что, например, китайская элита считала европейцев варварами и не желала воспринимать ничего из европейских достижений. Иначе говоря, китайская элита страдала комплексом аутсайдера как лидера.

ГЛАВА 13. АГРАРНЫЕ ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ СИСТЕМЫ ПРОТИВОПОЛОЖНОГО ТИПА

§ 1. Собственность, стоимость и деньги в аграрной экономике. Природа евразийских денег

С появлением аграрной общины связано: а) возникновение индивидуальной частной собственности на средства и результаты труда и б) общей частной собственности.

Важно отметить, что индивидуальная частная собственность получила свое развитие в античной форме рабовладельческого строя. Примером является античный полис, где каждый гражданин являлся индивидуальным частным собственником.

Общая частная собственность являлась неотъемлемым условием развития азиатской деспотии, где государство выступало как главный собственник. При этом существование восточных базаров демонстрирует проявление лишь отдельных элементов индивидуальной частной собственности внутри господствующей общей частной собственности.

Общим для рассмотренных форм рабовладельческого строя является следующее:

1. Основным объектом собственности выступает не земля, которой отводится второстепенная роль, а рабы.
2. Прибавочный продукт базового сектора экономики перераспределяется в пионерный сектор.

Пионерный сектор постоянно нуждается в новых ресурсах для производства пионерных продуктов. Такими ресурсами являлись рабы и новые земли.

Рабовладение рыночного типа (античное) основано на постоянном захвате новых рабов и, соответственно, новых земель. Однако рано или поздно захват новых земель становится невозможным, ибо территория, которую древнее государство может контролировать, имеет пределы. Внешний источник рабов иссякает, и рабы как ресурс становятся дороже. В то же время подорожавшие рабы, как и раньше, не заинтересованы в результатах своего труда. Эти два обстоятельства приводят к тому, что сельское хозяйство, основанное на рабстве, становится неэффективным. В результате наблюдается переход к натуральному типу хозяйства, где главной экономической ценностью является земля, на которой трудятся рабы, но уже материально заинтересованные. Рабу разрешалось иметь собственность, в результате чего появляется самостоятельное хозяйство, облагаемое оброком. Собственность феодалов на землю становится экономической основой европейского феодализма. Перераспределение прибавочного продукта от крепостного к феодалу происходило путем уплаты натуральной ренты (натуральный оброк и барщина).

В планомерно организованной аграрной экономике возможности эксплуатации рабов и общинников также постепенно иссякают, что обуславливает переход к феодальному хозяйству. Однако азиатский феодализм не приобрел характерных черт европейского феодализма. Основной хозяйственной ячейкой в Азии стало не крупное феодальное поместье, практически независимое от короля, а государственный аграрный сектор, управляемый иерархией чиновников, устанавливающих нормы рентных платежей крестьянских общин в пользу казны. Причем крестьянские повинности в пользу государства принимают следующие формы: обязательная уплата податей со стороны владеющих землей и уплата продуктов ремесла с ремесленной деятельности.

Мы уже выяснили, что оборотной стороной индивидуальной частной собственности является торговая сделка, а общей частной собственности – номенклатурно-объемные отношения. Отсюда вытекает, что если рабовладение и феодализм развиваются на основе пусть неразвитой, но индивидуальной частной собственности на рабов и землю, то в такого рода экономике торгуют с той или иной степенью активности. А если торгуют, то постепенно появляются деньги как инструмент повышения эффективности торговых сделок.

Если же рабовладение и феодализм развиваются в условиях общей частной собственности на рабов и землю, то это – аграрная экономика планомерного типа. А раз экономика планомерного типа, то номенкла-

турно-объемные отношения тоже постепенно вызывают к жизни деньги. Только деньги другого типа.

Наиболее логически стройная концепция происхождения денег и их функций в условиях товарной экономики предложена К. Марксом. Согласно данной теории, стоимость одного товара обнаруживается в процессе его обмена на другой товар. Так один товар выражает свою стоимость относительно другого товара. Второй товар, через который первый выражает свою стоимость, выступает в роли эквивалента, т.е. представляет эквивалентную форму стоимости. Поскольку производитель получил за свой товар эквивалент, значит, его товар необходим обществу и является воплощением общественного труда. Исторически в роли эквивалента выступали различные продукты.

На начальных этапах развития разделения труда обмен носил случайный характер. Такой форме обмена соответствовала простая, случайная или единичная форма стоимости. Например, 1 корова = 20 мешкам зерна. Здесь один товар (1 корова) выражает свою стоимость в другом товаре (мешках зерна). Первый товар находится в относительной форме стоимости, а второй – служит ее эквивалентом. Но роль эквивалента на данном историческом этапе выполняют случайные, отдельные товары.

По мере развития разделения труда, роста объема производства обмен становится более регулярным. Например, 1 корова = 20 мешкам зерна = 2 овцам = ... То есть появляется ряд регулярно обмениваемых друг на друга товаров. Следовательно, каждый товар имеет много эквивалентов. Так появилась полная или развернутая форма стоимости.

В дальнейшем, по мере углубления общественного разделения труда, из этого ряда выделяется один товар, который выступает в роли всеобщего эквивалента, т.е. эквивалента для всех остальных товаров. Развернутая форма стоимости превращается во всеобщую форму стоимости. Роль всеобщего эквивалента на разных стадиях развития обмена играли различные товары: скот, меха, железо, серебро, золото. По мере выхода обмена за пределы местного рынка возникает необходимость закрепления функции всеобщего эквивалента за одним товаром. Такой товар становится деньгами. Каждый из рассмотренных товаров как средство обмена имеет свои достоинства и недостатки. Недостатков лишены золото и серебро. Их свойства – однородность, делимость, сохраняемость, портативность, высокая стоимость – наиболее соответствуют требованиям, предъявляемым к денежному товару. Поэтому золото и серебро выделяются из всей массы товарных денег. Так роль всеобщего

го эквивалента закрепляется за одним товаром, и возникает денежная форма стоимости.

Сущность денег раскрывается в их функциях.

Марксистская теория денег выделяет пять функций денег: мера стоимости, средство обращения, средство образования сокровищ, средство платежа и мировые деньги.

Функция денег как меры стоимости – это выражение способности денег соизмерять стоимость всех товаров. Изначально для выполнения этой функции деньги как особый товар должны были обладать собственной стоимостью. Стоимость денег в марксистской теории определяется затратами труда на добычу золота в рамках общественной потребности. Однако для измерения стоимости товара не требуется иметь золото в виде наличных денег. Функцию меры стоимости золото выполняет как идеальные деньги. Количество золота измеряется его весом, а за единицу измерения его массы принимают определенное весовое количество золота.

Функция денег – средство обращения – должна выполняться не идеальными, а реальными деньгами. С появлением денег товарное обращение в целом можно представить в виде модели: $T1-D-T2$. Данная схема распадается на два акта: превращение одного товара (одной потребительной стоимости) в деньги ($T1-D$) и превращение денег в другую потребительную стоимость ($D-T2$). Поэтому функцию средства обращения деньги выполняют мимолетно, что позволяет в дальнейшем заменить полноценные деньги их представителями – бумажными деньгами.

В функции образования сокровищ деньги выступают как представители богатства вообще. Следовательно, данную функцию может выполнять золото в виде монет, а также золото в натуральном виде – в виде золотых слитков или изделий из золота.

Функцию средства платежа деньги осуществляют:

- при оплате товаров, проданных с отсрочкой платежа;
- при ссуде денег;
- при уплате налогов;
- при выплате ренты.

Данная функция денег выступает основой для образования и развития кредитной системы.

Поскольку деньги функционируют не только внутри страны, но и в обороте между странами, то они выполняют функцию мировых денег.

Функции денег не изолированы друг от друга и составляют систему – органическую целостность. Каждая функция денег специфична, но действует лишь во взаимосвязи с другими функциями. Нарушение органической целостности системы функций денег приведет к разрушению устойчивости денег и ограничит способность денег выполнять законы денежного обращения.

Изложенная марксистская концепция возникновения денег – это концепция возникновения только товарной формы денег. Или, иначе, той формы денег, которые обслуживают торговую сделку. Однако в аграрных сообществах евразийского типа, которые стали развиваться не на товарной, а на планомерной основе, деньги приобрели иную природу. Планомерность представляет собой примитивный номенклатурно-объемный механизм. Соответственно, здесь деньги обслуживали не торговлю, а дезагрегирование объема в номенклатуру и агрегирование номенклатуры в объем. Такие планомерные деньги являются по сути своей плановыми квитанциями, удостоверяющими, что центр по плану позволяет экономическому субъекту приобрести такую-то номенклатуру в таком-то объеме и одновременно обязывает этого субъекта осуществить поставку произведенной им номенклатуры в таком-то объеме.

В сообществах, выбравших путь развития на плановой основе, соизмерение стоимости товаров осуществляется посредством соотношения объемов, т.е. номенклатурных единиц, устанавливаемых централизованно государством, посредством вертикальных, а не горизонтальных связей между субъектами. В экономике, развивающейся по евразийскому пути, существовала практика централизованной разработки стандартного соотношения эквивалентности для сравнительной оценки стоимости различных видов сырья и готовой продукции. Так, первоначально общим эквивалентом, оценивающим стоимость сырья и готовой продукции, становится ячмень, и количественная оценка стоимости осуществляется в объемных единицах его измерения. Данный метод использовался в вавилонском учете с периода около 2600 г. до н.э. Причем результаты труда (вскапывание земли и сбор урожая) планировались с учетом пола и возраста работника.

В дальнейшем преобразования различных товаров и самого труда в оценочные эквиваленты свидетельствуют об установлении соответствующих стоимостных стандартов, что позволяло достаточно быстро заранее рассчитать (запланировать) стоимость любого объема производства, оценив его в количестве необходимых рабочих дней и ячменя, требуе-

мого для обеспечения заданного числа работников в течение определенного периода времени. Универсальными сопоставимыми эквивалентами чаще всего выступали рабочие дни, серебро, ячмень.

В Древнем Египте в качестве расчетной единицы служили условные «утки»: отдельные птицы умножались на определенный показатель, учитывающий их относительное качество. Потом все разнообразие номенклатуры выражалось в единой суммарной условной величине – количестве уток.

Следует отметить, что, с одной стороны, деньги как некое всеобщее начало (всеобщий эквивалент) не так актуальны в планомерной экономике, в отличие от товарной. Дело в том, что экономический центр сам, без денег, является началом, признающим или не признающим ценность того или иного продукта. С другой стороны, наличие экономического центра придает деньгам признание общества и устойчивость. Не случайно бумажные деньги появились в централизованном Китае за 600 лет до их появления в Европе. Мощь китайского государства обеспечивала надежность этих древних бумажных денег.

§ 2. Аграрные хозяйственные системы западного типа

Вспомним второй параграф предшествующей главы. Там анализировались характеристики разделения труда, которые приводят к возникновению аграрных экономик товарного и планомерного типов. Нам надо более подробно проанализировать, как эти экономики функционируют.

Начнем с **рабовладельческих обществ, в которых сложился товарный способ производства**. Их формирование также было следствием «неолитических революций». Однако основой будущего западного пути развития становятся неолитические общества неполивного земледелия, позволяющие отдельному домохозяйству утвердиться в качестве хозяйства самостоятельного в экономическом смысле. Первые тенденции в данном направлении наблюдаются в Западной Анатолии, Западном Закавказье и обширном Балканско-Дунайско-Карпатском регионе.

Здесь организация производства не обуславливала формирование и обособление от общества мощного и самодовлеющего бюрократического аппарата. Данные территории характеризовались: благоприятными природно-климатическими условиями, что обеспечивало устойчивость производства в сельскохозяйственном секторе. Небольшие территории

не требовали значительных затрат на строительство транспортных сетей. Повышение же производительности сельскохозяйственного производства за счет усовершенствования орудий труда, с учетом высокой себестоимости металлических изделий в эпоху меди и бронзы (до конца II – начала I тыс. до н.э.) практически не могло реализоваться. Исключением из этого были общества Эгейды (IV–II тыс. до н.э.). К основным причинам такого исключения относятся: возможность развития многоотраслевого сельскохозяйственного производства благодаря разнообразию природных условий на небольших площадях при наличии собственной металлургической базы и морского судоходства. При условии четкой организации труда в пределах небольших социальных организмов можно было обеспечить и производство, и концентрацию, и перелив прибавочного продукта в пионерный сектор экономики.

«Сдвиг» Эгейского общества на этапе его становления в микенский период в сторону планомерной модели не уничтожил изначально заложенных в нем возможностей развития по рыночному пути. Это обусловлено наличием трех обстоятельств.

1. В условиях наступившего железного века, при появлении общедоступных металлических орудий труда, при имевшемся к тому времени хозяйственно-культурном опыте, наиболее целесообразным и рентабельным было развитие автономных и самостоятельных в хозяйственном плане семейных домохозяйств в рамках полисных общин.

2. Возможность такого развития была обеспечена устранением сдерживавшего эти тенденции государственно-дворцового бюрократизма в процессе разрушения дворцов Микенской эпохи.

3. Общее состояние Средиземноморья конца II – первой трети I тыс. до н.э. гарантировало Грецию от вторжения со стороны Восточной Евразии, деформирующего внутренние тенденции.

Предполисные общины возникали как экономически и социально автономные системы отношений индивидов. С самого начала они выступают как экономически самостоятельные субъекты общественных отношений – хозяева и воины, что определяет и их гражданский статус.

Иными словами, гражданское общество как союз собственников – глав частных домохозяйств – порождает государственные институты, деятельность которых призвана служить интересам полноправных граждан-собственников.

Развитие по товарному пути Эгейской цивилизации определило особенности становления и процветания античного рабства. Взаимо-

действие между базовым и пионерным секторами в рамках античного рабства тяготеет к рыночному способу производства, что можно представить с помощью рис. 13.1.

На рис. 13.1 изображена упрощенная аграрная община, состоящая из трех хозяйств – № 1, 2, 3. В хозяйстве № 1 выращивается культура α и ее пионерная модификация α' , в хозяйстве № 2 – культура β и модификация β' , в хозяйстве № 3 – γ и γ' . Получается, что у каждого индивидуального частного собственника есть свой базовый и свой пионерный сектор хозяйства. Линия выручки $D'N'$ показывает, что эти хозяева предлагают друг другу свои продукты по ценам, позволяющим получать достаточную прибыль при продаже как базовых культур (α , β , γ), так и пионерных (α' , β' , γ'). Допустим, хозяин № 1 продал продукт α по цене ниже стоимости, а продукт β' купил у хозяина № 2 по цене выше стоимости, и наоборот. В результате стоимостные убытки по базовым продуктам у всех хозяев уравнились со стоимостными нехватками по пионерным. Ситуацию, изображенную на рис. 13.1, можно толковать и как систему общин, торгующих друг с другом.

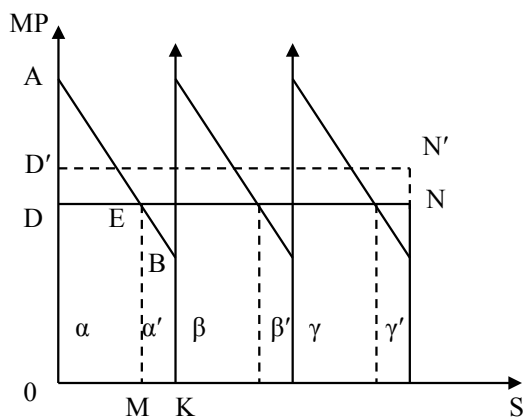


Рис. 13.1. Базовые и пионерные продукты в аграрной общине

Однако есть одно специфическое условие такого товарного обмена: во всех трех хозяйствах физическую работу выполняют взятые в плен рабы. Эти рабы рождены и выращены за пределами общины. Значит, община затрат по рождению и выращиванию рабов не несет. Далее, эти рабы, будучи пойманными, обладают готовым запасом здоровья и сил, который нет необходимости поддерживать на постоянном уровне.

Можно загнать раба, т.е. израсходовать этот готовый запас рабочей силы без полной компенсации. А это тоже статья экономии на затратах. Именно эти причины и удерживают линию DN на том уровне, на котором она находится. Если бы общинники сами работали вместо рабов, им пришлось бы нести издержки по рождению, выращиванию и поддержанию себя на нормальном уровне работоспособности. Тогда линия DN переместилась бы на существенно более высокий уровень. Возможно, на такой, при котором было бы невозможно освоение каких-либо пионерных сельскохозяйственных продуктов.

Таким образом, развитие товарных общин античного типа невысказано без ресурсной подпитки со стороны сообществ охотников, собирателей и примитивных земледельцев и скотоводов.

Сельское хозяйство в рамках античного рабовладельческого строя основывалось на труде огромного количества рабов (рабовладельческое хозяйство рентабельно в условиях массового применения рабов, возделывающих большие участки земли). Основными видами сельскохозяйственной деятельности являлись: хлебопашество, выращивание оливок, садоводство, виноградарство, скотоводство.

При этом часть сельского хозяйства переходит в базовый сектор, а другая часть образует новый пионерный сектор, производящий такие пионерные продукты, как:

- новые сорта зерновых культур, винограда, плодовых деревьев;
- улучшенные приемы пахоты, жатвы, обмолота зерна;
- новые орудия труда – коса, борона с зубьями, новые виды серпов

и т.д.

Крупные сельские хозяйства имели преимущества перед мелкими, поскольку имели место кооперация труда, использование технического опыта, передовых агрономических методов. Незаинтересованность рабов компенсировалась жесткой системой надзора.

Как отмечалось выше, сокращение притока рабов и их подорожание, а также усиление сопротивления рабов становятся тормозом в развитии производительных сил. Базовый сектор экономики сталкивается с проблемой нехватки ресурсов для производства прибавочного продукта.

Ситуацию усугубил паразитический образ жизни представителей элиты, которые направляют существенную часть прибавочного базового продукта не в пионерный сектор, а на неоправданно роскошное потребление.

В силу вышеперечисленных причин возникает, как отмечалось, натуральный тип хозяйства, где главной экономической ценностью яв-

ляется земля. На этой земле трудятся рабы, однако они имеют свой экономический интерес. Так начинается смена рабовладельческого строя феодальным. Европейский феодализм, как и рабовладение, нес на себе черты товарности.

Экономическая основа европейского феодализма – монополия частной собственности феодала на землю. **Экономическая база** – поземельная кабала крепостных крестьян. Уплата натуральной ренты (натуральный оброк и барщина) являлась ресурсной базой для производства пионерного продукта (рис. 13.2).

На рис. 13.2 график иллюстрирует взаимодействие базового и пионерного секторов в рамках отдельного феодального поместья. Феодал как относительно независимый хозяин действует здесь по своему усмотрению, т.е. на планомерной основе.

Переход к феодализму в Европе вызвал временный упадок товарных отношений и натурализацию экономики. Однако эти процессы потенциально содержат в себе возможность возрождения товарности на более высокой основе.

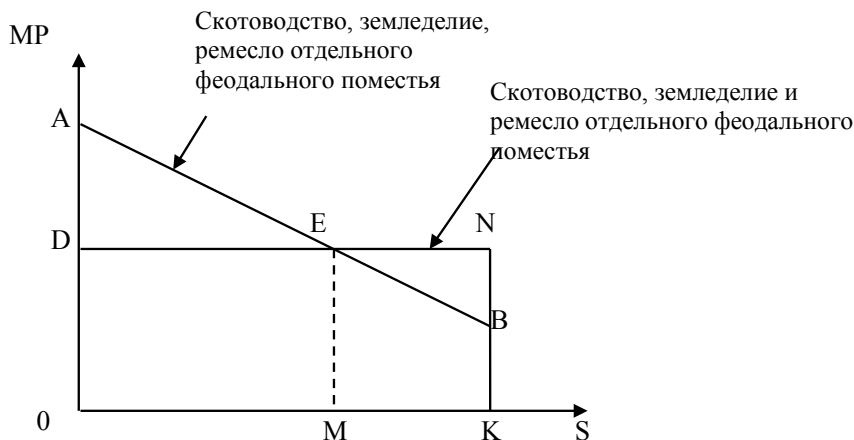


Рис. 13.2. Базовый и пионерный секторы в условиях европейского феодализма

Это обусловлено:

- 1) разрозненностью феодальных поместий, что определяет потенциальную возможность их коммерциализации;
- 2) обособленностью крестьянских хозяйств, облагаемых натуральным оброком и барщиной, но все же обладающих небольшими излиш-

ками производимых продуктов; наличие излишков определяет возможность обмена между крестьянскими хозяйствами.

По мере развития феодальной аграрной экономики натуральная рента заменяется денежной. Переход к денежной ренте на фоне развития торговли приводит к укреплению паразитического образа жизни части феодалов, с одной стороны, но подрывает натурально-хозяйственные основы феодализма, с другой стороны, так как крестьяне принудительным образом вовлекаются в торгово-промышленную деятельность. Так появляется феодальный город, ставший основой развития ремесла и местом сосредоточения пионерных продуктов нового типа.

Взаимодействие базового и пионерного секторов в эпоху «феодального города» показано на рис. 13.3.

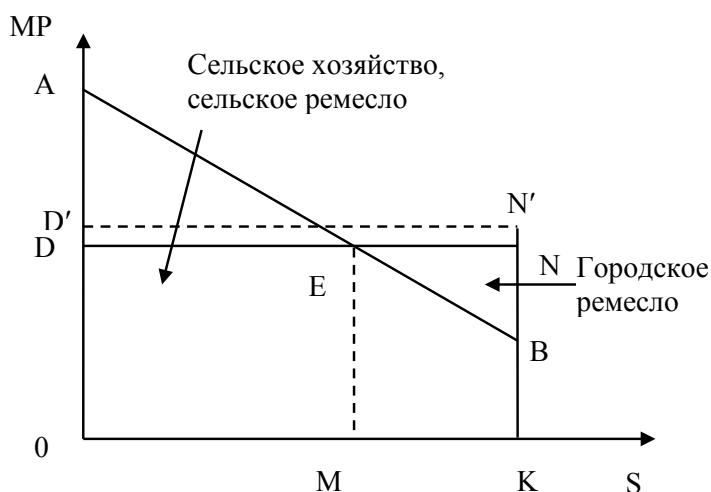


Рис. 13.3. Взаимодействие сельского хозяйства и городского ремесла на товарной основе

Сравним рис. 13.3 и 12.4. Отличие состоит в том, что на рис. 12.4 пропорция между базовым и пионерным секторами не отчетливая и отсутствует пунктирная линия $D'N'$. Это связано с тем, что рис. 12.4 показывает роль городского ремесла независимо от того, товарная экономика или планомерная. На рис. 13.3 пионерный сектор явно меньше базового, что позволяет выстраивать отношения между ремесленным городом и сельской периферией на торговой основе. На рис. 13.3 появляется прямоугольник $DD'N'N$, показывающий прибыль участников торговых сделок.

Перераспределение прибавочного продукта из базового сектора в пионерный сектор происходит в денежной форме.

Развитию ремесла в феодальном городе способствовало:

1. Экономическая свобода ремесленников (ремесленник – свободный человек).
2. Поддержка и защита со стороны королевской власти.
3. Крестовые походы, послужившие стимулом развития торговли и городов.

При этом надо понимать, что ремесленный город европейского типа возникает не как результат административного решения бюрократии, а как результат торговой активности частных лиц.

В Европе постепенно происходит объединение основной массы городского населения в цехи. Цех был объединением ремесленников определенной специальности: цех пекарей, цех ткачей, цех башмачников. Одной из задач цехового устройства было достижение равенства между мастерами. Устанавливались технологические нормы, строго регламентировалось производство, ограничивались его размеры. Уставом цеха определялась цена продукции, ограничивалось число учеников и подмастеров. Цехи сами заготавливали сырье, распределяли его уравнивающим способом, запрещали рекламу, розничную торговлю с целью исключения конкуренции друг с другом. Запрещались технологические нововведения с целью предотвращения преимуществ. Цехи стремились использовать местный рынок, монополизировать его, изгнав иногородних конкурентов.

Если на первоначальном этапе цехи ускоряют прогресс, выступая элементом планомерности в рыночной среде, то в дальнейшем противоречия между экономическими силами и экономическими отношениями начинают тормозить технический прогресс и цехи приходят к упадку. Цехи становятся тормозом в процессе перелива прибавочного продукта из базового сектора в пионерный. Это приводит к возникновению мануфактур. В Европе не бюрократия, а прежде всего купеческий и ростовщический капитал проникает в сферу производства, находя себе соответствующее применение.

§ 3. Аграрные хозяйственные системы евразийского типа

Планомерный способ развития начинает прослеживаться уже в неолитических обществах Сирии, Северной Месопотамии и Восточной Анатолии. Выбор планомерного пути развития характеризовался следующими процессами:

1) возрастанием объемов производства методами усовершенствования организации коллективного труда и централизованного перераспределения его плодов;

2) концентрацией прибавочного продукта (благодаря общей частной собственности на материальные и трудовые ресурсы) в руках знати планомерными методами;

3) трансформацией сконцентрированного таким образом в базовом секторе натурального прибавочного продукта в престижные ценности и монументальные сооружения пионерного типа путем организации соответствующих ремесленных производств и широкомасштабного строительства (пирамиды, зиккураты, дворцы).

Перечисленные объективные процессы обусловлены тем, что проанализированные в двенадцатой главе характеристики разделения труда, влияющие на формирование аграрных хозяйственных систем, принимали здесь значения, обуславливающие тенденцию планомерности.

Такой древневосточный путь развития экономики, соответствующий планомерному способу производства, был не нужен для большей части Европы. Это обусловлено тем, что природные условия не стимулировали там развитие коллективных форм организации труда.

Распространение обществ с ирригационно-централизованной системой аграрного производства, что характерно для культур планомерности, происходило в III-I тыс. до н.э. преимущественно в зоне сухих субтропиков от Египта, Сирии и Месопотамии через Иранское нагорье в Среднюю Азию и Индостан и далее до Китая. Подобные культуры формировались в Восточной Евразии, а также в Мезоамерике и в областях Перу – Боливии.

На данном этапе развития взаимодействие между базовым и пионерным секторами создает тенденцию к планомерности, что можно представить с помощью рис. 13.4.

Если сравнить рис. 13.4 и 13.1, то рис. 13.1 изображает общину, состоящую из отдельных собственников. На рис. 13.4 изображено целое государство. На отрезке ОМ располагаются отдельные общины, производящие базовые сельскохозяйственные культуры традиционным способом. На отрезке МК – хозяйства, централизованно сооружающие новые ирригационные системы, невиданные пирамиды и т.д. Видно, что пионерный сектор здесь не рассеян по отдельным мелким хозяйствам, как на рис. 13.1, а сконцентрирован в государственных масштабах и поглощает все ресурсы аграрных общин на отрезке ОМ. Поэтому у сооб-

щества на рис. 13.1 есть предпосылки для торговли, а у сообщества на рис. 13.4 таких предпосылок нет.

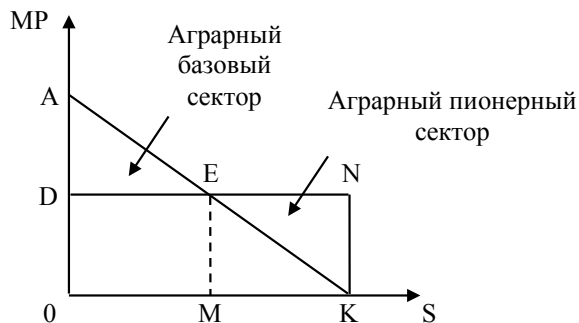


Рис. 13.4. Отношения базового и пионерного секторов в условиях азиатского рабства

Централизованные аграрные экономики также возникают и питаются за счет ресурсов охотников, собирателей и примитивных земледельцев. Однако рабство в азиатских деспотиях было распространено меньше. Несмотря на масштабный пионерный сектор, обеспечение его ресурсами было возможно за счет захвата и присоединения новых территорий. Новые присоединенные общины отдавали прибавочный продукт в центр. Возможность собирать пусть и меньший прибавочный продукт, чем с рабов, но зато с большего количества подданных не стимулировала так жестко развитие рабства.

Могущество древневосточных царей основывалось на государственной собственности на землю и централизованном управлении ирригационной системой. Таким образом, древневосточный тип раннеклассовых обществ особенно связан с выполнением государством важнейших, жизненно необходимых для всего общества экономических функций по организации производства и распределению материальных благ. Производство организуется в масштабах всего общества, а концентрация прибавочного продукта осуществляется главным образом в централизованном порядке.

По мере укрепления централизованной власти царей, обязательства юридически свободных общинников по отношению к общине (коллективный труд и обязательная взаимопомощь) постепенно превратились в форму их эксплуатации государством. Помимо поземельного

налога общинники несли обязательные трудовые повинности: ремонт и строительство каналов, плотин, водохранилищ, сооружение царских гробниц, дворцов, военных укреплений. Чиновники следили за поливом полей, за поддержанием в порядке оросительных сооружений, за выполнением «царских работ», сбором поземельного налога.

Так, например, в Египте проводились регулярные переписи населения и оценка его имущества, были разработаны нормы сбора зерна, нормы выработки на строительных работах, причем невыполнение норм наказывалось.

На данном этапе исторического развития увеличение общей производительности труда в земледелии (аграрном секторе экономики) достигалось преимущественно либо за счет усовершенствования организации производства, либо самих орудий труда, что, естественно, во многих случаях происходило параллельно и во взаимосвязи.

Организационный способ повышения производительности труда в аграрном секторе экономики был преимущественно связан с проведением широкомасштабных мероприятий по сооружению и ремонту ирригационно-мелиоративных систем и террасирования горных склонов. Общественная потребность в организации производственного процесса (не говоря уже о доставке минеральных ресурсов, деятельности по обороне и расширению территорий) укрепляет общую частную собственность правящей верхушки. В данном случае экономическая эффективность хозяйственной деятельности непосредственно зависит от качества организации совместной трудовой деятельности большого количества людей, что определяет ведущую роль представителей административно-хозяйственной власти в общественно-экономической жизни.

Однако и при планомерно организованной аграрной экономике возможности дальнейшей эксплуатации рабов постепенно иссякают. Развитие экономики, основанное на эксплуатации рабов, становится не возможным, что приводит к переходу к феодальному хозяйству.

При этом следует помнить, что азиатский феодализм не приобрел черт, характерных для европейского. Основной хозяйственной ячейкой в Азии стало не крупное феодальное поместье, практически независимое от короля, а государственный аграрный сектор, управляемый иерархией чиновников. Они установили нормы рентных платежей крестьянских общин в пользу казны.

В отношении к государству повинности принимают следующие формы:

– всякий, кто владеет землей (крестьянин), обязан с них платить земельные подати;

– всякий, кто занимается промышленностью (ремесленник), обязан платить подать за разрешение заниматься ремеслом и подать с самого ремесла в форме продуктов своего ремесла.

Как и в Европе, по мере окончательного вытеснения охоты и собирательства и утверждения аграрного производства создали предпосылки для появления городского ремесла как будущей индустрии (рис. 13.5).

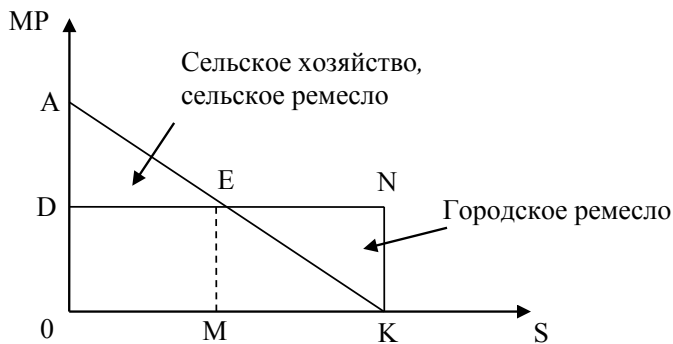


Рис. 13.5. Появление городского ремесла в условиях азиатского феодализма

Сравним рис. 13.5 и 13.3. На рис. 13.3 пионерный сектор (MENK) относительно базового (OAEM) небольшой. Это позволяет индивидуальным собственникам обмениваться базовыми и пионерными продуктами и получать выручку OD'N'K, позволяющую получать прибыль. На рис. 13.5 пионерный сектор по отношению к базовому велик. Поэтому линии DN и D'N' на рис. 13.5 сливаются. Кроме этого, действуют другие характеристики разделения труда, проанализированные выше. Все это не позволяет в полной мере формироваться рыночным ценам и индивидуальной частной собственности. Городское ремесло, как и сельское хозяйство, развивается под патронажем государства посредством номенклатурно-объемного механизма.

Поскольку форма организации ремесленного производства со временем становится не способной удовлетворить спрос на промышленные товары, появляется мануфактура, которая тоже в значительной мере инициируется и контролируется государством.

**РАЗДЕЛ III. ИНДУСТРИАЛЬНАЯ СТАДИЯ
РАЗДЕЛЕНИЯ ТРУДА:
РАЗВИТАЯ ПРОТИВОПОЛОЖНОСТЬ РЫНОЧНОЙ
И ПЛАНОВОЙ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ.
МЕСТО ВОСТОЧНОЙ ЕВРАЗИИ
В ЭТОЙ ПРОТИВОПОЛОЖНОСТИ**

**ГЛАВА 14. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА
ИНДУСТРИАЛЬНОЙ СТАДИИ РАЗДЕЛЕНИЯ ТРУДА**

§ 1. Аграрная экономика – ресурсная основа индустриальной

Мы уже знаем, что на аграрной стадии разделения труда существовало ремесло как относительно самостоятельная сфера экономической деятельности. Ремесленники жили в сельских общинах, при дворах аграрной знати и в городах. Можно ли на этой основе утверждать, что это древнее ремесло было миниатюрной индустрией, которая росла, развивалась и постепенно превратилась в современную индустрию? Ответ может быть только «китайским» – и да, и нет.

На аграрной стадии разделения труда пионерный сектор образовывали передовые сельскохозяйственные производства. Именно они находились на вершине мирового прогресса. Роль ремесла могла быть только обслуживающей. Ремесло было всего лишь второстепенной вспомогательной отраслью. Задача его – способствовать продвижению в жизнь передовых аграрных продуктов, создавать орудия для аграрного производства. Именно поэтому мы утверждаем, что аграрное ремесло не имело отношения к индустрии, которая возникла потом.

Аграрное ремесло, конечно, производило пионерные продукты. Но эти ремесленные новации втягивались в практическую жизнь вместе и в связи с новациями аграрными. Самостоятельного значения они в тот период не имели. Однако внутри этого аграрного ремесла постепенно накапливались технологии и навыки, которые создавали предпосылки для настоящей индустрии, индустрии, развивающейся уже не для сельского хозяйства, а для себя и на собственной основе.

В Западной Европе зачаточная индустрия стала появляться в виде средневековых городов. Эти города уже не были местом жительства сельских хозяев, как в античные времена. Это были города ремесленников, в которых они начали богатеть и получать политические права.

А в России, например, как евразийской державе вольных ремесленных городов никогда не было. Ремесло и особенно мануфактура возникли здесь в городах и промышленных зонах под патронажем государства. Именно в этот период ремесло и мануфактура постепенно формируют индустриальный пионерный сектор, по отношению к которому впервые в истории аграрное производство, в целом, становится базовым сектором.

На рис. 14.1 показано, как на смену аграрному ремеслу приходит машинная индустрия. Жирной стрелкой обозначены основные производимые продукты, пунктирной – второстепенные. Аграрное ремесло обозначено буквой А. Ремесло, которое вычленяется из сельского хозяйства и является зачатком индустрии, обозначается буквой В. Это ремесло, прежде чем стать машинной индустрией, проходит стадию мануфактуры. В Европе расцвет мануфактуры приходится на XVII–XVIII вв. В России рывок в развитии мануфактуры совершается в период петровской модернизации в начале XVIII в.

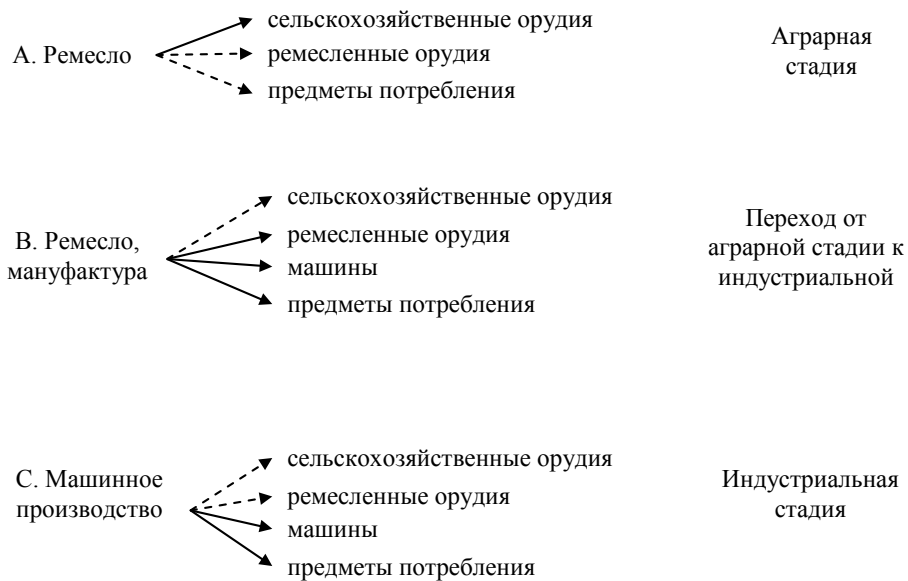


Рис. 14.1. Роль ремесла и машин на аграрной и индустриальной стадиях

Именно мануфактура подготовила внедрение машин, так как:

- расчленила трудовой процесс на отдельные операции;
- дифференцировала ремесленные орудия труда по этим операциям.

Машина по своей сути представляет комбинацию таких специализированных ручных инструментов.

Мануфактуры стали производить первые машины. Однако действительный индустриализм утвердился тогда, когда машины стали изготавливать с помощью машин (пункт С, рис. 14.1).

Мы выяснили, как индустрия вычленилась из сельского хозяйства, превратила его в базовый сектор экономики, а сама стала новым пионерным сектором. Если сельское хозяйство стало базовым сектором экономики, значит, оно должно было снабжать ресурсами новый пионерный сектор – индустрию. Так и было. Допустим, некая страна переходит от аграрной стадии развития к индустриальной. Откуда она возьмет ресурсы для такого перехода?

Во-первых, из своего же собственного сельского хозяйства.

Во-вторых, из сельского хозяйства цивилизованных стран, которые опаздывают с индустриальным переходом.

В-третьих, из сельского хозяйства нецивилизованных стран, включая колонии.

Определенную долю ресурсов дают ремесло и мануфактура, не вытесненные индустрией и ставшие к этому периоду элементами базового сектора экономики (рис. 14.2).

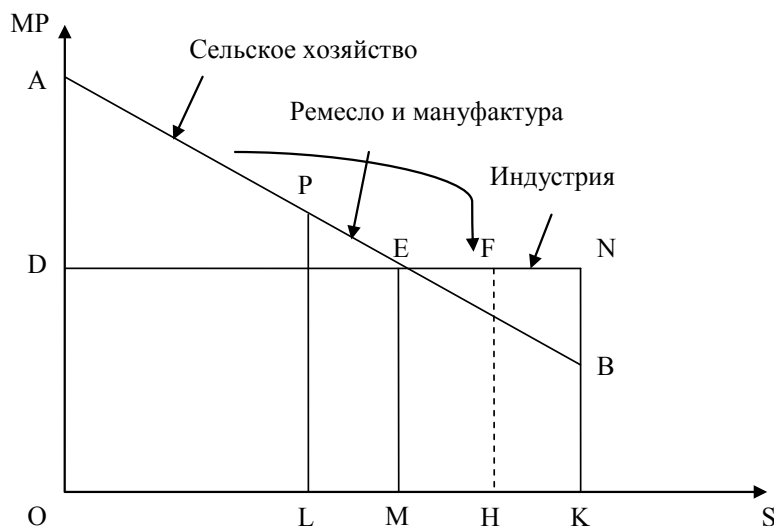


Рис. 14.2. Развитие индустрии за счет сельского хозяйства, ремесла и мануфактуры

На рис. 14.2 индустриальный пионерный сектор распался на два подсектора – MEFH и HFNK. Подсектор MEFH питается ресурсами за счет отечественного базового сектора, а подсектор HFNK – за счет базовых секторов отсталых стран.

Посмотрим, что дает рождающейся индустрии свое же собственное сельское хозяйство.

Во-первых, непременным условием возникновения индустрии является рост производительности в аграрном секторе.

В период расцвета аграрной экономики производительность была такова, что труд восьми человек мог обеспечить пропитание десяти. То есть эти восемь кормили себя и еще двоих. В таких условиях никакая индустриализация невозможна. Необходимо было, чтобы восемь работников в сельском хозяйстве кормили гораздо большее число людей, занимающихся промышленностью. В Европе в XII-XIII вв. урожайность пшеницы превосходила посев примерно в три раза. В XVI в. в Англии урожайность превышала посев в 6 раз. В XVIII в. английская продуктивность была такой, что превышала посев в 10-15 раз. При таких урожаях можно было кормить многочисленное индустриальное население.

Во-вторых, кроме предметов потребления, сельское хозяйство является источником сырья и рабочей силы для индустрии. Текстильная отрасль работала на шерсти, хлопке и льне, производимом в аграрном секторе.

Есть данные, свидетельствующие о том, что в Европе в XVII-XVIII вв. в городах умирало людей больше, чем рождалось¹. То есть даже если бы индустриальный сектор и не рос, городам все равно необходима была постоянная подпитка за счет сельской рабочей силы. Резкий же рост промышленности потребовал столь же резкого перемещения населения из аграрного в индустриальный сектор. Например, в Англии этот процесс принял форму сгона крестьян с земли. Став нищими, они либо репрессировались, либо шли работать на фабрики.

Наконец, в-третьих, все эти ресурсы (предметы потребления, сырье и рабочую силу) индустрия должна была получить без эквивалентного стоимостного возмещения. Был необходим механизм обмена сельскохозяйственной продукции на индустриальную, который бы позволял индустрии получать стоимость сельскохозяйственной продукции

¹ Шоню П. Цивилизация классической Европы. – Екатеринбург: У фактория, 2005. – С. 306.

большую, чем стоимость индустриальной продукции, уходящей в сельское хозяйство.

Однако ресурсов собственного аграрного сектора может и не хватить для индустриализации. Тогда в силу вступает второй источник ресурсов – аграрный сектор цивилизованных стран, еще не начавших переход на индустриальную стадию. Здесь тоже надо организовать обмен индустриальной продукции на аграрную так, чтобы стоимость утекающей индустриальной продукции была меньше стоимости притекающей аграрной. Например, индустриализирующаяся Англия продавала в XVIII в. высококачественное дорогое сукно и машины во Францию, а аграрная Франция поставляла Англии продукты сельского хозяйства.

Но и ресурсов сельского хозяйства в цивилизованных странах может не хватить. Тогда эффективен и необходим запуск третьего источника – прямого ограбления колоний. Классический пример – отношения Англии и Индии. «Общая сумма изъятого англичанами из Бенгалии и переведенного в Англию с 1757 по 1788 г. достигает 38 млн фунтов в устойчивой монете, это восьмикратная стоимость недвижимого капитала Лондона в 1666 г.»¹. Итак, индустриальная стадия и технологически, и ресурсно выросла из аграрной. Что же собой представляет эта индустриальная стадия как нечто уже зрелое и самостоятельное?

§ 2. Развитие индустриальной экономики на собственной основе

Мы помним, что существуют три эпохи – эпоха до разделения труда, эпоха разделения труда, эпоха после разделения труда. Индустриальная стадия – это стадия внутри эпохи разделения труда. Значит, индустриальная стадия означает, что разделение труда достигло определенного, нового рубежа в своем развитии. Какой же это рубеж?

Уже не раз подчеркивалось, что на аграрной стадии основной ячейкой разделения труда является община. Все остальные его уровни второстепенные и вспомогательные. На индустриальной стадии процессы концентрации и специализации заходят столь далеко, что община не может обеспечивать себя всем необходимым. Она трансформируется в некое специализированное хозяйство, концентрирующееся на выпуске одного или нескольких продуктов. Перешагнув рамки общины, процессы концентрации и специализации достигают уровня целого государ-

¹ Шоню П. Указ. соч. – С. 337.

ства. Теперь национальное государство становится основным звеном разделения труда, в котором замыкается процесс производства и потребления продукта.

Если воспроизводство продукта осуществляется на национальном уровне, значит, национальное хозяйство становится основной хозяйственной системой так же, как раньше основной хозяйственной системой была община.

Какова же теперь роль общины? На месте общины возникает предприятие индустриального типа, будь то сельскохозяйственное предприятие или промышленное. Индустриальное предприятие закупает факторы производства извне и продает продукцию вовне. Оно не обладает никакой самодостаточностью и выполняет роль специализированной частички в единой национальной системе разделения труда.

Не доминирует ли на индустриальной стадии мировое хозяйство над национальным? Тоже нет. Основной воспроизводственный процесс идет на национальном уровне. Мировозхозяйственные связи играют второстепенную роль. Отдельные страны на индустриальной стадии не имеют ярко выраженной и устойчивой специализации, которая бы делала их несамодостаточными звеньями единой мировой системы разделения труда. Даже существование колониальных владений у Англии не опровергает идею примата национальной экономики над мировой, ибо не одна часть мира эксплуатирует другую, а национальное государство Англия, отпихивая Францию и Германию, эксплуатирует другие, менее развитые, государства.

Если основной воспроизводственный процесс осуществляется на национальном уровне, значит, и функционирование базового и пионерного секторов тоже осуществляется на национальном уровне. Формируется национальный базовый сектор и национальный пионерный. Ресурсы национального базового сектора перекачиваются в пользу национального пионерного.

Пока индустриальная экономика возникала, она питалась соками аграрного сектора хозяйства. Но когда она созрела, сама индустрия распалась на индустриальный базовый и индустриальный пионерный секторы. Индустрия стала снабжать ресурсами свое собственное развитие (рис. 14.3). Для простоты на рис. 14.3 в отличие от рис. 14.2 не показаны ремесло и мануфактура.

Индустриальная революция развивалась в два этапа. Первый этап начался в середине XVIII в. Именно тогда появилась паровая машина,

прядильный станок, процесс Корта в металлургии. На первом этапе индустрия вычленилась из аграрного сектора хозяйства. Второй этап индустриальной революции начался на собственной индустриальной технологической и ресурсной базе через сто лет после начала первого. Он характеризовался изобретением и внедрением двигателя внутреннего сгорания, электричества, телефона, телеграфа, эффективным сталелитейным и химическим производством.

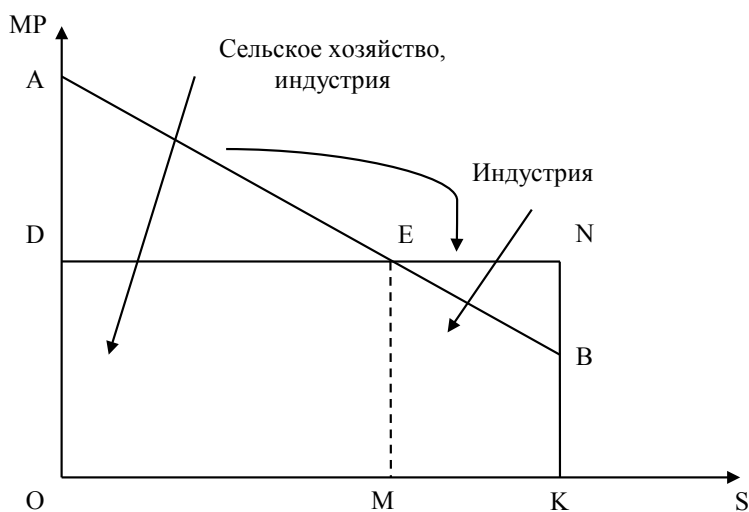


Рис. 14.3. Развитие индустрии на собственной основе

Утверждение индустриального общества меняет систему господства и подчинения, богатства и бедности. На аграрной стадии господствующие классы имели, соответственно, чисто аграрную природу. Это были либо рабовладельцы, либо феодалы. Основой их богатства и власти была собственность либо на рабов, либо на землю. Они эксплуатировали либо рабов, либо крестьян. На индустриальной стадии представители господствующего класса – капиталисты и бюрократы. Основа богатства и власти индустриальной элиты другая. Это уже не рабы и земля, это, прежде всего, индустриальное, капитальное оборудование, машины, с помощью которых можно изготавливать машины и предметы потребления. Соответственно, главным объектом эксплуатации становится не раб или крестьянин, а рабочий.

Наконец, на индустриальной стадии на смену аграрным цивилизациям приходят индустриальные. В аграрную эпоху, чтобы стать цивили-

лизацией, необходимо иметь пионерный аграрный сектор высочайшего уровня. В индустриальную эпоху, каким бы развитым ни было твое сельское хозяйство, не видать тебе статуса цивилизации как собственных ушей. Статус цивилизации теперь зависит от наличия основного набора индустриальных пионерных производств мирового уровня.

Во-первых, индустриальная революция означала общее возвышение Запада, так как именно Запад первым овладел системой новых индустриальных технологий.

Во-вторых, лидером Запада на первом этапе стала Англия – «мастерская мира». Именно Англия заложила основы того, что сегодня большая часть мира говорит и поет на английском языке и тупо повторяет идеи о рынке, демократии и свободе.

На втором этапе становления индустриального общества власть и богатство переместились в США и СССР. Началась великая борьба двух сверхдержав.

Надо понимать, что мир стал индустриальным не сразу. Даже в период наивысшего расцвета индустриализма (первая половина XX в.) огромные регионы Земли представляли собой отсталую аграрную периферию, а некоторые людские сообщества вообще жили охотой и собирательством. Индустриальную стадию мы называем индустриальной потому, что страны, перешедшие на эту стадию, стали задавать тон на всей планете. Они образовали центр мирового прогресса, воплотив все самое передовое.

Страны Восточной Евразии (за исключением СССР и Японии) превратились в аграрную периферию или полупериферию либо индустриального Запада, либо СССР.

Сами индустриальные страны стали действительно индустриальными тоже не сразу. В каждой стране должны были возникнуть не отдельные предприятия индустриального типа, а взаимосвязанная система индустриального производства и потребления.

В Европе на первом этапе по уровню индустриализации на первом месте стояла текстильная отрасль; на втором месте стояла металлургия. Развитие металлургии стимулировало индустриальный переворот в топливной промышленности: дрова заменили каменным углем.

Первые машины и в текстильном производстве, и в металлургии, и в горнодобывающей промышленности приводились в движение либо силой воды, либо животных. Назрела потребность в мощном и универсальном двигателе. Таким двигателем для всех отраслей выступила паровая машина.

Венцом системы машинного производства является производство машины машинами (см. рис. 14.1). Мы не можем говорить о действительной индустрии до тех пор, пока машины производятся на мануфактурах. Даже в Англии – лидере индустриализации – переход к производству машин машинами произошел лишь к середине XIX в. То есть как раз первый этап индустриального развития и завершился этим событием.

Однако создать только промышленную индустрию недостаточно. Вслед за промышленностью индустриализироваться должны и другие сферы экономики.

Прежде всего теперь, наряду с традиционной сельскохозяйственной продукцией, требовалось транспортировать все возрастающее количество тяжелых индустриальных продуктов. Переворот в сфере транспорта стал необходимостью. Вместо гужевого транспорта возникла железная дорога, а вместо парусных судов – пароход.

Индустриализации подверглось и строительство. Мало того, что стали применяться многочисленные строительные машины типа экскаваторов и подъемных кранов. Сами дома превратились в стандартные коробки, которые собираются как конструктор из унифицированных частей, изготовленных на заводе.

Индустриализироваться должно было не только производство машин (средств производства) и предметов потребления, индустриализироваться должно было и производство рабочей силы. Недостаточно было вытолкнуть рабочую силу из аграрного сектора, ее надо было соответствующим образом обучить. Индустриальная стадия породила массовое индустриальное среднее и высшее образование. Программы обучения приводились в соответствие с задачами индустриального технологического развития. Заработал образовательный конвейер, штампуемый стандартных людей для выполнения стандартных операций.

Индустриализовалась и сфера здравоохранения. Квалифицированная рабочая сила, с одной стороны, разрушалась в условиях индустриального города с нарушенной экологией и нервными перегрузками. С другой стороны, снижение рождаемости и рост квалификации сделали рабочую силу дорогой. Поэтому возникла настоятельная необходимость лечить людей, а не давать им умирать от болезней и травм.

Наконец, индустриализируется сфера потребления и досуга. Возникает индустрия полуфабрикатов и шоу-индустрия. Макдоналдс и Голливуд, «фабрика грез» хорошо иллюстрируют это массовое и дешевое производство.

Таким образом, машина или принцип машины постепенно охватывает все сферы жизни национальной экономики.

Возникновение системы машин привело к невиданному до сих пор росту производительности. На аграрной стадии производительность тоже росла. Выше уже были приведены цифры об урожайности пшеницы в Англии: примерно за 500 лет производительность возросла приблизительно в 4 раза. А прядильный станок Картрайта заменил труд сорока ткачей. Все железо, произведенное с начала железной эры до середины XVIII в., равно продукции крупной металлургической компании США в 50-60 гг. XX в.

Резкое увеличение производительности в индустриальной системе изменило характер экономического роста. Аграрная стадия сопровождалась экстенсивным ростом: в стране возрастало население; это дополнительное население распахивало дополнительные земли и тем самым к прошлому объему сельскохозяйственного производства добавлялся новый. На индустриальной стадии экономический рост сочетает экстенсивный и интенсивный характер. Экстенсивность его проявляется в росте числа фабрик и рабочих. Интенсивная составляющая заключается в том, что то же количество работников, используя усовершенствованную технику, производит больше продукции, чем раньше.

Отсюда, меняется психология элиты. Аграрная элита могла богатеть, прежде всего, захватывая чужие земли и людей. Разбогатеть за счет прогресса было практически невозможно. Индустриальная экономика впервые привела людей к мысли, что разбогатеть можно, не только захватывая чужое, но и внедряя достижения науки и техники.

Лицо индустриальной стадии – это национальная экономика, состоящая из системы гигантских предприятий. Гигантизм предприятий явился следствием высокой степени концентрации производства. Концентрация производства имела в своей основе большие размеры машин. Железные дороги, пароходы, домы, гидроэлектростанции, прокатные станы – сами по себе крупные сооружения. Но кроме их непосредственной технической громоздкости они еще и дорогостоящие сооружения. Поэтому для снижения издержек их делали большими.

Кроме того, что индустриальное производство высококонцентрированное, оно еще и высокоспециализированное. То есть в идеале огромная фабрика должна производить один-единственный вид продукции. Такая высокая специализация производства позволяла еще больше повысить производительность и снизить затраты. Ибо можно точно по-

догнать оборудование, сырье и рабочих под выпускаемую продукцию и тем самым достичь максимальной экономии.

В итоге мы получаем массовое производство стандартных и одинаковых промышленных продуктов. В этом и состоит историческая миссия индустриального производства: насытить человечество стандартными и дешевыми промышленными продуктами. Если на аграрной стадии металлические вилки были атрибутом аристократии, то в индустриальную эпоху алюминиевые вилки есть в каждом доме. Массовое производство дешевых и стандартных продуктов повысило уровень благосостояния людей по сравнению с аграрной стадией. Конечно, и в аграрный период благосостояние росло. Но крайне медленно, и уровень его был крайне низким. Для аграрной стадии был характерен постоянный голод. Голод еще в начале XVII в. доводил людей в Центральной Европе до антропофагии. Однако к концу XVII в. Западная Европа в отношении питания достигла положения более завидного, чем наиболее развитые страны третьего мира в 1945 г.

Для индустриального мира характерны устранение угрозы голода и предоставление человеку стандартного, не очень разнообразного, набора продуктов промышленности. Этот набор промышленных продуктов стандартизирован поточным производством. Стандартизация и породила термин «общество массового потребления».

Рост уровня жизни приятен сам по себе, но так как потребление всегда есть производство, он создавал условия для роста квалификации рабочих, роста производительности и интенсивности труда.

Индустриальная стадия по сравнению с аграрной характеризуется высочайшим уровнем разделения труда. Человек становится узким специалистом, выполняющим одну функцию в громадной индустриальной машине. Классическим воплощением такого разделения труда является конвейер Форда, на котором рабочий целыми днями крутит одну и ту же гайку. Закручивание гайки не совпадает с сущностью человека экономического как универсального производителя. Такое отчуждение от своей универсальной природы порождает отвращение к труду, восприятие труда как проклятия. Зато в сфере потребления, как мы уже выяснили ранее, возможности человека возрастают. Индустриальная система предлагает все более и более разнообразные блага. Отсюда, человек в сфере потребления чувствует себя универсальнее и универсальнее. Следовательно, индустриального человека в труде интересует только вознаграждение как доступ к разнообразному потре-

блению. Сам труд не является ценностью. Это порождает постоянную жажду богатства, так как богатство дает возможность вообще не производить, а только потреблять.

Есть еще одно средство ослабить муки отчуждения – обрести власть. Власть, давая в руки ресурсы, позволяет обогатить содержание процесса трудовой деятельности. Поэтому власть компенсирует богатство, а богатство – власть.

§ 3. Индустриализация сельского хозяйства. Рента и цена земли на индустриальной стадии

Если раньше сельское хозяйство подчиняло себе аграрное ремесло, то теперь индустрия подчинила себе сельское хозяйство, сделав его индустриальным.

Индустрия стала снабжать сельское хозяйство тракторами, комбайнами, электродоилками, удобрениями. Лицом индустриализированного сельского хозяйства стала крупная агрофирма, где возможно массовое применение техники и столь же массовое производство специализированной продукции.

Процесс индустриализации аграрной сферы вполне закономерен. Здесь нашло подтверждение общее положение, что пионерный сектор, развиваясь, начинает снабжать новыми технологиями базовый и повышать тем самым его продуктивность.

Индустриализация сельского хозяйства позволила повысить в нем производительность труда. Если на аграрной стадии повышение производительности шло за счет пионерного сектора в самом сельском хозяйстве, то на индустриальной стадии продуктивность стала расти за счет новаций в индустрии.

Новый рост продуктивности индустриализировавшегося сельского хозяйства позволил дополнительно сокращать численность сельского населения и снабжать рабочей силой развивающуюся индустрию. В 1811 г. в Англии доля сельского населения упала до 35%, а в 1871 г. – до 24%.

Рассмотрим аграрную экономику теперь уже как второстепенное, зависимое звено индустриальной системы.

Земля является невозпроизводимым средством производства, не может перемещаться (физически неподвижна), при этом ее количество ограничено.

Особенностью земли как средства производства является зависимость результатов труда в сельском хозяйстве от естественного плодородия почвы. Поскольку земельные участки различаются по плодородию, это обуславливает дифференциацию в продуктивности земли, различия в издержках производства и цене земельных участков.

Предметы труда в аграрной сфере (растения и животные) являются живыми организмами, которые подвержены влиянию природно-климатических условий. Поэтому результаты труда в сельском хозяйстве представляют результат взаимодействия естественных (природно-климатических, биологических) и экономических процессов.

Особую роль в сельском хозяйстве играет фактор сезонности. Следствием сезонности является наличие разрыва между рабочим периодом и периодом производства. При этом рабочий период намного короче периода производства, результатом чего становится сезонность производства, использования рабочих и техники. С целью повышения эффективности использования рабочих и техники создают перерабатывающие и подсобные производства. Перечисленные отличия сельского хозяйства от других производств определяют особенности структуры и оборота основного капитала в сельском хозяйстве.

Структура основного капитала, помимо сооружений, техники, транспортных средств, включает специфические виды производственных фондов, а именно: рабочий и продуктивный скот, многолетние насаждения. При этом практически половина средств производства, используемых в сельском хозяйстве, включается в производственный процесс, минуя сферу производства. Так, корма, семена, оборот стада создаются внутри самого хозяйства и используются самим хозяйством в натуральной форме.

Сельскохозяйственное производство имеет ряд отличий от промышленного:

1. Оборот сельскохозяйственного капитала по сравнению с промышленным замедлен.
2. Различия земельных участков требуют использования различной техники (горные, болотистые, песчаные участки).
3. Объективная потребность в транспорте, превышающая последнюю в промышленности. Более того, техника в сельскохозяйственном производстве используется лишь в сезоны сельскохозяйственных работ. Этим обусловлена повышенная потребность сельского хозяйства в технических средствах производства на одного работника, по сравнению с

промышленностью. Такая тенденция определяет более высокую фондовооруженность труда в сельском хозяйстве.

4. Необходимость создания страховых и резервных фондов как для сельского хозяйства, так и для других отраслей, что определяется зависимостью сельскохозяйственного производства от природных условий.

5. Высокая значимость кредита для обеспечения эффективной деятельности в сельском хозяйстве, что обусловлено сезонностью сельскохозяйственного производства.

Сельское хозяйство – часть общей структуры общественного производства страны. Это относительно самостоятельный элемент национальной экономики, который взаимосвязан как с работающими на сельское хозяйство производствами, так и с потребляющими или перерабатывающими сельскохозяйственную продукцию отраслями. Такая взаимосвязь указанных производств называется *агропромышленным комплексом*. Современный агропромышленный комплекс включает в себя собственно сельское хозяйство; заготовки сельскохозяйственной продукции; отрасли промышленности, перерабатывающие сельскохозяйственное сырье; торговлю и общественное питание на селе; ремонт тракторов и сельскохозяйственных машин; сельское строительство.

Согласно данным мировой экономической практики, чем выше уровень экономического развития страны, тем выше производительность труда в сельском хозяйстве, тем ниже занятость экономически активного населения в самом сельском хозяйстве и выше в отраслях, его обслуживающих. Несмотря на зависимость результатов сельскохозяйственного производства от качества земли и природно-климатических условий, работник, уровень его квалификации и профессиональной подготовки определяют экономические результаты.

Рассмотрим особенности организации сельскохозяйственного труда.

1. Централизованное управление на обширных территориях с дифференцированными природно-климатическими условиями может оказаться малоэффективным, так как это затруднит реакцию на изменения в производстве, определяемые природными условиями.

2. Малооправданным является углубленное разделение труда на управленческий и исполнительский. Более целесообразным является соединение функций работника-исполнителя с управленческими функциями. Это объясняется необходимостью работника сельского хозяйства не только выполнять физическую работу, но и знать технологические особенности сельскохозяйственного процесса.

Основу труда в аграрном секторе составляет отношение работника к земле. Так, прошлый опыт нашей экономики демонстрирует широкое использование закрепления за отдельным работником конкретных земельных участков даже в условиях полного огосударствления земли и средств производства.

Одна из главных черт аграрных отношений, раскрывающая их сущность, – рентные отношения. Рентные отношения в аграрном секторе являются следствием ограниченности земли и неравноценности земельных участков по плодородию и месторасположению.

Земельная рента представляет собой особый доход, который получают собственники земли при распределении общественного продукта.

Особые свойства земли как природного средства производства определяются:

- 1) неограниченным сроком службы земли;
- 2) ограниченностью земли по качественным и количественным признакам.

Такая двоякость характерных особенностей земли как средства производства превращает собственника земли в монополиста. Этот монополист, во-первых, является собственником уникального природного, но ограниченного средства производства; во-вторых, является владельцем особых условий производства сельскохозяйственной продукции, которые позволяют ему получать продукцию большего количества с участков равных размеров, лучшего или уникального качества (особые сорта винограда, яблок), если он владеет более плодородным участком земли.

Производство в условиях разделения труда представляет собой общественный процесс. Продукт, производимый в аграрном секторе, в силу разделения труда также предназначен для обмена, для продажи. Однако создаваемый в аграрном секторе продукт частично присваивается собственником земли. Поэтому он не входит свободно в совокупную общественную прибавочную стоимость, не переливается свободно из одной отрасли в другую и не распределяется между различными товаропроизводителями из-за особых свойств частной собственности на землю.

Таким образом, кроме прибыли, получаемой любым предпринимателем, в аграрном секторе образуется избыток прибыли, который поступает собственнику земли как таковому (как монополисту уникального средства производства). Такой избыток складывается из двух величин – *абсолютной и дифференциальной ренты.*

Прежде чем раскрыть понятие абсолютной и дифференциальной ренты, рассмотрим подходы к теории ренты.

Физиократы выводили ренту из природы, рассматривая ее как дар природы. Д. Рикардо первым попытался объяснить земельную ренту на основе закона стоимости и трактовал ее как разность между общественной и индивидуальной стоимостью продукта земледелия. При этом условием образования ренты Рикардо считал переход от худших земель к лучшим. При этом последовательные вложения капитала в один и тот же участок земли будут характеризоваться убывающей производительностью. В дальнейшем многими экономистами данное утверждение Рикардо трактовалось как вариант закона убывающей предельной производительности факторов производства.

Согласно теории К. Маркса, созданная наемным рабочим прибавочная стоимость распадается на две части: одна образует прибыль арендатора (капиталиста) из расчета средней нормы прибыли, другая уплачивается собственнику земли за право применения капитала на арендуемом земельном участке. Таким образом, земельная рента отражает экономическую форму реализации частной земельной собственности. В условиях феодализма земельная рента выражала отношения феодалов и крепостных крестьян. В отличие от феодальной, капиталистическая земельная рента отражает отношения земельных собственников, капиталистов-арендаторов и наемных рабочих. Особенностью данных взаимоотношений являются, согласно К. Марксу:

- 1) отношение между капиталистом-арендатором и земельным собственником по поводу уплаты земельной ренты;
- 2) непосредственный контакт между капиталистом-арендатором и наемным рабочим по поводу создания стоимости и прибавочной стоимости.

Земельную ренту как экономическую категорию не следует смешивать с понятием «арендная плата». Арендная плата выступает в виде определенной договором денежной суммы, уплачиваемой арендатором собственнику земельного участка. Простейший механизм образования арендной платы предполагает включение:

- 1) самой земельной ренты;
- 2) ссудного процента, который является платой за пользование строениями, ирригационными сооружениями, произведенными мелиоративными работами, т.е. основным капиталом, переданным в ссуду;
- 3) амортизационных отчислений.

Земля, с учетом ее плодородия, местоположения, наличия полезных ископаемых, лесных и гидроресурсов, является невоспроизводи-

мым свободно фактором производства. Поэтому предприниматели, ведущие экономическую деятельность на более плодородных участках, оказываются в привилегированном положении и могут получать постоянную избыточную прибавочную стоимость. Такой избыток прибыли над средней носит дифференциальный характер.

Причиной этой дифференциальной прибыли является монополия на землю как объект экономической деятельности. Дифференциальная рента, получение которой связано с экстенсивными методами ведения экономической деятельности, освоением новых пахотных земель, месторождений полезных ископаемых, называется дифференциальной рентой I. Она обусловлена различиями в плодородии почвы, местоположения земельного участка по отношению к рынку, транспортным путям. При этом не имеет значения, осваиваются эти участки от худших к лучшим или наоборот. Имеет значение сам факт различных условий ведения экономической деятельности. Важно отметить, что этот вид ренты является исторической и логической основой развития дифференциальной ренты II, связанной преимущественно с интенсивным методом ведения экономической деятельности.

Дополнительные вложения капитала в один и тот же земельный участок улучшают его качественные характеристики и способствуют повышению производительности труда. Работы, связанные с внесением удобрений, совершенствованием техники, проведением мелиоративных работ, способствуют повышению плодородия и урожайности земельного участка. В результате дополнительные капиталовложения, являющиеся более производительными, приносят дифференциальную ренту II. Особенность данного вида ренты состоит в том, что, пока не истек срок аренды, прибыль от дополнительного вложения капитала получает сам арендатор. После окончания срока аренды все улучшения, произведенные арендатором, переходят к земельному собственнику. Поэтому собственник земельного участка, при заключении последующего договора аренды, включит дифференциальную ренту II в размер арендной платы.

Данный процесс изменяется, когда конкуренция сталкивается с монополией. Монополия частной собственности на землю требует уплаты ренты, которая становится своеобразной пошлиной за право приложения капитала к земле. Поэтому избыток прибавочной стоимости остается в самой отрасли и не участвует в общем процессе перераспределения. Наличие такого избытка дает возможность функционирующему капиталу уплатить ренту.

Независимо от качества земельного участка и его местоположения, условием ведения на нем экономической деятельности является необходимость уплаты ренты. Поэтому абсолютная земельная рента – это рента, уплачиваемая со всех участков земли за право ведения на них хозяйства. Абсолютная рента – результат монополии частной собственности на землю.

Подводя итог сказанному, отметим сходства и отличия дифференциальной ренты I и дифференциальной ренты II:

1) дифференциальная рента I возникает при экстенсивном ведении хозяйств, дифференциальная рента II – только при интенсивном земледелии;

2) дифференциальная рента I образуется на лучших и средних землях, дифференциальная рента II – и на худших земельных участках;

3) дифференциальная рента I присваивается земельным собственником, дифференциальная рента II временно присваивается арендатором как вознаграждение за примененный капитал.

Поскольку земля – не продукт труда, цена земли не может основываться на стоимости. Принцип формирования цены на землю является схожим и у представителей классической политэкономии, и у теоретиков предельной полезности. В основе цены лежит доход, который приносит пользование землей ее владельцу. Собственник земельного участка откажется от владения им, если полученная от продажи участка сумма, будучи положенной в банк, принесет ему доход, не меньший ежегодно получаемой с земельного участка ренты. Такая цена получила название капитализированной ренты.

В экономической литературе цена земли определяется как дисконтированная стоимость будущей земельной ренты. Дисконтирование – это процесс оценки будущих доходов исходя из существующей нормы ссудного процента. Цена земли может быть определена по следующей формуле:

$$\text{Цена земли} = \frac{\text{годовая арендная плата}}{\text{годовая норма ссудного процента}} * 100\% .$$

Чем более плодородный земельный участок, тем выше земельная рента и тем выше его рыночная цена. Также на цену земли влияет норма ссудного процента. Чем ниже ссудный процент, тем выше цена земли и наоборот.

При анализе механизма формирования цены на землю важно учитывать тот факт, что сегодня нет свободных земельных участков, поэто-

му даже самый худший по плодородию участок не может быть предоставлен в аренду бесплатно. Однако арендующий такой участок товаропроизводитель рассчитывает на получение средней нормы прибыли. Тогда очевидно, что вовлечение в аграрный сектор худших земельных участков с повышенными издержками на единицу продукции влияет на ценообразование в этом секторе экономики. Поэтому во многих странах аграрный сектор получает субсидии государства. Они достигают 30% от суммы издержек на продукцию аграрного производства.

Спрос на землю является производным от спроса на продукцию аграрного сектора. Поскольку количество земли ограничено, а спрос на продукцию аграрного сектора растет, то это ведет к повышению арендной платы и, как следствие, удорожанию продукции аграрного сектора.

§ 4. Воспроизводство индустриального типа

На аграрной стадии фазы воспроизводства (производство, распределение, обмен и потребление) начинают отделяться друг от друга, но это отделение еще нечеткое. На индустриальной стадии разделение труда достигает такого уровня развития, когда эти четыре фазы воспроизводства обособляются в самостоятельные сферы, в каждой из которых действуют свои законы. Какие основные продукты воспроизводятся в национальной экономике?

Во-первых, средства производства; во-вторых, предметы потребления; в-третьих, рабочая сила. Не будем забывать, что рабочая сила – такой же продукт, как и все остальные.

Изобразим производство этих трех продуктов при помощи рис. 14.4.

На рис. 14.4 исходная модель хозяйственной системы представлена в уже известной вам форме, когда предельные продукты производства внутри базового и пионерного секторов одинаковые. В результате производимый системой продукт равен фигуре $OABC\sigma\pi$. При этом, производство базового сектора $OABH$, производство пионерного – $H\sigma\pi$. Объем расходуемых системой ресурсов равен площади прямоугольника $OЕ\gamma\pi$. Эти потребляемые ресурсы представлены двумя факторами – средствами производства ($OG\xi\pi$) и рабочей силой ($GE\gamma\xi$). При этом, что касается производства рабочей силы, здесь средствами производства являются предметы потребления ($NWDH$ и $e\delta\xi\pi$). Для простоты предположим, что средства производства и рабочая сила полностью расходуются в одном цикле воспроизводства.

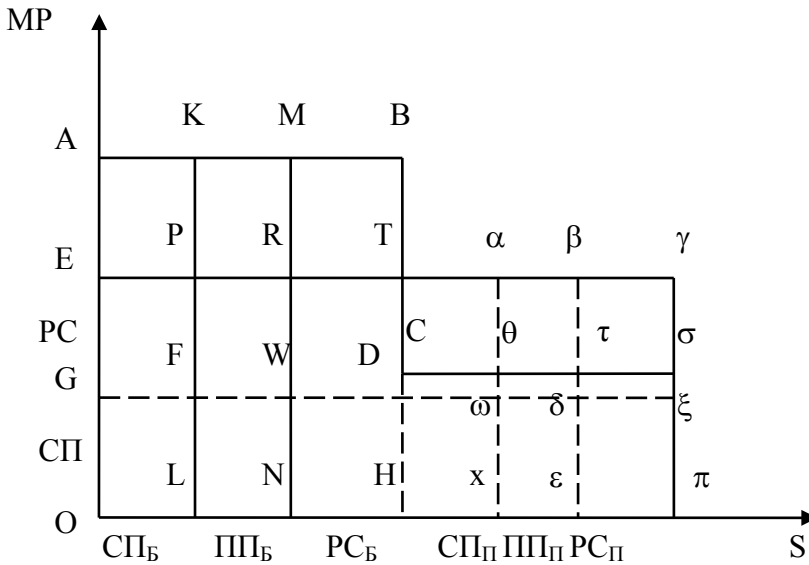


Рис. 14.4. Индустриальный процесс производства

На оси абсцисс в исходной модели располагаются абстрактные субъекты хозяйства. На рис. 14.4 абстрактные субъекты заменены шестью подразделениями: СП_Б – производство базовых средств производства (объем их производства – OAKL); ПП_Б – подразделение, производящее базовые предметы потребления (LKMN); РС_Б – подразделение, производящее рабочую силу для базового сектора хозяйства (NMBH); СП_П, ПП_П, РС_П – подразделения, производящие средства производства, предметы потребления и рабочую силу для пионерного сектора.

На рис. 14.4 представлены только фаза производства и фаза производства одновременно всех трех основных продуктов. Рассмотрим отдельно фазы воспроизводства каждого подразделения так, как показано на рис. 14.5. Последующий анализ иллюстрирован при помощи рис. 14.6-14.8. Графики на рис. 14.6-14.8 заполняют пустые прямоугольники, образовавшиеся на рис. 14.5.

Начнем с воспроизводства средств производства (см. рис. 14.6). На рис. 14.6а мы просто выделили из рис. 14.4 подразделения, производящие средства производства, – СП_Б (OAKL) и СП_П (HTax). В этих двух подразделениях используются произведенные ранее средства производства (OGFL и HDωx) и произведенная ранее рабочая сила (GEPF

и $DT\alpha\omega$). При помощи этих двух факторов и производится необходимое количество средств производства ($OAKL$ и $HC\theta x$).

Фаза воспроизводства	Средства производства	Предметы потребления	Рабочая сила
Производство			
Распределение			
Обмен			
Потребление			

Рис. 14.5. Фазы воспроизводства основных индустриальных продуктов

Вторая фаза воспроизводства средств производства – их распределение (рис. 14.6b). В условиях разделения труда проходит не физическое распределение средств производства, а денежное. Имеется в виду, что производители средств производства и предметов потребления в стоимости выпускаемой ими продукции должны зарезервировать часть, предназначенную для восстановления изношенных для производства этой продукции средств производства.

В целях упрощения мы предполагаем, что все средства производства изнашиваются полностью за один цикл воспроизводства. Поэтому на рис. 14.6b фигуры $OGWN$ и $HD\delta\epsilon$ представляют стоимость, зарезервированную для возмещения изношенных средств производства. Если наша экономика статичная, то сумма площадей прямоугольников $OGWN$ и $HD\delta\epsilon$ равна сумме площадей прямоугольников $OAKL$ и $HC\theta x$. Это означает, что вновь произведенные средства производства восстановят изношенные в следующем цикле воспроизводства.

Если же стоимость вновь созданных средств производства больше стоимости изношенных, значит, воспроизводство у нас динамическое: идет его расширение за счет накопления дополнительных средств производства.

Третья фаза воспроизводства средств производства – обмен – представлена на рис. 14.6c. В этой фазе производители предметов потребления в плановой или рыночной форме обменивают предметы потребления на необходимые им средства производства. Обмен, разуме-

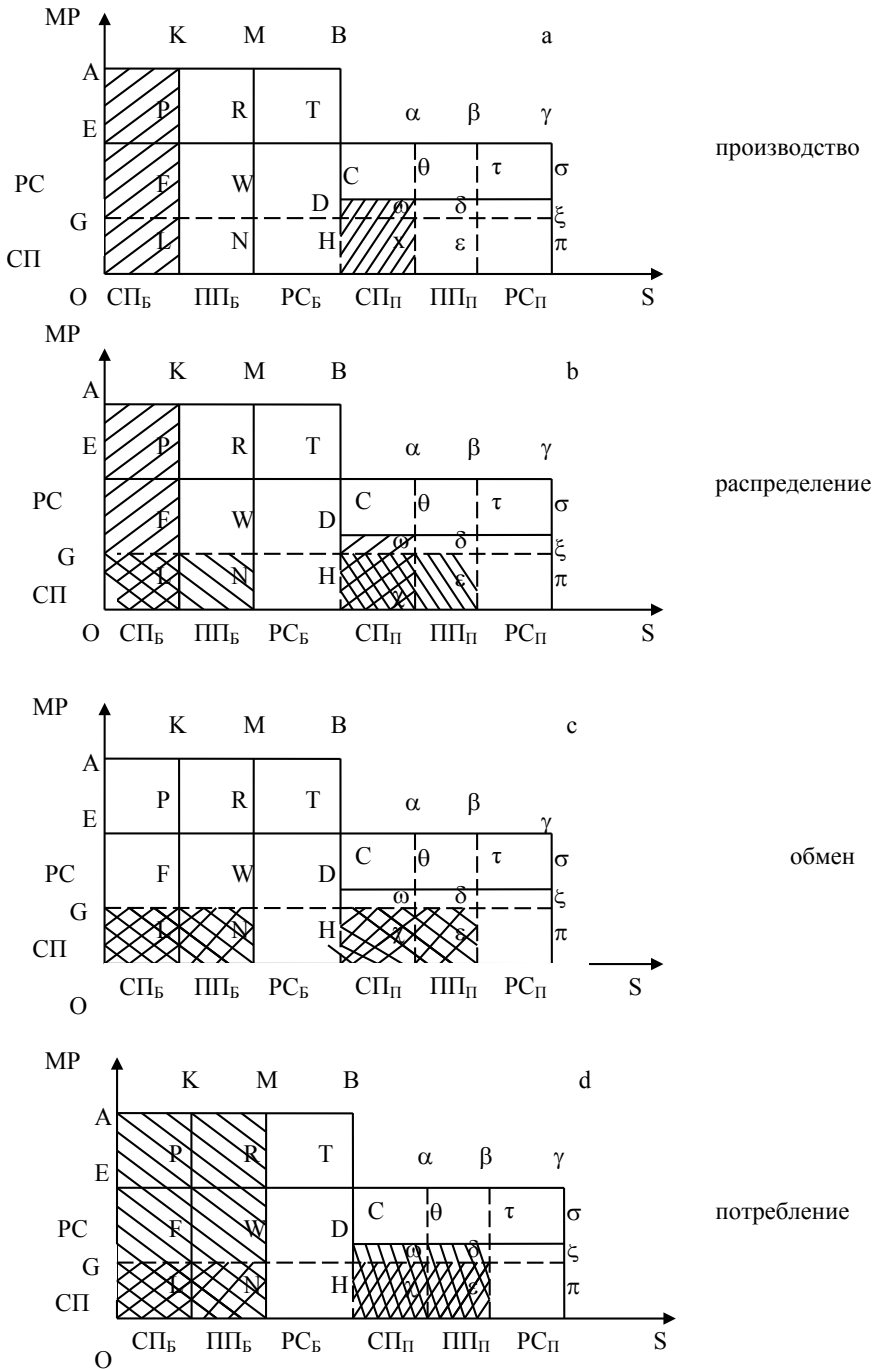


Рис. 14.6. Воспроизводство средств производства

ется, не идет в форме прямого обмена килограмма сахара на два литра нефти. Производители предметов потребления продают их на сумму $LFWN + \chi\omega\delta\epsilon$ работникам, занятым производством средств производства, а на вырученные деньги покупают технику и пр. Производители же средств производства в фазе обмена реализуют средства производства производителям предметов потребления и друг другу.

В итоге на рис. 14.6с суммы, зарезервированные для возмещения изношенных средств производства, превратились в реальные средства производства, готовые к дальнейшему потреблению (прямоугольники $OGWN$ и $HD\delta\epsilon$, только заштрихованные направо).

Последняя фаза – потребление средств производства (рис. 14.6d). Посредством обмена средства производства поступили в четыре подразделения из шести ($СП_Б$, $ПП_Б$, $СП_П$, $ПП_П$). В этих подразделениях начинается их использование для выпуска соответствующей продукции: самих средств производства и предметов потребления. То есть идет производительное потребление.

Вернемся к рис. 14.5. Следующая группа продуктов, обозначенная там, – предметы потребления. Предметы потребления также проходят фазы производства, распределения, обмена и потребления (см. рис. 14.7).

На рис. 14.7а показан процесс производства предметов потребления. Они производятся в размере $LKMN$ в базовом секторе и $\chi\theta\tau\epsilon$ – в пионерном. Для их производства используются средства производства в размере $LFWN$ и $\chi\omega\delta\epsilon$ и рабочая сила в количестве $FPRW$ и $\omega\alpha\beta\delta$.

Для того чтобы понять смысл второй фазы воспроизводства предметов потребления – распределения (рис. 14.7b), надо разобраться в работе третьего и шестого подразделений, т.е. подразделений, производящих рабочую силу. В этом подразделении сосредоточены домашние хозяйства, где рабочая сила зачинается и вынашивается в чреве матерей. В домашних хозяйствах будущая, еще не изготовленная до конца, рабочая сила получает уход и воспитание. К домашним хозяйствам присовокупим систему дошкольного воспитания (ясли, детские сады, детские дома и т.д.).

Далее следует гигантская в индустриальных условиях система образования, где рабочая сила получает необходимую квалификацию. Когда произведенная рабочая сила начинает потребляться в производстве, ее необходимо восстанавливать, чем занимаются опять-таки домашние хозяйства, вся система здравоохранения и индустрия развлечений. Нако-

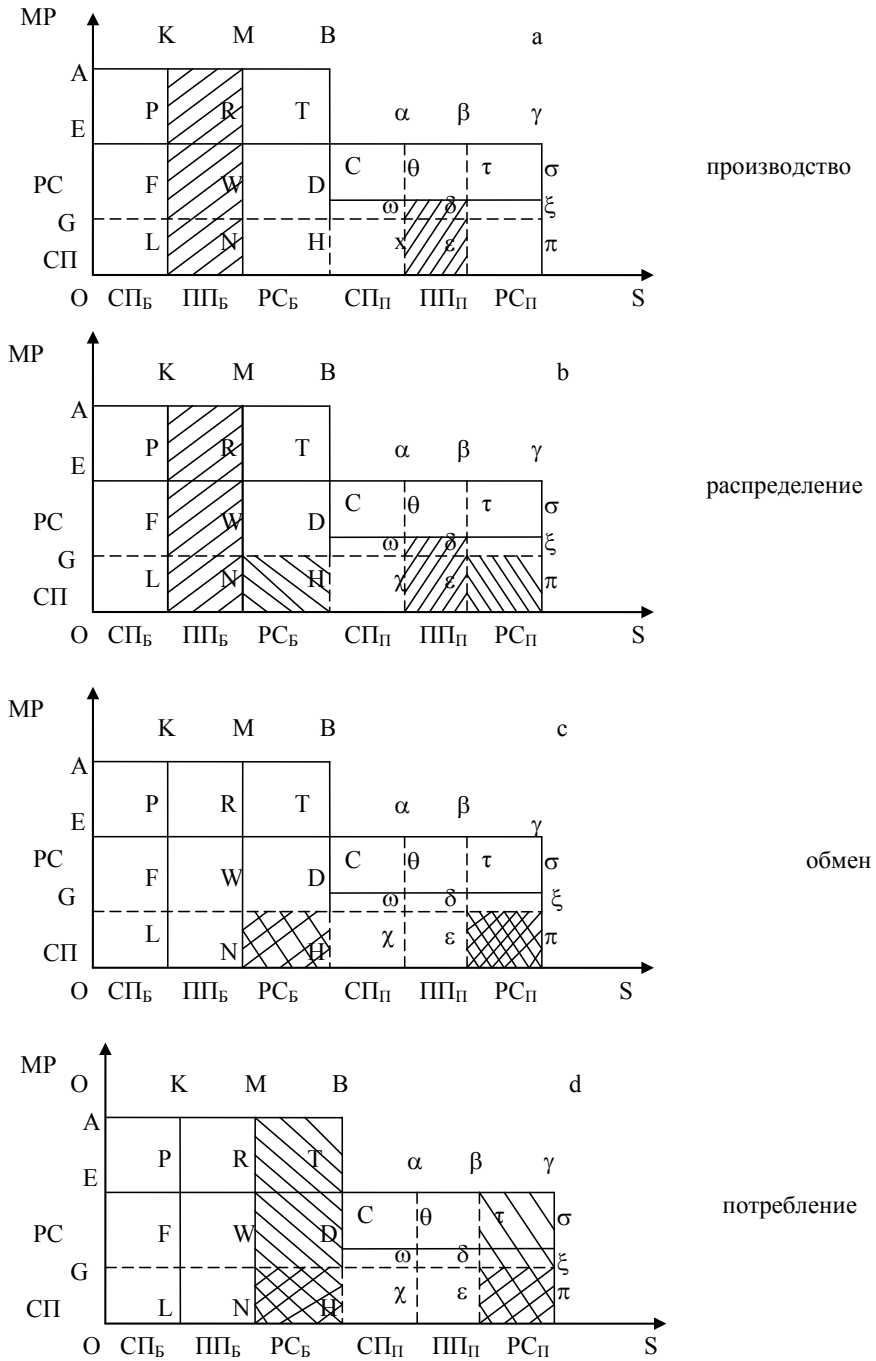


Рис. 14.7. Воспроизводство предметов потребления

нец, изношенную рабочую силу необходимо утилизировать, для чего служит пенсионная система, дома престарелых и кладбища.

Для работы этого колоссального конвейера требуется, как везде, два фактора – рабочая сила и средства производства. Рабочая сила – это все работники, задействованные в описанном подразделении, а средства производства – это предметы потребления. Мы не раз говорили о том, что именно посредством предметов потребления производится рабочая сила. Так вот, если предметы потребления – это средства производства рабочей силы, то логика их распределения такая же, как и логика распределения самих средств производства. Есть продукт – рабочая сила. Она, как любой продукт, имеет стоимость затрат.

Это означает, что в составе заработной платы (дохода), которую работник предполагает получить, должно быть запланировано возмещение израсходованных предметов потребления, так же как стоимость изношенных средств производства закладывается в стоимость готовой продукции. На рис. 14.7б это резервирование стоимости израсходованных предметов потребления отражается в виде прямоугольников $NWDH$ и $\epsilon\delta\xi\pi$.

Третья фаза воспроизводства предметов потребления – обмен. На рис. 14.7с рабочая сила обменивает запланированную для этих целей часть своего дохода на произведенные предметы потребления. Сумма площадей четырехугольников $LKMN$ и $\chi\omega\delta\epsilon$ как бы накладывается на сумму площадей четырехугольников $NWDH$ и $\epsilon\delta\xi\pi$. В фазе обмена предметы потребления попадают к потребителям и готовы быть использованными по назначению.

Наконец, четвертая фаза – потребление (рис. 14.7d) – означает, что осуществлялось реальное потребление этих предметов ($NWDH + \epsilon\delta\xi\pi$), которое одновременно есть производство определенного количества рабочей силы ($NMBH + \epsilon\tau\delta\pi$). Наконец, надо рассмотреть воспроизводство рабочей силы (см. рис. 14.8). При этом следует отметить следующее. Когда мы рассматривали воспроизводство средств производства, для нас и воспроизводство машины, и воспроизводство бензина для этой машины слилось воедино. А вот воспроизводство шофера мы рассматриваем отдельно как воспроизводство его рабочей силы и воспроизводство его предметов потребления. Это происходит вследствие двух причин. Во-первых, средства производства и производятся, и потребляются в процессе производства. У средств производства нет отдельного процесса потребления. Их потребление – производительное. Для рабочей же

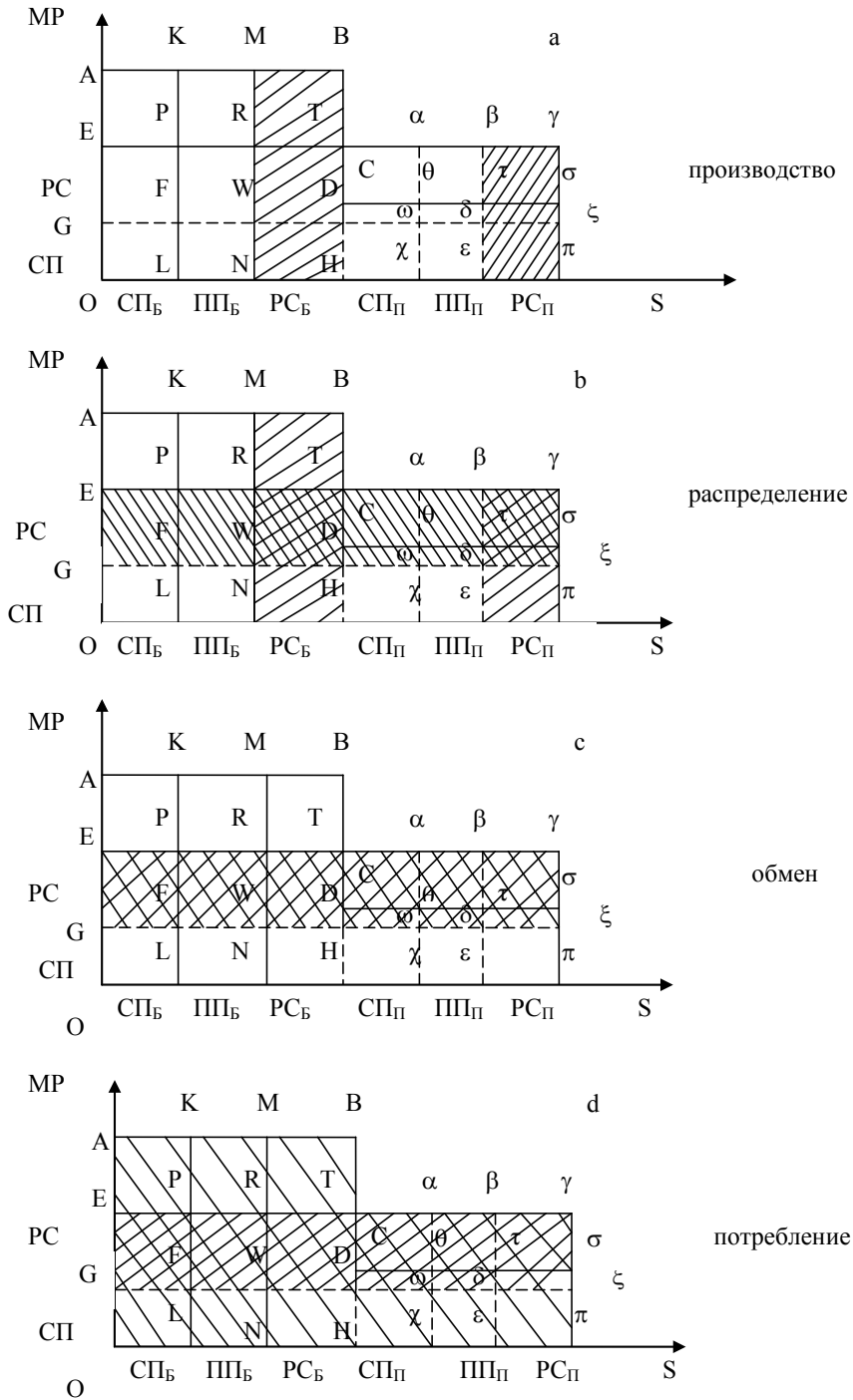


Рис. 14.8. Воспроизводство рабочей силы

силы есть отдельно существующий процесс потребления, в котором она производится и для которого специально выделяются предметы потребления, и есть отдельно существующий процесс производства, в котором они потребляются. Во-вторых, человек – не только рабочая сила, но и тело и, главное, как отмечалось выше, дух. Поэтому если средства производства целиком служат человеку, то человек служит средствам производства лишь отчасти. Он является целеполагающим субъектом хозяйства.

Итак, производство рабочей силы представлено на рис. 14.8а. Мы уже описали этот процесс, рассматривая предметы потребления. Поэтому отметим только, что рабочая сила произведена в количестве $NMBH$ и $\epsilon d\lambda$.

Распределение рабочей силы изображено на рис. 14.8b. Этот процесс предполагает, что во всех подразделениях, где используется рабочая сила (а она используется во всех шести), резервируется определенная сумма стоимости в составе стоимости производимой продукции, предназначенная для возмещения изношенной рабочей силы. Эта сумма обозначена как четырехугольник $GE\gamma\xi$ на рис. 14.8b. Основная часть этой суммы выступает в форме заработной платы, предназначенной для найма работников в очередном цикле воспроизводства.

Фаза обмена в воспроизводстве рабочей силы (рис. 14.8c) означает, что вновь произведенная рабочая сила нанимается на работу за заработную плату. То есть площадь прямоугольника $GE\gamma\xi$ означает, что вновь произведенная рабочая сила готова к употреблению в процессе производства.

Последняя фаза – потребление рабочей силы (рис. 14.8d) – есть ее производительное использование во всех шести секторах. Это производительное использование означает участие рабочей силы в выпуске всего продукта системы ($OABC\sigma\lambda$). Участвует она, естественно, вместе со средствами производства, которые на данном рисунке специально не выделены.

Изучая процесс воспроизводства, необходимо учитывать, что такое отделение фаз воспроизводства друг от друга в реальности не встречается. Это отделение делается в учебных целях. Например, когда идет производство новой рабочей силы, в процессе производства средств производства и предметов потребления изнашивается (потребляется) старая. Процесс потребления средств производства (конечная фаза воспроизводства) есть одновременно производство новых средств производства и предметов потребления (начальная фаза воспроизводства).

Эпоха до разделения труда характеризовалась тем, что в едином первопродукте не было отдельно существовавшего производства и потребления и отдельно существовавших денег, которые бы обслуживали переход производства в потребление и обратно.

Эпоха разделения труда характеризуется отделением денежной сферы от реального производства и потребления. Начинается это отделение на аграрной стадии. Но только начинается. Несмотря на то, что в Древнем Риме существовала достаточно развитая система денежного обращения, были даже примитивные банки, исчез Древний Рим – исчезла и его денежная система. Кроме того, даже в Древнем Риме роль денег выполняло золото.

Индустриальное общество многократно увеличивает объем производства и потребления. Соответственно, многократно возрастает и объем и скорость оборота продукции, и ее разнообразие. Все это делает невозможным использование золота. Его слишком мало, оно слишком тяжелое и громоздкое для индустриальных условий. Необходимы деньги, в которых бы эти противоречия золота были преодолены. Такими деньгами выступили бумажные деньги. Бумажно-денежная масса может быстро изменяться в зависимости от изменений промышленного оборота, тем самым поддерживается нормальная скорость перехода производства в потребление и обратно.

Как уже отмечалось, в Китае бумажные деньги возникли на 600 лет раньше, чем в Западной Европе. Стабильность этих денег обеспечивала мощь китайского государства, а не потребности возросшего оборота индустриальных товаров.

Мы выяснили, что процесс разделения труда на индустриальной стадии достиг национального уровня. Значит, и денежная система должна стать единой, унифицированной уже для всей национальной экономики. Больше нет места князькам, каждый из которых чеканит собственную монету.

Кредитная система тоже унифицируется. Появляется единая система банков. Эти банки носят индустриальный характер, ибо у них достаточно средств и мотиваций для кредитования инвестиций в промышленность, а не в землю, как раньше.

Наконец, для целей индустриального развития нужна единая бюджетная система. Налоги унифицируются в масштабе национального хозяйства. Государственные расходы начинают носить индустриальный характер: необходимо финансировать единую систему здравоохранения, образования, национальную армию, осуществление индустриальных проектов.

Отделившись от реального сектора, денежная система начинает жить своей относительно обособленной жизнью. Законы денежного сектора экономики начинают трансформировать функционирование сектора реального.

§ 5. Возникновение индустриальных экономик рыночного и планового типов.

СССР как евразийская индустриальная экономика планового типа

До этого пункта мы рассуждали об индустриальной стадии в целом как об этапе, который проходят все страны, способные на такое прохождение.

Однако, наряду с общими чертами, во всех хозяйственных системах есть свои особенности индустриального развития. Эти особенности отливаются, как вы догадались, в рыночную, плановую или смешанную формы индустриального общества. Почему же некоторые страны прошли индустриализацию в рыночной форме, некоторые – в плановой, а некоторые – в смешанной? Для поиска ответа на этот вопрос надо вспомнить устройство хозяйственной системы, которое мы уже изучали.

Схематично структура хозяйственной системы может быть представлена на рис. 14.9. Производительные и потребительные силы делятся на объективные и субъективные (экономическая психология), а экономические отношения институционализируются.

	Производство		Потребление	
	базовое	пионерное	базовое	пионерное
Экономические отношения	1	2	3	4
Производительные и потребительные силы	5	6	7	8

Рис. 14.9. Структура простейшей хозяйственной системы

Развитие производительных и потребительных сил находит свое выражение в возникновении разделения труда. И не просто разделения труда, а разделения труда, имеющего определенные характеристики. Эти характеристики были рассмотрены в главе 9. Был сделан общий

вывод, что разделение труда, приобретая в процессе развития разные характеристики, порождает рыночное или плановое хозяйство. Но это был общетеоретический вывод, относящийся к любой стадии эпохи разделения труда. Нас же сейчас интересует возникновение и развитие конкретной стадии – индустриальной.

Уже отмечалось, что, кроме группы стран Западной Европы во главе с Англией, к индустриальной стадии вплотную подошли в свое время Индия и Китай. Однако они не успели взять этот рубеж и стали аграрно-сырьевыми придатками индустриализирующейся Западной Европы, а позже Америки. На евразийском пространстве индустриальный барьер в свое время сумели преодолеть Россия (СССР) и Япония.

Англия, как известно, осуществила индустриализацию в классической рыночной или капиталистической форме, Япония – в смешанной форме, Россия – в плановой. Почему экономические пути этих стран так разошлись? Рассмотрим объективные характеристики разделения труда, изложенные в главе 9 (см. табл. 9.6) применительно к условиям индустриального развития, двух антиподов – Англии и России (СССР).

Характеристика 1: специализация системы. В условиях индустриализма хозяйственной системой является национальная экономика. Понятно, что Англия, став «мастерской мира», специализировалась на производстве пионерных продуктов, коими тогда и являлись изделия индустрии. Однако и Россия, не производя, конечно, таких индустриальных продуктов, как Англия, тоже стала претендовать на роль специалиста по производству индустриальных продуктов. Началось все с петровской модернизации, закончилось сталинской индустриализацией.

Характеристика 2: конкуренты. Англия первая вступила на путь индустриализации, и поэтому серьезных конкурентов у нее не было. Это чрезвычайно выгодная позиция, ибо, не имея конкурентов, можно регулировать размеры пионерного сектора так, чтобы не перегружать базовый. Отсутствие чрезмерной нагрузки на базовый сектор позволяет индустриализоваться на рыночной основе. И действительно, индустриализация в Англии шла сто лет. То есть пионерный сектор прирастал постепенно, мелкими порциями, давая возможность нагнетать в него ресурсы на основе рыночных цен.

Когда Петр I вознамерился сделать из России Голландию, а Ленин – государство новой, самой передовой формации, Россия имела мощного конкурента в лице Западной Европы. Следовательно, пионерный сектор она должна была развивать не таким, каким она считала нужным, а та-

ким, какой уже имелся в Западной Европе. Поэтому Россия и в первой фазе индустриализации, и во второй попадала в ситуацию, представленную на рис. 9.4. По крайней мере в части, касающейся размеров пионерного сектора.

Характеристика 3: уровень открытости системы. Англия была открыта миру. Во-первых, захватив лидерство в производстве индустриальных товаров, она могла навязывать свои цены кому угодно. Поэтому-то она и начала агитировать за свободу торговли. Во-вторых, Англия захватила огромные колонии. Россия же если и торговала, то сырьем или продукцией малой переработки (железо). Кроме того, в силу ряда причин издержки производства в России были выше, чем в Англии. При такой торговле она ресурсы теряла, а не получала. Отсюда – тенденция к закрытости, и в результате на рис. 9.5 «наверху» находится Россия, а «внизу» – Англия. В советское время закрытость только возросла.

Характеристики 4 и 5: поставщики базовых ресурсов и потребители пионерной продукции. И те и другие важны для Англии. Что касается потребителей индустриальной продукции Англии, то их было много. Это способствовало продажам английской ткани и машин по хорошим ценам. Относительно поставщиков базовой продукции, можно полагать, что даже если Россия и пыталась повышать цены на железо или зерно, Англия с лихвой компенсировала это повышением цен на свои индустриальные изделия, которые производила. Если оценивать роль четвертой и пятой характеристик для России, то в силу ее индустриальной отсталости и большой закрытости эти факторы не играли существенной роли в российской индустриальной модернизации.

Характеристика 6: удельная ресурсоотдача базового сектора. Под удельной ресурсоотдачей базового сектора в период становления индустрии надо понимать прежде всего урожайность зерновых. Вот что пишет по этому поводу П. Шоню: «В XVIII в., когда английская продуктивность (зерновых. – *Авт.*) была уже почти современной (в 1760-1770 гг. почти повсеместное 10-15-кратное превышение посева), балтийский и славянский мир оставался с показателем 4 – на уровне французского Средневековья»¹. Спрашивается, если аграрный сектор находится на средневековом, по европейским меркам, уровне, как проводить индустриализацию? Видимо так, как показано на нижнем графике рис. 9.6. К 1917 г. урожайность у нас, конечно, повысилась, но все равно не как

¹ Шоню П. Указ. соч. – С. 291.

в Европе, да и запросы индустрии изменились. Сравнительно низкопродуктивный базовый сектор вынуждал перераспределять его ресурсы в пионерный сектор по плану, а не по законам рынка.

Характеристика 7: масштаб базового сектора. Развивающаяся индустрия, конечно, вытесняет сельское хозяйство. Но на этапе становления индустрии в Англии сохранилось довольно масштабное сельское хозяйство. Однако оно было недостаточным для снабжения хлебом новых промышленных центров. Поэтому Англия начинает закупку зерна за границей, в том числе в России.

Что касается России, то экстенсивное расширение низкопродуктивного сельского хозяйства и планомерная концентрация скудного прибавочного продукта в редких очагах индустриализации были одним из способов индустриального развития. В СССР эту тенденцию продолжила коллективизация.

Характеристика 8: удельная ресурсоемкость пионерного сектора. Каждую мануфактуру или позже промышленное предприятие в России (СССР) создать дороже, чем в Англии и вообще в Европе. Это, во-первых, связано с суровым климатом, который требует более дорогих построек и обогрева. Во-вторых, с исторически менее освоенной территорией, что вынуждает осуществлять большие затраты на инфраструктуру. Например, в конце XVII в. Британские острова наполовину были пронизаны самой плотной и самой эффективной в мире дорожной сетью. Отсталыми были четыре пятых Ирландии и три четвертых Шотландии. Кроме того, на удельную ресурсоемкость пионерного сектора влияет квалификация рабочей силы. Одно дело, у тебя есть под рукой много квалифицированных людей. Другое дело, надо тратить деньги на обучение за границей или выписку иностранных мастеров или на массовую ликвидацию безграмотности уже в советское время.

Характеристика 9: масштаб пионерного сектора. В Англии масштабы пионерного сектора относительно базового были невелики. Это связано, как отмечалось, с ее монопольным положением на начальной стадии индустриализации. Кроме того, островное положение Англии позволяло ей держать меньшую армию. А армия, как известно, является сектором, где концентрация пионерных продуктов очень высока.

Россия, находясь в режиме догоняющего развития, либо имела маленький пионерный сектор, но это означало, что он отсталый, а Россия – варварская страна; либо вытягивала пионерный сектор на европейский уровень, но тогда, по российским меркам, он становился большим по

отношению к ее же базовому. СССР вынужден был проводить индустриализацию не постепенно, а единовременным скачком. Кроме того, будучи большой континентальной страной Россия вынуждена была иметь и большую армию.

Характеристика 10: темпы роста производительности в пионерном секторе. По этому пункту по Англии и России, к сожалению, пока отсутствуют сопоставимые данные. Однако хорошо известно, что в СССР этот факт очень сильно влиял на экономику в условиях холодной войны с США.

Характеристика 11: концентрация производства. Постепенность индустриализации Англии создавала почву для возникновения мелких мануфактур и предприятий. Форсирующие, догоняющие рыбки России (СССР) способствовали возникновению крупных предприятий.

Характеристика 12: территориальная концентрация экономики. В главе 5 мы рассматривали два варианта: 1) все производство и потребление сконцентрировано на компактной территории; другая территория, относящаяся к данной системе, либо пустует, либо отсутствует; 2) пункты производства и потребления рассеяны и между ними большие расстояния. Спрашивается, что более характерно для Англии и что – для России? В Европе плотность населения в течение XVIII в. возросла с 20–30 чел. до 40 чел. на кв. км, а в России же времен Петра I плотность населения составила 5,5–6 чел. на кв. км. Это отчетливо говорит о том, что в России очаги индустриального развития были рассеяны по огромной безлюдной территории, это делало невозможным эффективный рыночный обмен. В СССР плотность населения по сравнению с Западом осталась низкой.

Характеристика 13: специализация производства. В настоящее время изучена слабо.

Характеристика 14: территориальная специализация экономики. Связана с концентрацией производства. В Англии при низкой концентрации производства создавалось больше условий для возникновения компактных территорий с набором разнообразных производств. В России, где имела тенденция к созданию крупных, концентрированных предприятий, условий для функционирования локальных рынков было меньше. Эта тенденция нашла свое логическое завершение в советских градообразующих предприятиях.

Характеристика 15: производство пионерных продуктов. Постепенность индустриализации в Англии создавала возможность мед-

ленного освоения новых модификаций базовых продуктов на одних и тех же предприятиях. Догоняющая индустриализация в России (СССР) породила высокоспециализированные заводы по производству принципиально новой для России продукции, которые могли возникать и работать только в условиях плана.

Характеристика 16: соответствие между факторами производства. В Англии, в силу высокой производительности в сельском хозяйстве и огораживаний, рабочей силы для индустрии оказалось достаточно. В России малая продуктивность аграрной сферы делала рабочую силу дефицитной. Что делать? Прислать солдат, согнать людей с земли и под барабанный бой доставить на Урал, где прикрепить их к посессионной мануфактуре. В советский период северные сибирские территории осваивались в существенной мере заключенными ГУЛАГа.

Кроме того, в России, в силу низкой плотности населения, ресурсы, пригодные для индустриального использования, часто располагались в безлюдных местах, куда людей можно было направлять только по плану (С.-Петербург, зона БАМа).

Характеристика 17: рабочая сила (может быть гибкой и жесткой). В России (СССР) рабочая сила обладала большей гибкостью, чем в Англии.

Характеристика 18: масштабы и уровень неустранимой дифференциации условий производства и потребления. В Англии данный фактор играл несущественную роль в силу ее компактности и открытости миру. В России (СССР) – огромная территория с большой дифференциацией условий хозяйствования (климатической, инфраструктурной и т.д.). Если эту дифференциацию совместить с закрытостью, т.е. необходимостью самим обеспечивать себя рядом продуктов, то мы увидим предпосылку для усиления плана.

Характеристика 19: уровень устойчивости производства. Сильно сказывается в аграрной сфере. Англия к началу индустриализации добилась высокой продуктивности, а значит, и устойчивости аграрной сферы. В низкопродуктивной аграрной сфере России (СССР) скачки урожайности обрекали на голод целые области и ставили под угрозу снабжение продовольствием и сырьем индустриального сектора.

Характеристика 20: привлекательность пионерных продуктов для потребителей базового сектора. Англия, имея небольшую армию, медленно и монополюльно развивая индустриальный сектор, могла себе позволить приспособливать пионерные продукты для нужд конечного

потребления. России (СССР), с трудом догоняющей Европу, было не до личного потребления пионерных продуктов. Отсюда пионерные продукты теряли свойства товара и приобретали свойство номенклатуры.

Характеристика 21: удельный вес общественных продуктов. Здесь опять на первый план выходят армия и инфраструктура. Ясно, что России (СССР) и того и другого на момент индустриализации требовалось больше.

Характеристика 22: отрицательные внешние эффекты. Представляется, что этот фактор действовал скорее в пользу рыночного развития России, чем Англии, если он вообще действовал в тот период.

Мы видим, что на начальном этапе индустриализации характеристики разделения труда толкали Англию (и другие страны Западной Европы) индустриализоваться капиталистическим способом. Однако в России (СССР) те же характеристики разделения труда, имея другие значения, вынуждали искать другой способ индустриализации – плановый. Именно поэтому Советский Союз стал ярко выраженной плановой экономикой, которая представляла собой азиатский способ производства на индустриальной стадии развития мира.

ГЛАВА 15. РЫНОЧНАЯ ХОЗЯЙСТВЕННАЯ СИСТЕМА – ОСНОВНЫЕ ПАРАМЕТРЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ. МЕСТО РЫНКА НА ЕВРАЗИЙСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ

Как выяснилось, на евразийском пространстве некоторые страны осуществляли индустриальное развитие рыночным (капиталистическим) способом, некоторые – плановым. Сейчас наша задача – изучение евразийского капитализма. Однако для понимания какой-либо формы капитализма необходимо знание того, что такое капитализм в его наиболее чистом виде.

§ 1. Маржинализм и марксизм о капитализме

Маржиналистский подход к общей характеристике капиталистической системы хорошо изложен в учебнике К.Р. Макконнелла и С.Л. Брю¹, в главе с очень выразительным названием: «Чистый капитализм и ры-

¹ Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономика: принципы, проблемы и политика. – М.: ИНФРА-М, 2002. – XXXVI. – С. 66-80.

ночная система». А первый параграф этой главы называется «Капиталистическая идеология». То есть наука наукой, а идеология идеологией. Правда, авторы учебника оговариваются, что «чистый капитализм в натуральном виде никогда не существовал»¹, однако «его описание поможет получить приблизительное представление о том, как функционируют экономические системы... промышленно развитых стран»².

Основными элементами капиталистической идеологии названы: 1) частная собственность; 2) свобода предпринимательства и выбора; 3) собственный интерес как мотив деятельности; 4) конкуренция; 5) опора на рыночную систему; 6) ограниченная роль государства.

Право частной собственности – это право: а) свободно заключать договоры; б) приобретать, контролировать, применять и реализовывать материальные ресурсы.

С точки зрения маржиналистов, право частной собственности – хорошее право, так как оно способствует: а) инвестированию; б) нововведениям; в) обмену; г) экономическому росту.

Второй пункт – свобода предпринимательства и выбора касается как производителей, так и потребителей. Предприниматели вольны производить все, что им заблагорассудится. Однако эта свобода осуществляется только в рамках выбора потребителей. «Фирмы несвободны в выборе товаров и услуг, не пользующихся спросом, поскольку их производство будет неприбыльным»³. Работники также могут свободно заниматься любым видом труда. Естественно, в рамках имеющегося спроса на данный труд со стороны предпринимателей.

Самой широкой свободой обладает потребитель. «Потребитель, осуществляя свой выбор, решает, что должна производить капиталистическая экономика»².

Следующий пункт в списке – собственный интерес как мотив деятельности. При капитализме «каждая экономическая единица стремится делать то, что выгоднее всего ей самой». Предприниматели стремятся максимизировать прибыль, рабочие – доход, потребители – сократить расходы и максимизировать полезность.

¹ Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Указ. соч. – XXXVI. – С. 66.

² Там же. – С. 67.

³ Там же.

⁴ Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Указ. соч. – XXXVI. – С. 68.

Еще один, важнейший с точки зрения маржиналистов, принцип капитализма – конкуренция. «Сущность конкуренции заключается в широком рассредоточении экономической власти внутри составляющих экономику двух главных совокупностей – покупателей и продавцов»¹. Когда продавцов и покупателей много, ни те ни другие не могут повлиять на цену к своей выгоде и к ущербу другим.

Пятый по счету пункт в идеологических основах капитализма, по Макконнеллу и Брю, – опора на рыночную систему. «Основным координирующим механизмом капиталистической экономики служит рыночная система. Без рыночной экономики нет и самого капитализма»². Рынки уравнивают стремления покупателей (спрос) и продавцов (предложение) через систему цен. Через систему рыночных связей «капиталистическое общество выносит свои решения о том, что экономика должна производить, как эффективно организовать производство и как следует распределять плоды производительного труда между частными экономическими единицами...»³.

Наконец, последний пункт – ограниченная роль правительства. В целом, маржиналистская доктрина стоит на том, что чистый капитализм эффективен и поэтому «нет практически никакой нужды во вмешательстве правительства в деятельность такой экономики, помимо установления им самых общих юридических ограничений для существования индивидуального выбора и использования частной собственности»⁴.

Таким образом, мы видим краткую характеристику практически совершенной экономики. Она будет существовать вечно, и глуп тот, кто стремится к чему-либо иному.

Посмотрим теперь, как характеризуют капитализм марксисты. Здесь дело обстоит сложнее. Дело в том, что марксистские курсы базируются на трудах К. Маркса, а он в свою очередь, будучи сторонником историко-логического подхода, показывал капитализм как систему, развивающуюся от простых форм к сложным. Поэтому в марксистских курсах нет перечисленных по пунктам общих характеристик капитализма. Что такое капитализм в таких учебниках, можно понять, лишь изучив весь курс. Тем не менее мы все же постараемся вычлени из

¹ Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Указ. соч. – XXXVI. – С. 68.

² Там же. – С. 69.

³ Там же.

⁴ Там же.

учебника под редакцией Н.А. Цаголова общую марксистскую характеристику капитализма.

Основой, из которой вырастает капитализм, является простое товарное производство. Простое товарное производство имеет два основных признака: а) общественное разделение труда, «в силу которого хозяйство каждого товаропроизводителя не является самодовлеющим целым и выпускает продукты не для себя, а для других; б) обособленность товаропроизводителей, хозяйствующих на началах частной собственности исходя из их частнособственнических интересов»¹.

Иначе говоря, мы имеем сообщество ремесленников и фермеров, которые изготавливают товары сами и обмениваются ими на рынке. Поведением этих ремесленников управляет закон стоимости. Смысл закона стоимости заключается в том, что пропорции, в которых ремесленники обменивают свои товары, определяются в конечном счете общественно-необходимым абстрактным трудом, затрачиваемым этими ремесленниками на их производство.

Чтобы нормально функционировать, рассматриваемое сообщество простых товаропроизводителей (ремесленников) должно распределять свой труд (живой и овеществленный) между отраслями экономики в пропорциях, соответствующих потребностям. Есть ли это соответствие между трудом и потребностями или его нет, выясняется в ходе торговли на рынке. На рынке цены либо соответствуют стоимости, либо отклоняются от нее. «Отклонение цен от стоимости является как бы барометром, показывающим наличие диспропорций в распределении совокупного общественного труда. Если доля совокупного общественного труда, прилагаемая в данной отрасли производства, непропорционально мала, так что спрос на ее продукцию не удовлетворяется полностью, то цена этой продукции будет выше стоимости. И наоборот, если в данной отрасли прилагается слишком много общественного труда и предложение соответствующих товаров превышает спрос на них, то цена упадет ниже стоимости»². Если у какого-либо ремесленника или фермера цена на продукцию отклонится ниже стоимости, он, продавая товар, не возмещает затраты своего труда. Если выше – то наоборот. В итоге ремесленники, вслед за изменениями цен, начинают перераспределять свой труд между отраслями. Перераспределение труда между отраслями в целях получения наибольшего дохода называется межотраслевой конкуренцией.

¹ Курс политической экономии. – Т. 1. – С. 106.

² Там же. – С. 121.

Конкуренция внутри отрасли ведет к тому, что у отдельных производителей индивидуальные затраты оказываются ниже средних в отрасли (общественно-необходимых). Они получают дополнительный доход и богатеют. У других индивидуальные затраты выше среднеотраслевых. Они беднеют и разоряются. В итоге успешные конкуренты, расширив дело, принимают на работу разорившихся (покупают их рабочую силу). Одни становятся капиталистами. Другие – пролетариями. Капиталисты начинают эксплуатировать пролетариев. «В отличие от простого товарного производства, которое покоится на личном труде товаропроизводителя, капиталистическое товарное производство основано на эксплуатации чужого труда. Переход от простого товарного производства к капиталистическому неразрывно связан с превращением рабочей силы непосредственного производителя в товар, покупаемый и потребляемый капиталистом как собственником средства производства»¹.

В ходе эксплуатации наемные рабочие создают прибавочную стоимость, которая представляет собой неоплаченный труд рабочего, а на поверхности явлений выступает как прибыль. Таким образом, основным законом капитализма, согласно марксистской теории, является закон прибавочной стоимости. Вся экономическая жизнь капиталистического общества управляется этим законом. «Капиталистическое производство появилось на свет чреватое внутренними противоречиями. <...> Основным противоречием капитализма является противоречие между общественным характером процесса производства и частнокапиталистической формой присвоения»². Смысл этого противоречия состоит в том, что капитализм возник на базе машинного производства. А машинное производство по своей природе – единая, взаимосвязанная система. В то же время эту единую систему рвут на части частные собственники, стремясь максимизировать прибавочную стоимость. Все негативные явления капитализма – кризисы перепроизводства, социальное первенство и т.д., выводятся из этого противоречия. Основное противоречие ведет капитализм к гибели и смене его коммунизмом.

Таким образом, согласно марксистской доктрине, капитализм, будучи на определенном этапе необходимым и более прогрессивным строем, чем феодализм, все же внутренне несовершенен и в процессе собственного развития сам себя изживает.

¹ Курс политической экономии. – Т. 1. – С. 164.

² Там же. – С. 235.

§ 2. Индивидуальная частная собственность и торговая сделка

В рамках концепции данного учебника уже не раз утверждалось, что хозяйство как целое есть производимый и потребляемый продукт. Этот продукт сначала выступил как охота и собирательство, потом – как аграрный продукт и теперь предстал перед нами в виде индустрии. Однако (мы тоже это выясняли раньше) на всех этих этапах развития продукт не существует как просто абстрактный продукт. Он все время принимает определенную экономическую форму. Первобытный продукт как процесс охоты и собирательства принимал форму зародышевой, потенциальной товарности и планомерности. Продукт как аграрное производство и потребление имел форму древней, но уже реальной товарности и планомерности. На индустриальной стадии продукт выступает как капитал и план. Таким образом, капитал – это одна из форм продукта, развившаяся из аграрной примитивной товарности. Можно сказать, что Древняя Греция – это недоразвитая Западная Европа, а Западная Европа – развитая Древняя Греция.

В Восточной Евразии продукт тоже, наряду с планом, принимает форму капитала. Однако в экономике евразийского типа если продукт и принимает форму капитала, то всегда с гораздо большей долей плана, чем на Западе.

Итак, капитал – это форма продукта. От капитала и происходит название «капитализм». Если продукт принял форму капитала, а продукт – это процесс производства и потребления, то и производство становится капиталистическим, и потребление так же, как, впрочем, и обмен и распределение.

Продукт, будучи производством и потреблением, развивается, вычленивая из себя систему производительных и потребительных сил, а также систему экономических отношений. Соответственно, производительные и потребительные силы становятся при капитализме капиталистическими и экономические отношения тоже становятся капиталистическими.

Возникает проблема с терминами «капитализм» и «рынок». Часто утверждают, что рынок – это только экономический инструмент, поэтому он может быть в любом обществе. А капитализм – это сложившийся, целостный общественный строй. Мы только что цитировали Макконнелла и Брю, которые так считают. Однако задумаемся, может ли рынок получить серьезное развитие вне капитализма? Никогда. Значит, капитализм – это и есть высшая стадия развития рынка, при которой он прони-

кает во все поры общества. Поэтому в учебнике термины «капитализм» и «развитый рынок» отождествлены. В некапиталистических обществах рынок присутствует, но как неразвитый, как товарность.

Продукт все время развивается, двигаясь от единичного ко всеобщему. Капитал – это лишь одна из особенных форм, которые принимает продукт в этом развитии. Но если капитал – форма развития продукта, значит, он должен каким-то своим, капиталистическим, способом это развитие осуществлять и выражать. Постоянное стремление капиталиста увеличивать свой капитал и есть специфически капиталистическая форма развития продукта вообще. Поэтому целью капитала является он сам, его собственное возрастание.

Капитализм возникает тогда, когда производительные и потребительные силы достигают индустриального уровня развития. Вслед за производительными и потребительными силами формируются капиталистические экономические отношения.

Вопрос о том, как влияют экономические силы на формирование капиталистических экономических отношений, неоднократно обсуждался выше. В самом общем виде он излагается в главе 9, § 3 и 4. В более конкретной форме мы снова обратились к этому вопросу в главе 14, § 5. Поэтому в главах 15-18, посвященных капитализму, мы не будем специально останавливаться на этой зависимости.

Экономические отношения капитализма возникают при противодействии сложившихся институтов аграрной стадии. Однако через какое-то время капиталистические отношения сами институционализируются и начинают оказывать влияние на развитие производительных и потребительных сил. Наша задача в главах 15-18 – изучить экономические отношения (институты) капитализма и увидеть их обратное влияние на развитие производительных и потребительных сил.

Что является основой и сердцевиной всей системы институтов капитализма? Как вы помните, вместе с возникновением разделения труда некогда единый продукт распался на специализированные процессы производства и потребления. Это распадение создало основу для развитой частной собственности, которая выступила в виде общей и индивидуальной частной собственности. Так вот, основой основ капитализма является индивидуальная частная собственность, когда отдельный человек владеет какой-то частицей продукта. Или, иначе говоря, экономические отношения этого общества таковы, что они обеспечивают доступ к специализированному продукту одному человеку и исключают доступ

для всех остальных. Так как без продукта человек не может существовать, то при капитализме все люди, за исключением части нетрудоспособных, обладают какой-либо индивидуальной частной собственностью. Но собственность собственности рознь. Уже отмечалось, что в каждой экономике есть ключевой продукт, собственность на который делает субъекта собственно собственником. На аграрной стадии таким продуктом были рабы и земля, на индустриальной – индустриальные средства производства, прежде всего капитальное оборудование. Поэтому индивидуальная частная собственность, которая делает человека капиталистом, – это индивидуальная частная собственность на индустриальные средства производства.

Итак, мы имеем капиталиста, который имеет средства производства, он нанял рабочих и производит некий готовый продукт. Этот готовый продукт тоже его собственный. Спрашивается, подходит ли этот продукт для потребления данного конкретного собственника? Как правило, нет. При капитализме разделение труда достигает такого развития, что отдельный человек производит не то, что потребляет, а потребляет не то, что производит. Это первое обстоятельство, вынуждающее капиталиста продавать свой специализированный продукт, который не подходит для его потребления, и на вырученные деньги покупать новые средства производства, рабочую силу и предметы потребления для себя. Таким образом, чтобы реализовать себя как собственника, капиталист вынужден продавать и покупать. Иначе говоря, торговая сделка является обратной стороной индивидуальной частной собственности. Индивидуальная частная собственность и торговая сделка – два кита, на которых стоит капитализм.

Однако неприспособленность специализированного продукта для потребления капиталиста – не единственная причина, побуждающая его продавать и покупать. Мы только что выяснили, что цель капитала – его собственное безграничное возрастание. Мы также выяснили, что капитал существует как индивидуальная частная собственность, индивидуальный капитал. Значит, цель любого индивидуального частного собственника – безгранично увеличивать свой капитал. «Я хочу, – молча говорит капиталист, – чтобы весь мировой капитал стал моим». Причина такого стремления понятна. В эпоху разделения труда продукт господствует над телом и духом человека. Значит, ты тем более человек, чем больше у тебя продукта. Продукт принял форму капитала. Значит, чем больше у тебя капитала, тем больше ты Человек с большой буквы.

То есть, обладая большим капиталом, ты имеешь власть, статус в обществе, любовь женщин, утонченное и разнообразное потребление, тебе не нужно рыть канавы под дождем и т.д. Но что нужно для того, чтобы твой капитал возрастал? Нужно покупать и продавать. Купи хорошее оборудование, рабочих и сырье. Выпусти свой специализированный продукт, продай его. Полученная сумма денег должна превышать затраченную. Это превышение, в свою очередь, должно обеспечить тебе достойное потребление и, самое главное, должно остаться на увеличение капитала. Таким образом, торговая сделка (или договор) и с этой стороны выступает оборотной стороной капитала.

Вернемся к модели хозяйственной системы на рис. 9.3. По оси абсцисс располагаются индивидуальные частные собственники. Эти индивидуальные частные собственники торгуют между собой базовыми и пионерными продуктами. Торговля идет внутри базового сектора. Торговля идет и внутри пионерного сектора. Но самое главное – торговля идет между этими секторами. Чтобы существовать, производители пионерных продуктов должны продавать свои пионерные изделия и покупать на вырученные деньги базовые продукты. Причем продавать так, чтобы выручка покрывала затраты и позволяла увеличивать капитал.

Изучая стоимость, мы пришли к идее, что процесс образования стоимости включает в себя как ценовую, так и объемную формы. Имеется стоимость продукта как некоего агрегата (объем) и имеется стоимость отдельных элементов, входящих в этот агрегат (цена). В любой хозяйственной системе объем и цена должны находиться в единстве. Однако есть хозяйства, где в этом единстве доминирует объем, а есть хозяйства, где доминирует цена. Капитализм как раз относится к тому типу хозяйственных систем, где абсолютно господствует цена.

И действительно, индивидуальная частная собственность реализует себя в торговых сделках. Но что является главным в торговой сделке? Цена товара. Недаром сегодня на каждом углу твердят, что предприниматели должны адекватно реагировать на сигналы рыночных цен, что сигналы рыночных цен несут в себе информацию о состоянии рынка и т.д.

Почему при капитализме цены преобладают над объемами? Цена – это удельный норматив затрат и результатов. Норматив затрат и результатов на единицу продукции, а не на всю ее совокупность. Это очень хорошо согласуется с принципом индивидуальной частной собственности, когда каждый конкретный капиталист выбрасывает на рынок

отдельные экземпляры своей продукции, на которые осуществлены затраты и получен отдельный полезный эффект. Это также хорошо согласуется с поведением потребителя, который тоже индивидуальный частный собственник и тоже покупает отдельные экземпляры необходимой ему продукции, руководствуясь соображениями своей индивидуальной пользы.

Поэтому не весь объем продукции производится и поступает в потребление, а производится продукция мелкими порциями. По каждой партии определяются затраты и результаты, и потребляется продукт тоже мелкими партиями или отдельными экземплярами.

Это производство и потребление мелкими порциями, мелкими приращениями и послужило основой для введения в научный оборот предельных величин. А теоретики, которые абсолютизировали предельные величины, стали называться маржиналистами. Н.Г. Мэнкью сформулировал 10 принципов экономической теории, и третий принцип гласит, что рациональный человек мыслит в терминах предельных изменений¹. То есть если вы мыслите в терминах средних или совокупных изменений, вы, с точки зрения Н.Г. Мэнкью и ему подобных, человек нерациональный. Таким образом, принцип цены насквозь пропитал собой не только капиталистическую жизнь, но и всю маржиналистическую теорию.

Однако надо иметь в виду, что рыночные цены могут надежно регулировать хозяйство только тогда, когда необходимые объемы продукции имеются в наличии, а колебания цен эти объемы корректируют, но не изменяют радикально. Например, в Европе в XVII в. в голодные годы цены на зерно утраивались, иногда учетверялись, а бывали случаи и упятерялись. Во второй половине XVIII в. в неурожайные годы цены только удваивались. Голод уступил место недоеданию. И не случайно капитализм стал интенсивно развиваться именно во второй половине XVIII в. Когда цены на зерно колеблются так сильно, как в XVII в., это означает, что значительная часть населения лишается возможности есть и умирает. В этих условиях важны не сигналы цен, а обеспечение максимально возможного общего объема производства зерна и максимально возможного общего объема его потребления населением. То есть колебания цен – эффективное средство регулирования производства и потребления тогда, когда они достаточно стабильны.

¹ Мэнкью Н.Г. Указ. соч. – С. 32-33.

§ 3. Прибыль, конкуренция и эксплуатация

Цель капитала – безграничное возрастание. Возрастание происходит тогда, когда частный собственник продал произведенный товар по рыночной цене, а выручка оказалась больше, чем затраты. Разница выручки и затрат есть прибыль. Прибыль является непосредственным условием и признаком возрастания капитала. Поэтому цель нормально-го капиталиста – получение прибыли.

Отсюда один из фундаментальных лозунгов рыночной экономики – все должно приносить прибыль! В идеале при капитализме не должно быть неприбыльных предприятий. На практике они, конечно, есть. Но рассматриваются как нечто аномальное и нежелательное. Можно возразить, что часто встречаются предприятия, которые работают с нулевой или отрицательной прибылью. Однако, получая нулевую прибыль сейчас, любой предприниматель мечтает о сказочных прибылях, которые ждут его впереди.

Здесь возникает важная проблема соотношения стимулов и регуляторов в рыночной экономике. Мы помним, что экономические отношения выполняют две основные функции – стимулирующую и регулирующую. Рыночная экономика в большей степени построена на стимулах, чем на регуляторах. Перед тобой маячит мираж огромной прибыли. Этот мираж выступает мощным стимулом для активной деятельности. Предприниматель рискует, влезает в долги, не ест, не спит, грезя прибылью. При этом никаких регулирующих организаций, ориентиров, гарантий он не имеет: действуя на свой страх и риск, проиграешь – сам виноват. По этому поводу Й. Шумпетер писал: «Награды достаются талантливым, энергичным, работоспособным, но если бы можно было измерить общий уровень конкретной способности или долю личного вклада в коммерческий успех, мы, наверное, установили бы, что полученный денежный выигрыш не пропорционален ни первому, ни второму показателю. Огромные премии, несоизмеримые с затратой сил, достаются незначительному меньшинству, что стимулирует активность подавляющего большинства бизнесменов, которые получают весьма скромное вознаграждение, либо вовсе ничего...»¹.

Уже отмечалось, что в индустриальном обществе денежный сектор экономики четко отделяется от реального. Но именно при капита-

¹ Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия. – М.: Экономика, 1995. – С. 116.

лизме роль денег наиболее сильна. Создается впечатление, что власть денег безгранична, что деньги – это все. Возникает иллюзия большей важности денежного сектора, чем реального.

Такая роль денег вполне логично вытекает из индивидуальной частной собственности. Если хозяйство атомизировано, раздроблено на бесконечно малые индивидуализированные процессы производства и потребления, то должна быть сила, сводящая эту раздробленность к единой системе. Ведь, несмотря на раздробленность, объекты собственности в национальной экономике представляют взаимосвязанные звенья единого разделения труда. Деньги и выполняют роль такого общего знаменателя, сводящего воедино все индивидуальные капиталы. Если ты получил за свой товар деньги, превратил его в деньги, значит, твоя фирма вписывается в систему национального разделения труда. Оно в нем – необходимое звено, и общество, оплатив твой товар, это признает. А если еще сумма денег, которую ты за товар выручил, больше, чем затраченные на его изготовление деньги, значит, твоя фирма производит не только нужные системе товары, но и производит их эффективно. Вот почему власть денег при капитализме безгранична. Наличие у тебя капитала в производительной форме еще не означает, что ты вписался в разделение труда, наличие капитала в товарной форме – тоже не означает. И только если капитал перешел из товарной формы в денежную, наступает звездный час капиталиста.

Однако здесь снова возникает вопрос. Всегда ли оплата товара и получение капиталистом прибыли означают, что он – полезный член общества, а его фирма – необходимое звено общественного разделения труда? Не бывает ли так, что интерес получения прибыли расходится с интересами хозяйственной системы в целом?

Бывает, и довольно часто. Для капиталиста главное – продать товар и получить прибыль. Если ему не удастся продать товар и получить прибыль, соблюдая интересы общества, он, естественно, попытается сделать это, интересов общества не соблюдая. Он будет обманывать покупателей, вынуждать их покупать товар, засорять окружающую среду, стимулировать нездоровые потребности и т.д. Пока зазор между интересами общества и интересами отдельного капиталиста терпим, капитализм процветает. Но когда этот зазор становится критическим, общество начинает благосклонно поглядывать в сторону бюрократии и плана.

Индивидуальная частная собственность порождает еще один важный принцип капитализма – конкуренцию. Конечно, каждый капита-

лист стремится неограниченно расширять свой капитал. Однако индивидуальная частная собственность на то и индивидуальная, что наряду с этим амбициозным бизнесменом есть другие. Они тоже стремятся к неограниченному расширению своих капиталов. Поэтому конкурентная борьба между ними неизбежна. Как метко заметил П. Козловски: «Конкуренция на рынке – это юридически регулируемое и поставленное в определенные рамки состязание, это, если можно позволить себе такой рискованный парадокс, нечто вроде институализированной, мирной гражданской войны»¹.

Внутри национального хозяйства конкуренция бывает внутриотраслевой и межотраслевой.

Классическим способом конкуренции является борьба за более низкие цены, ценовая конкуренция. Допустим, в отрасли фирмы, производящие однородный продукт, борются за то, чтобы либо при неизменной цене снизить затраты и получить дополнительную прибыль, либо на основе снижения затрат снизить саму цену и обеспечить себе наибольший объем продаж. И в том и в другом случае победители расширяют свое дело, а проигравшие разоряются.

Конкуренция имеет свои достоинства и недостатки.

К числу достоинств относят стремление просоответствовать запросам потребителей, стремление выпустить максимально возможное количество продукции по наиболее низкой цене.

Недостатками конкуренции считаются: а) расточение ресурсов в случаях прихода в прибыльную отрасль слишком большого количества фирм и в случаях разрушительной конкуренции; б) угнетение научно-технического прогресса; в) снижение качества продукции.

Конкуренция может быть как внутри национального хозяйства, так и международной. Скажем, английские и французские фирмы конкурируют на рынке тканей. Но не надо путать конкуренцию английских и французских фирм и конкуренцию Англии и Франции. Дело в том, что конкуренция национальных экономик не вытекает напрямую из рынка. Здесь, во-первых, конкурируют не индивидуальные капиталы, а национальные хозяйственные системы и, во-вторых, рыночные и плановые хозяйства тоже конкурируют между собой.

Принцип конкуренции пронизывает все капиталистическое сообщество. Все отношения между людьми, даже и не связанные с экономи-

¹ Козловски П. Этика капитализма. – СПб.: Экономическая школа, 1996. – С. 61.

кой, приобретают характер конкурентных. Человеческая солидарность и взаимопомощь угнетаются в такой неблагоприятной атмосфере. Конкуренция дополнительно питает дух индивидуализма и инициативы отдельного лица.

Надо все время помнить, что конкуренция имеет в своей основе стремление индивидуального капитала к безграничному расширению. Это означает, что как только у отдельного капиталиста появляется возможность вытеснить конкурентов, он непременно ею пользуется. Поэтому конкуренция содержит в себе монополию и постоянно в монополию перерастает. Экономисты спорят о достоинствах и недостатках монополии. Но надо понимать, что в любом случае шаг в сторону монополии – это шаг от капитализма к некапитализму.

Понятие конкуренции вносит еще один штрих в модель рыночной экономики на рис. 9.3. Если раньше на оси абсцисс мы обозначили индивидуальных частных собственников, производящих разные продукты, то теперь мы должны признать, что в базовом и в пионерном секторах может быть неопределенное число капиталистов, выпускающих одну и ту же продукцию. И все они конкурируют как друг с другом, так и с капиталистами других отраслей.

Бизнесмен в конкурентной борьбе продал свой товар и в идеальном случае получил хорошую прибыль. Он получил больше денег, чем вложил. Возникает вопрос, откуда берется это приращение денег. Это приращение берется из эксплуатации, которая неизбежна в условиях разделения труда. В принципе, как выяснилось, существует эксплуатация ради богатства и эксплуатация ради прогресса. Но при капитализме они выступают в особой форме. Во-первых, эксплуатацию осуществляет индивидуальный собственник средств производства либо по отношению к другому собственнику, либо по отношению к тем, кто владеет иными формами индивидуальной частной собственности. Во-вторых, эксплуатация осуществляется посредством торговой сделки.

Рассмотрим сначала эксплуатацию в базовом секторе экономики. Там ведется эксплуатация ради богатства, ибо базовый сектор не является источником прогресса. Капиталисты эксплуатируют тех, кто не владеет средствами производства, т.е. рабочих. Вот что пишет об этом И. Валлерстайн: «Производственный процесс в капиталистической микроэкономике построен на центральном отношении или противоречии – капитала и труда. Непрерывное функционирование системы имеет своим результатом растущий круг лиц (или скорее домохозяйств), вы-

нужденных участвовать так или иначе в процессе труда либо в качестве производителей, либо получателей прибавочной стоимости.

Государства сыграли важную роль в поляризации населения на тех, кто живет присвоением прибавочной стоимости (на буржуазию) и на тех, из кого прибавочную стоимость выжимают (на пролетариат). Государства влияют на это в силу хотя бы того простого факта, что создали правовые механизмы, не просто позволившие или даже облегчившие присвоение прибавочной стоимости, но и защищающие результаты такого присвоения установлением прав собственности. Они создали институты, обеспечивающие социализацию детей в господствующие роли»¹.

Однако, изъяв прибавочную стоимость у рабочих базового сектора, капиталист, в идеале, должен купить продукцию пионерного сектора по высокой цене. Тогда часть прибавочной стоимости, созданной в базовом секторе, перераспределится в пионерный. Теперь уже капиталист пионерного сектора эксплуатирует капиталиста из базового сектора ради прогресса.

А рабочих пионерного сектора капиталист-пионер эксплуатирует или нет? Эксплуатирует. Рабочие должны трудиться здесь на таких условиях, чтобы убыточность пионерной продукции была минимальной. То есть в базовом секторе капиталисты борются за максимум прибавочной стоимости, а в пионерном – за ее минимальное отрицательное значение.

При этом обратите внимание, что везде условием эксплуатации является торговая сделка. Капиталист базового сектора купил рабочую силу. Капиталист пионерного – тоже. Потом они покупали и продавали друг другу свою продукцию.

Посмотрим теперь на капитал с субъективной точки зрения, с точки зрения психологии. На смену аграрному человеку пришел индустриальный. Но уже аграрный человек был расколот на товарного и планомерного. Поэтому и индустриальный человек как таковой не существует. Он выступает в форме либо рыночного, либо планового человека. Нас сейчас интересует рыночный человек, ибо мы рассматриваем капитализм.

Индустриальная стадия возвела разделение труда на уровень национальной экономики. Значит, внутри капиталистических стран должны были сформироваться типы рыночного лидера и рыночного аутсайдера (рис. 15.1).

¹ Валлерстайн И. Анализ мировых систем и ситуация в современном мире. – СПб.: Университетская книга, 2007. – С. 409.

	Базовый сектор	Пионерный сектор
Капиталисты	Аутсайдеры как лидеры	Лидеры как лидеры
Рабочие	Аутсайдеры как аутсайдеры	Лидеры как аутсайдеры

Рис. 15.1. Структура экономической мотивации в рыночной экономике

Из рис. 15.1 следует, что нормальные капиталисты бывают двух основных психологических типов в зависимости от того, в каком секторе хозяйства они задействованы. В базовом секторе они сочетают в себе психологию и аутайдера, и лидера. Лидерские качества позволяют им эффективно организовывать рабочих. Аутайдерские черты характера уводят от новаций и способствуют перекачке ресурсов в пионерный сектор. Капиталисты пионерного сектора – настоящие стопроцентные лидеры. Они и организуют процесс, и осуществляют новации.

Психологическая природа индустриального рабочего тоже двойственная. С одной стороны, рабочий должен иметь черты аутайдера, иначе он не позволит себя эксплуатировать. С другой стороны, рабочие базового сектора дважды аутайдера. Их задача – работать и молчать. Рабочие пионерного сектора сочетают черты лидера и аутайдера. Черты лидерства необходимы им для участия в инновационном процессе пионерного сектора.

Кроме того, все эти основные психологические типы несут на себе печать рыночного человека. Главная черта рыночного человека – индивидуализм. Если аграрный человек, даже товарного типа, нес в себе свойство общинного коллективизма и деперсонифицированности, то рыночный человек – это единичная личность, максимально оторвавшаяся от коллективного начала. Отсюда такие черты рыночного человека, как стремление к индивидуальному успеху, восприятие другого как конкурента, эгоизм и одновременно постоянное стремление любой ценой просоответствовать рыночному спросу, ориентация на собственные силы и ответственность за свои индивидуальные действия.

Если главная черта рыночного человека – индивидуализм, то становится очевидным, что и с субъективной точки зрения в Восточной Евразии нет и не было классического капитализма. В психологии евразийского человека, даже в самих рыночных евразийских культурах, присутствует гораздо больше коллективизма, чем в психологии рыночного человека западного типа.

§ 4. Экономическая свобода и государство

Один из фундаментальных атрибутов капитализма – экономическая свобода. Что есть действительная экономическая свобода человека? Действительная экономическая свобода – универсальное, неограниченное производство и потребление. Имеется ли такая свобода при капитализме? Такая свобода наступает только в эпоху после разделения труда. Тогда что же это за капиталистическая свобода? Это свобода индивидуального частного собственника реализовать свое право частной собственности. Так как мы выяснили, что реализация себя как индивидуального частного собственника происходит в ходе торговой сделки (заключения договоров), то капиталистическая свобода – это, прежде всего, свобода торговой сделки.

Означает ли капиталистическая свобода право на труд, право на жилье, на социальное обеспечение? Нет, не означает. По логике идеологов капитализма, если ты претендуешь на материальные блага, которые не в состоянии купить, значит, ты залезаешь в карман частному собственнику и нарушаешь его свободу (быть частным собственником). Означает ли капиталистическая свобода, что, заключая торговую сделку, ты получаешь свою выгоду? Нет, не означает. Неудачная торговая сделка может сделать тебя нищим. И ты становишься свободным от средств к существованию, что ведет, как известно, к смерти. Однако ты будешь умирать свободным в свободной стране.

Таким образом, так называемая свобода на деле означает свободу успешного капиталиста увеличивать свой капитал. Все остальные группы населения – лишь средство реализации этой цели. Их положение может ухудшаться, а может улучшиться. Но в любом случае это несвобода.

Как уже было отмечено, индивидуальная частная собственность и ее оборотная сторона – торговая сделка, будучи основой всех прочих экономических отношений капитализма, институционализируются. На защиту индивидуальной частной собственности начинает работать вся государственная машина. Она разрабатывает соответствующее законодательство, создает аппарат насилия, направленный на тех, кто покушается на индивидуальную частную собственность, запускает мощную идеологическую машину, которая день и ночь поет о «священной» и «неприкосновенной» индивидуальной частной собственности и, соответственно, свободе.

Особенность института состоит в том, что он действует даже тогда, когда с чисто экономической точки зрения его действие неэффективно.

Мы говорим о том, что капитализм порожден определенным набором характеристик разделения труда (производительных и потребительных сил) на индустриальной стадии развития продукта. Но, возникнув, капитализм своими институтами сам начинает влиять на развитие экономических сил. Посмотрим, как это происходит. Для этого расширим наше понимание базового и пионерного секторов экономики.

С чисто экономической точки зрения базовый сектор является ресурсоизбыточным, так как он является источником прибавочного продукта для пионерного сектора. Пионерный же сектор – ресурсонедостаточный. Он поглощает ресурсы, произведенные ресурсоизбыточным (базовым) сектором. Посмотрим, каков состав ресурсоизбыточного и ресурсонедостаточного секторов. В ресурсонедостаточный сектор полностью или частично входят:

- 1) социальная сфера;
- 2) отмирающие отрасли базового сектора;
- 3) временно убыточные производства вследствие неустойчивости экономики;
- 4) убыточные производства, обеспечивающие экономическую безопасность;
- 5) производство продуктов, на которые нет заменителей;
- 6) производство предметов роскоши;
- 7) недостроенные предприятия базового сектора;
- 8) пионерный сектор.

Получается, что базовый и пионерный секторы являются частным случаем взаимодействия ресурсоизбыточного и ресурсонедостаточного секторов экономики.

Индивидуальная частная собственность требует, чтобы торговая сделка приносила прибыль. Или, иначе, частная собственность требует всеобщей коммерциализации. К чему это ведет? Это ведет к тенденции ликвидации ресурсонедостаточного сектора хозяйства. И действительно, если один из основополагающих принципов капитализма – самоокупаемость и максимизация прибыли, значит, ресурсонедостаточный сектор допускается лишь в той части, в которой он окупает себя за счет высоких рыночных цен.

1. Социальная сфера должна приносить прибыль, значит, воспитание и обучение должны осуществляться только на платной основе. Это относится также к культуре и содержанию стариков и инвалидов.

2. Отмирающие отрасли базового сектора, которые держат ради сохранения рабочих мест и заселенности территорий, необходимо ликвидировать.

3. Временно убыточные производства могут продержаться только за счет коммерческого кредита.

4. Убыточные производства, обеспечивающие экономическую безопасность, скорее всего сохраняются, но государством с согласия предпринимателей.

5. Продукты, на которые нет заменителей, производятся только в том случае, если потребители готовы заплатить за них нормальную цену.

6. Предметы роскоши, опять же, производятся также только в случае нормальных цен. Кстати, молодая буржуазия как прогрессивный класс считала в свое время предметы роскоши бесполезными.

7. Капитал стремится к возрастанию, поэтому расширять дело и, соответственно, осуществлять капиталовложения необходимо. Однако пока завод строится, он не приносит прибыли. И неизвестно, какую прибыль принесет, когда будет построен. Отсюда две тенденции: а) чрезмерная осторожность в осуществлении капиталовложений. Капиталисту легче и спокойнее держать свой капитал в универсальной форме денег, чем обращать деньги в строительство. Поэтому капитализму свойственна недостаточность капиталовложений; б) если бизнесмен и решается на капиталовложения, то делает их маленькими порциями, дожидаясь, пока очередная маленькая порция принесет прибыль.

8. Наконец, основа ресурснедостаточного сектора – сектор пионерный. Он тоже должен приносить прибыль. Это порождает «мелочевочный» научно-технический прогресс при капитализме. Никакой фундаментальной науки. Это все глупости. Если капиталист финансирует новации у себя на предприятии, то финансирует такие, которые окупятся быстро, чем быстрее, тем лучше. Капиталист говорит инженеру: «У нас было мыло голубое, без запаха, а теперь надо разработать полосатое с запахом» – «А как же полеты в космос?» – «Пошел ты в одно место со своим космосом».

Если же инновационная фирма создается с нуля, то только в рамках краткосрочного кредитования.

Таким образом, мы видим, что институты индивидуальной частной собственности и торговой сделки, оформившись, начинают влиять на развитие производительных и потребительных сил. Ресурсоизбыточный сектор получает тенденцию к относительному расширению, а ресурснедостаточный – к сжатию.

Влияние институтов капитализма на развитие производительных и потребительных сил обнаруживается еще в одной важной сфере. Известный немецкий экономист В. Ойкен писал: «Протест одного из самых первых критиков либеральной экономической политики Шарля Фурье был обусловлен помимо прочего и тем, что ему как служащему торговой фирмы в период массового голода было поручено затопить рис в море»¹. Действительно, уничтожение продуктов на фоне нищеты создает впечатление абсурдности экономического строя, в рамках которого такое делается. Надо разобраться, откуда берется при капитализме так называемое перепроизводство. Мы видим постоянные трудности реализации продукции. Видим также трудности с поиском работы. Рабочая сила, как и любой другой продукт, также перепроизводится.

Только что выяснилось, что капитализм порождает тенденцию к сжатию ресурсонедостаточного сектора относительно ресурсоизбыточного. Это увеличивает прибыльность капиталистического хозяйства. Мы также установили, что полученная прибыль далеко не всегда превращается в капиталовложения в следующем цикле воспроизводства. Но ведь эта прибыль воплощает конкретные инвестиционные товары, которые уже произведены. Значит, если капиталист не осуществляет капиталовложения, он не покупает инвестиционные товары, и они оказываются перепроизведенными.

Но предположим, что бизнесмен решил сделать капиталовложения. Куда он скорее вложится: в базовый или в пионерный сектор? Конечно, скорее в базовый, где прибыль надежнее. Но тогда получается, что прибавочный продукт в базовом секторе все увеличивается и увеличивается. Если пионерный сектор не успевает за базовым, а он не успевает, возникает феномен хронического перепроизводства. Таким образом, стремление к прибыли порождает хроническое или фоновое перепроизводство. Это перепроизводство то усиливается, то ослабевает, генерируя циклические колебания капиталистического хозяйства.

Фоновое перепроизводство показывает, что капиталистическое хозяйство не достигает равновесия спроса и предложения, как об этом любят говорить. Предложение хронически опережает спрос. Перепроизводство и недовложения в ресурсонедостаточный сектор объясняют и относительно низкие темпы роста капиталистического хозяйства.

¹ Ойкен В. Основные принципы экономической политики. – М.: Прогресс, 1995. – С. 85.

Они, конечно, выше, чем на аграрной стадии, но ниже, чем в плановом хозяйстве.

Институты капитализма оказывают обратное влияние не только на объективные экономические силы, но и на субъективные. Механизм рынка, работая, приводит к тому, что при капитализме даже те люди, которые психологически не являются рыночными, либо сами постепенно воспринимают рыночные стереотипы поведения, либо рыночные стереотипы поведения усваивают их дети. Таким образом, психология рыночного человека питает почву для возникновения института индивидуальной частной собственности, а институт индивидуальной частной собственности, возникнув и развившись, трансформирует психологию.

Как мы говорили, на индустриальной стадии основной ячейкой разделения труда становится национальная экономика. Национальные экономики, представляя хозяйственные системы, конкурируют между собой. В результате такой конкуренции капиталистический мир становится центро-периферическим. Появляются страны индустриального центра и аграрно-сырьевой периферии. Появляется мировой базовый сектор и мировой пионерный. Мировой базовый центр снабжает ресурсами мировой пионерный, а тот, наоборот, обеспечивает периферию индустриальными технологиями и готовыми продуктами. В связи с этим и следует говорить об индустриальных капиталистических цивилизациях, цивилизованных и нецивилизованных странах.

Зададим риторический вопрос: вечен ли капитализм?

Вопрос риторический, так как в самом начале учебника на него дан ответ. Капитал не является конкретно-всеобщим продуктом. Это всего лишь одна из форм особенного продукта эпохи разделения труда. И как особенная форма капитал преходящ даже в рамках этой эпохи. Собственно, современное общество в США, Западной Европе и Японии не является полностью капиталистическим. Это некая переходная форма от капитализма к информационному обществу. И уже тем более нелепо говорить о вечности капитализма в контексте перехода от эпохи разделения труда к эпохе после разделения труда.

Однако даже тогда, когда капитал молод и свеж, он не исчерпывает собой, как вы знаете, индустриальный продукт. Есть противоположная форма индустриального продукта – план.

Почему же капитал не может исчерпать собой весь индустриальный продукт и порождает свою противоположность – план? Это проис-

ходит потому, что капитал противоречив. И его собственные противоречия толкают его в сторону плана.

Давайте возьмем чистый капитализм свободной конкуренции. Может ли он обойтись совсем без плана, т.е. без государства? Нет. Это признают даже самые ярые сторонники рынка. Почему же даже самый чистый капитализм греет на груди змею – план? Дело в том, что особый продукт (продукт эпохи разделения труда) представляет собой единичные продукты, соотнесенные с всеобщим продуктом. Единичные продукты – это отдельные звенья разделения труда, ставшие объектами индивидуальной частной собственности. Всеобщий продукт – это все национальное хозяйство; то целое, звеньями которого являются отдельные заводы и фабрики. Это целое персонифицирует и воплощает государство (план). Оно устанавливает и поддерживает, как любят выражаться, «правила игры» на рынке. Даже самый свободный капитализм нуждается в государстве. Государство смягчает противоречие капитализма, сформулированное в свое время К. Марксом: противоречие между общественным характером производства и частной формой присвоения. По мере того, как данное противоречие развивается и обостряется, усиливается роль государства в капиталистической экономике, вплоть до перехода капитала в план.

Ортодоксальные марксисты полагали, что единый план – это атрибут коммунизма. Мы же считаем иначе. План – это всего лишь противоположная капитализму форма индустриального развития, которая возникает там, где противоречия капитала обостряются чрезмерно. Но при этом надо понимать, что план также противоречив, только у него другие противоречия и обостряются они в других условиях.

Как же развивается и обнаруживает себя противоречие капитализма? Чтобы это выяснить, надо просто резюмировать все то, о чем шла речь выше.

1. Усиление противоположности между богатством и бедностью. В XIX в. нищета рабочих дошла до такой крайней степени, что государство вынуждено было вмешаться и ввести социальные гарантии.

2. Монополистическая власть над рынком. Конкуренция перерастает в монополию, и государство вынуждено регулировать деятельность монополий.

3. Недостаточные темпы научно-технического прогресса. И здесь государство вынуждено финансировать научные программы и университеты.

4. Недостаточность капиталовложений и медленные темпы роста. В этом случае государство осуществляет наиболее масштабные инвестиционные программы с отдаленными результатами.

5. Кризисы перепроизводства. Они породили антициклическое регулирование.

Все эти процессы привели к тому, что индустриально развитые страны на второй волне индустриального развития существенно усилили государственное регулирование рыночной экономики и в значительной мере смягчили проявление противоречий капитализма. Однако, смягчая противоречия капитализма, они из капитализма делали некапитализм.

Но государственное регулирование смягчало противоречие капитализма в странах индустриального центра. Им хватало прибавочного продукта на организацию эффективного государственного вмешательства.

А как же страны аграрно-сырьевой и полуиндустриальной периферии? Там либо противоречие капитализма обнаруживает себя в наиболее яркой и отвратительной форме, либо эти страны находят в себе силы полностью пойти по альтернативному пути – по пути плана. По пути плана пошли Россия, Китай и ряд других стран Восточной Евразии.

§ 5. Центры капитализма в Восточной Евразии: отличия от западного капитализма

Как отмечалось, смена аграрной стадии развития индустриальной шла на евразийском пространстве двумя противоположными путями: рыночным (капиталистическим) и плановым. Соответственно, экономики евразийского типа на индустриальной стадии становились либо рыночными, либо плановыми, либо основанными на определенной смеси рынка и плана.

К экономикам, которые на протяжении XX в. с большим опозданием брали индустриальный барьер рыночным путем, можно, кроме уже упоминавшейся Японии, отнести Индию, Южную Корею, Тайвань, Гонконг, Сингапур, Таиланд, Малайзию, Индонезию, Филиппины и др.

К экономикам, которые совершали (или намеривались совершить) переход на индустриальную стадию плановым способом, можно отнести, кроме СССР, Китай, Вьетнам, Монголию, Лаос.

В главах 15-16 учебника нас интересует экономика первой группы стран. А точнее, нас интересуют особенные черты капитализма незападного типа, ибо экономика даже Японии (не говоря уже о рыночных эко-

номиках других стран Восточной Евразии) очень сильно отличается от рыночных экономик Запада.

Прежде всего, надо все время иметь в виду, что капитализм в Западной Европе развился раньше и Восточная Евразия стала объектом капиталистической экспансии Запада.

Опорными базами капиталистического продвижения Запада становятся небольшие и небогатые природными ресурсами островные или же прибрежные страны, где не только правители, но и простой народ понимали, что их зажиточность и благополучие напрямую связаны с освоением зарубежных рынков. Именно такие страны становятся главными спонсорами и выгодополучателями от колониальных захватов европейцев, именно в них отношения купли-продажи впервые вторгаются в производственную сферу и рождается капиталистическая промышленность.

Характерно, что азиатские анклавы капиталистического предпринимательства отвечают тем же критериям, что и первые островки европейского капитализма, а именно: это небольшие и от природы небогатые страны, избравшие талассократические* методы хозяйственного развития и обогащения. Отметим сразу же и вырисовывающееся различие: экономические элиты азиатских центров капитализма сформировались независимо от хозяйственной олигархии Запада и имеют собственную шкалу приоритетов. Они шире используют методы неформальной координации в сфере межгрупповых взаимодействий. Для азиатских представителей капиталистической элиты характерны преданность фирме, ее руководству, дисциплинированное и подчеркнуто приоритетное исполнение распоряжений центральной власти, в особенности если последние исходят от того кластера чиновничества, который связан с соответствующими бизнес-структурами отношениями личной унии. Иначе говоря, если евразийский человек и развивался как рыночный, то все равно этот рыночный человек нес в себе гораздо больше черт планового человека, чем представитель западноевропейской культуры.

Первой из восточных стран на капиталистический путь вышла, как уже отмечалось, Япония. Русские и американские экспедиции середины 50-х гг. XIX в. заставили эту страну открыться внешнему миру, а революция Мэйдзи 1868 г. проложила путь радикальному обновлению все-

* Талассократия – могущество, возникающее благодаря контролю над морскими путями (от др.-гр. *θάλασσα* – «море» и *κράτος* – «власть»).

го общества. Однако следует отметить, что и в предшествующий этим событиям период японское правительство, поддерживая в целом внешнюю изоляцию, умудрялось отслеживать изменения во внешнем мире и загодя перенимало определенный иностранный опыт. В области хозяйственного управления это выразилось в использовании бумажных денег, в учреждении коммерческой почты и системы вексельного обращения, в переводе крестьянских хозяйств с натурального на денежное налогообложение. За 1854-1867 гг. в легкой промышленности было построено 111 новых предприятий, а в тяжелой промышленности функционировало 53 предприятия, выпускавших машиностроительную продукцию, инструменты, оружие.

В период революции Мэйдзи была разрушена феодальная система взаимоотношений в обществе и включен зеленый свет для развития капитализма. Военное сословие самураев, вокруг которого выстраивалась вся лестница социальных прав и обязанностей, упраздняется. В 1871 г. земля начинает продаваться и покупаться, как и всякий другой товар. Введение в следующем году всеобщей воинской повинности положило конец традиционной военной кастовости. Происходит перестройка системы государственного управления. Княжества исчезают, учреждается жестко централизованная система префектур. В городах отменяются цеховые монополии и привилегии, вводится в обиход свободный хозяйственный кодекс.

Перечисленные преобразования, при всей их радикальности для японского общества, укладывались в общее русло вестернизации. Однако уже в этот период японцы не только копируют европейские достижения, но и стремятся их превзойти. Тем самым закладываются основы опережающего развития страны. Основное внимание государство уделяет преодолению кадрового дефицита и развитию передовых отраслей. Школьная система прогрессирует настолько быстро, что в 1890-е гг. японская молодежь становится практически поголовно грамотной, способной перенимать и усваивать европейский технический опыт. Одновременно тратятся большие средства на приглашение из-за рубежа западных инженеров, проектировщиков и прочих высококвалифицированных специалистов. Осуществляется прямое государственное финансирование стратегически важных производств и их инфраструктуры. Его масштабы и удельный вес в ВВП страны превосходили даже немецкие показатели, самые высокие в Европе. То есть евразийский капитализм с самого начала своего развития нес в себе гораздо большую примесь плана, чем западноевропейский.

Средства для преобразований найти было непросто. Экспорт не мог решить проблему даже частично, так как кроме меди и небольшого количества шелка Японии нечего было предложить внешним рынкам. Деньги поступили из трех основных источников. Во-первых, увеличиваются налоги. Они распространяются теперь на все слои общества, в том числе на крупных землевладельцев. Об ужесточении фискального гнета свидетельствует тот факт, что за сравнительно небольшой промежуток времени, с 1883 по 1890 г., 360 тыс. семей вынуждены были распродать свою землю. Во-вторых, выстраивается эффективная система кредитных заимствований. Она базировалась как на внутренних накоплениях (японцы очень бережливы), так и на привлечении в страну иностранных вкладчиков. Для последних были в равной степени привлекательны и государственные гарантии, касавшиеся их вложений, и высокая доходность инвестиций, обеспеченная динамизмом производственного развития и низким уровнем оплаты рабочей силы.

Но указанные каналы финансирования были недостаточны для осуществления того рывка вперед, который соответствовал уровню амбиций японской элиты. Поэтому, в-третьих, следует отметить то обстоятельство, что на начальных этапах индустриализации исключительно важное значение имели инфляционные методы кредитования ведущих промышленных отраслей. Государство само строило необходимые для ускоренной модернизации заводы, обеспечивало их заказами и передавало в управление частным фирмам. В результате таких энергичных действий архитектура японской промышленности в семидесятые годы разительно преобразилась.

Однако инфляционный процесс кредитования не мог быть длительным. Он вызвал перенапряжение финансовой системы и вдвое обесценил к 1881 г. национальную валюту. Правительство вынуждено было отказаться от инфляционных рычагов и передает свои крупнейшие заводы в собственность частных промышленных кланов, которые должны были решать хозяйственные проблемы уже без применения печатного станка, используя исключительно коммерческие методы освоения рынков и доступные механизмы повышения рентабельности.

Важно отметить, что, существенно сократив масштабы своего прямого присутствия на производстве, японское государство все равно сохранило за собой более высокую хозяйственную роль, чем в европейской модели. Оно продолжило заботиться об индустриализации и перестраивать воспроизводственную структуру народного хозяйства, но

его регулирующее воздействие поддерживается и развивается уже без включения в хозяйственную активность в качестве собственника. Речь идет о создании и реализации планов экономической модернизации, о пропаганде передового опыта, субсидировании экспортоориентированных отраслей и производств и т.п. мерах стимулирования. Такая особенность экономической политики станет отличительной чертой стратегии хозяйственного роста и в других восточноазиатских центрах капиталистического развития.

В ходе проведения этой политики произошла смена направлений капиталовложений: за 1884-1892 гг. в три раза снизился удельный вес банковского капитала (с 78 до 29%), при этом значительно возрос капитал, инвестированный в промышленность (с 5 до 24%). В этот период Япония занимает первое место по уровню военных расходов, составивших 36% госбюджета.

Кроме того, необходимо учитывать, что свой стремительный рывок в конце XIX в. Япония совершила при помощи грабежа Китая и Кореи. Полученная от Китая контрибуция после войны 1894-1895 гг. способствовала увеличению инвестирования в японскую экономику в 2,5 раза (с 249,8 млн иен до 621,7 млн иен), а за десятилетие (1894-1903 гг.) – более чем в 3,5 раза (887,6 млн иен). Основная доля капиталовложений направлялась в промышленность и развитие транспорта. За несколько десятилетий бедная природными ресурсами Япония превратилась в государство с могучей промышленностью и первоклассными вооруженными силами. В 1905 г. японские товары составляли 60% маньчжурского и 74% корейского импорта. За период 1905-1906 гг. образовалось 180 новых акционерных компаний с капиталом в 250 млн иен.

С конца XIX в. начинает развиваться, помимо текстильной отрасли, тяжелое машиностроение, в первую очередь металлургия и машиностроение (судостроение, паровозо- и вагоностроение, производство вооружения). Значительно усилили свои позиции крупные капиталистические компании, ведущее положение среди которых занимали такие монополии, как концерн «Мицуи», «Мицубиси», «Сумитомо», «Ясуда». Были созданы картельные объединения в нефтяной, цементной, часовой промышленности.

Японский опыт решения проблем промышленного роста повлиял на общерегиональную модель индустриализации еще в одном важном аспекте. Речь идет об особом механизме переориентации психологии вчерашних общинников и ремесленников на реалии рыночных отноше-

ний и капиталистической эксплуатации. На Западе этот процесс протекал крайне болезненно, но ситуация облегчалась тем, что он растянулся на века, в то время как Япония поставила себе цель выковать высокопроизводительную и дисциплинированную армию наемного труда за несколько десятилетий.

Поначалу жестокость рыночной анархии крайне неблагоприятно сказалась на трудовой сфере. Регулирующая деятельность государства на нее не распространялась. Аграрное перенаселение приводило к скудной оплате основной массы работающих. Новая буржуазия не была приучена к мысли о ценности трудовых ресурсов и варварски к ним относилась. Чувствуя, как низко котируется их труд, люди зачастую уходили куда глаза глядят, предпочитали бродяжничать и попрошайничать. В то же время в «благополучном секторе труда», среди квалифицированных рабочих, текучесть была еще выше, хотя на производстве остро не хватало профессионально подготовленных людей. К этому приводила конкурентная вакханалия. Компании сманивали и перекупали ценных работников друг у друга, а иногда старались их удержать и насильственными методами.

Однако в процессе этой борьбы за кадровые ресурсы вскоре были нащупаны новые, более разумные, подходы, причем такие, о которых Запад не знал. Политика в отношении работников, обладающих необходимой квалификацией, разительно изменилась. Их чрезмерная «подвижность» стала сдерживаться при помощи значительно более деликатных и действенных приемов, чем раньше. Одной из эффективных мер стала особая система приобретения профессиональных знаний. Рабочим старались давать в основном такие навыки и сообщить такие сведения, которые обеспечивали им престиж и повышение социального статуса на «родном» предприятии, но были малоприменимы в других условиях. Японские предприниматели в совершенстве овладели этим тонким искусством и умудрились пронести его даже через эпоху тейлоризма. В дни научно-технической революции, когда высокое конкурентное значение «неперемещаемого» человеческого капитала было подтверждено и научными исследованиями, подобный метод «прикрепления труда к конкретному производству» обрел как бы второе дыхание.

Другим мощным рычагом психологической интеграции работников с предприятием, на котором они трудились, стала система пожизненного найма. Японские предприниматели довольно быстро убедились, что намного успешнее обстоят дела в тех фирмах, где члены коллектива

неформально относятся к своим обязанностям и воспринимают коллег как членов большой патриархальной семьи. Повышение доходов и авторитета работников по мере накопления стажа также соответствовало национальным традициям. Люди, воспринимавшие проблемы предприятия как свои собственные, бережнее расходовали ресурсы, выдвигали предложения по улучшению производственной среды, готовы были трудиться за меньшую заработную плату, если фирма испытывала трудности. Именно на основе института пожизненного найма разовьются в последующем кружки изобретателей, программы нулевого брака и управления качеством.

Однако, несмотря на все усилия, Япония вышла на уровень второй по масштабам рыночной экономики мира только в 60-е гг. XX в. Благодаря достаточно широкому госрегулированию хозяйственной жизни посредством выработки национальной стратегии развития, мощного развития государственного предпринимательства, недопущения частного капитала в определенные отрасли и постоянного контроля над ним в стране были достигнуты огромные успехи, несмотря на поражение во Второй мировой войне и катастрофическую разруху.

Роль центра (государства) в послевоенном восстановлении страны и дальнейшем развитии капитализма заключалась в следующем: а) при активном участии и покровительстве государства развивалась промышленность, особенно тяжелое машиностроение. В этот период промышленность переключается с трудоемких отраслей производства на капиталоемкие; б) отлаженная вертикаль хозяйственных отношений, когда государство контролировало все действия созданных в послевоенный период финансово-промышленных групп; в) высокий уровень накопления в сочетании с низкой учетной ставкой процента, устанавливаемой проводимой мягкой кредитно-денежной политикой, обеспечивали широкий доступ к кредитам, что стимулировало инвестиционный процесс; г) японское правительство проводило активную политику в области исследований и инноваций, что существенно сократило отставание Японии от стран Запада в послевоенный период.

Все это стимулировало капиталовложения, норма которых превышала в полтора, а временами и в два раза показатели развитых стран. Данный факт обусловил ускоренную модернизацию структуры хозяйства, высокую норму сменяемости оборудования за 5,5-6 лет, в то время как, например, в США она достигала девяти лет. В результате темпы экономического роста в 1960-е гг. составляли в среднем 10%, в 1970-е гг.

снизились до 5%. В этот период страна достигла высокого уровня индустриального развития.

Таким образом, небывалый взлет уровня экономического развития в Японии в послевоенный период был достигнут благодаря эффективно выстроенному рыночному механизму при четко выработанной стратегии национального развития, которую непосредственно проводило и контролировало сильное государство. Финансирование мероприятий по реализации поставленной еще в конце XIX в. цели – догнать и перегнать Запад – осуществлялось либо непосредственно государством, либо под его контролем. Сильная централизация в японской экономике проявляется в том, что государству принадлежит более трети основных производственных фондов; 20% валового национального продукта производится по государственным заказам; через государственный бюджет проходит 30% ВНП.

В это же время (60-е гг.) группа быстро набирающих силу азиатских стран (Сингапур, Тайвань, Гонконг и Южная Корея) решительно встала на рельсы капиталистического развития, признав приоритетными целями своей экономической политики поощрение рыночной конкуренции и частного предпринимательства. Хозяйственный динамизм этих стран был столь впечатляющим, что скоро их стали называть «малыми азиатскими драконами», имея в виду под «большим драконом» Японию.

Вначале четырех «малых драконов» относили к головной группе новых индустриальных стран, но с конца 1980-х гг. их уверенно причисляют к высокоразвитому сектору капиталистического мира. Экономике этих стран довольно последовательно следовали динамике японской модели. Начав с модернизации и расширения производства в секторе с низкой долей добавленной стоимости (ткани, спортивные товары, обувь), они затем последовательно добились впечатляющих успехов и в высокотехнологичных отраслях (автомобильная промышленность, электроника, судостроение). Даже азиатский финансовый кризис 1997 г. лишь ненадолго (буквально на полтора-два года) затормозил положительную динамику хозяйственного роста в рассматриваемой группе государств. Из кризиса 2008 г. они также вышли довольно успешно, с гораздо меньшими потерями, чем крупные капиталистические страны.

В настоящее время оплата труда и общий уровень жизни в молодом кластере восточноазиатского капитализма сопоставимы с показателями Западной Европы и Японии. Безработица здесь сравнительно низкая (около 3% в 2013 г. против 8% в среднем по странам ОЭСР), а индекс

человеческого развития (ИЧР) – один из самых высоких в мире. В 2014 г. он составлял в Гонконге и Южной Корее 0,891, в Сингапуре – 0,901. Исключенный в 1971 г. из ООН Тайвань определил в 2003 г. свой индекс на уровне 0,910. Для сравнения можно указать, что в том же 2014 г. в Японии ИЧР равнялся 0,890, в Германии – 0,911, во Франции – 0,884, в Китае – 0,719, в России – 0,778. Самый высокий индекс был в Норвегии – 0,944.

В конце 1960-х – начале 1970-х гг. «группа» быстроразвивающихся восточноазиатских государств дополнилась новыми членами. Речь идет о Таиланде, Малайзии, Индонезии и Филиппинах. Эту группу государств часто именуют «азиатскими тиграми», чтобы не путать их с «драконами», или же называют «новыми странами-экспортерами», подчеркивая тем самым, что капиталистические отношения здесь еще не получили комплексного развития. Забегая вперед, можно отметить, что по уровню развития передовых производственных технологий «тигры» и сегодня не сумели приблизиться к странам первой волны индустриализации. Некоторые исследователи склонны объяснять это явление ужесточением глобальной конкуренции, другие же обращают внимание на иное качество «человеческого материала»: в Таиланде или же Индонезии дисциплина труда традиционно ниже, чем в Корее или Сингапуре, проблематичным представляется и создание в этих странах культа образования.

Как бы то ни было, общие экономические успехи у стран, оказавшихся на гребне последней волны азиатской индустриализации, выглядели очень впечатляюще. Темпы промышленного роста превысили соответствующие показатели по высокоразвитым странам. Постепенно совершенствовалась и структура экспорта. Так, Малайзия, помимо традиционных поставок на мировой рынок природного газа, текстиля и каучука, начинает экспортировать также и электронное оборудование. Филиппины, помимо одежды и продуктов переработки кокосов, приступают к вывозу транспортного оборудования. Уровень жизни вырос настолько, что новое поколение не могло представить себе, в какой бедности жили их родители. Например, в той же Малайзии среднедушевой доход населения возрос с 1957 по 1997 г. с 350 до 5 000 долл. США.

Описанные на предыдущих страницах достижения восточноазиатских стран дали основание многим исследователям и публицистам говорить об «экономическом чуде», преобразившем этот регион во второй половине XX в. Подчеркиваются неповторимость и уникальность ази-

атского опыта, акцентируется его синергический характер. Прежде чем классифицировать главные составляющие этого феномена, приведем таблицу, в которой развитие центров азиатского капитализма проиллюстрировано на основе динамики такого важного обобщающего показателя, как рост ВВП (табл. 15.1).

Таблица 15.1

**Средние реальные темпы прироста ВВП
в основных восточноазиатских экономиках (%)**

Страна	1960-е гг.	1970-е гг.	1980-е гг.	1990-1997 гг.
Япония	10,9	5,0	4,0	1,5
Южная Корея	8,6	9,5	9,7	7,2
Тайвань	9,2	8,0	8,0	5,2
Гонконг	10,0	9,3	7,1	5,3
Сингапур	8,8	8,5	6,1	8,5
Таиланд	8,4	7,2	7,9	7,4
Малайзия	6,5	7,8	5,2	8,6
Индонезия	3,9	7,6	6,0	7,5
Филиппины	5,1	6,3	1,0	3,3
Для сравнения:				
В среднем по группе развитых капиталистических стран	5,2	3,2	3,0	2,2
Китай	5,0	6,3	9,4	11,2

Динамизм восточноазиатских центров капитализма был обусловлен структурными, политическими факторами, а также и особенностями их экономических отношений. Что касается структуры, то здесь следует отметить, во-первых, выгодность географического положения – все эти страны имеют удобные гавани, расположенные на пересечении морских торговых маршрутов.

Во-вторых, отличительные свойства восточноазиатской модели капиталистического развития обусловлены качеством и спецификой использования трудовых ресурсов. Рабочая сила, занятая на промышленных предприятиях этого региона, грамотна, дисциплинирована и ориентирована на коллективные формы труда. Это является важным

источником конкурентных преимуществ в условиях современного производства, предполагающих интеграцию трудовых функций работников исполнительного уровня, умение профессионально общаться с коллегами, конструктивно и солидарно решать с ними производственные вопросы. Сфера трудовых отношений азиатских капиталистических лидеров характеризуется также большой внутрифирменной гибкостью рынка труда. Ведущие компании не жалеют средств на финансирование программ переквалификации, они прилагают все усилия, чтобы обучить потерявшего место работника новой профессии или устроить его на другое свое предприятие. В отличие от Запада, возможные при этом потери в заработке почти никогда не становятся камнем преткновения в решении проблемы трудоустройства.

С политической точки зрения не следует забывать о том, что успехи азиатских «драконов» носили в значительной мере «наведенный» характер. Они не были бы столь велики, если бы местные очаги капиталистических отношений не получали многосторонней поддержки со стороны финансово-политической элиты Запада. На важнейших же составляющих модели экономического роста в изучаемом хозяйственном кластере следует остановиться подробнее.

С точки зрения экономических отношений первое, что отличает капиталистические экономики азиатского региона, – это высокая и в то же время «компактная» роль государства, которое всегда стремилось не столько владеть ресурсами и производственными мощностями страны, сколько направлять эволюцию ее хозяйственного аппарата. Ориентируясь на лучшие мировые достижения в тех или иных отраслях, государство намечало в народнохозяйственном комплексе полюсы опережающего развития. Затем, используя политику протекционизма, а также методы фискального и финансового поощрения, оно добивалось ускоренного роста приоритетных отраслей. После достижения показателей эффективности, приближавшихся к мировым, надобность в дальнейшей опеке отпадала, и начиналась волна модернизации в другом избранном сегменте.

Другой особенностью азиатского капитализма выступает семейно-клановый характер предпринимательства. Его проявления многоплановы, но важнейшей чертой является жесткое ограничение влияния «чужаков» как на руководство компании, так и на источники ее финансирования. В качестве примера эффективности такого подхода можно привести характерную для большого бизнеса этих стран круговую си-

стему владения акциями, когда каждой корпорации принадлежит часть пакетов акций ее основных партнеров по бизнесу. Тем самым увеличивается объем используемых инвестиционных ресурсов и одновременно исключается жесткий контроль со стороны акционеров, заинтересованных в быстром получении максимальной прибыли. Менеджер крупной компании в Японии, в Сингапуре или на Тайване в значительно меньшей мере принимает в расчет краткосрочные финансовые показатели, чем его американский или европейский коллега. Чувствуя свою относительную независимость, предприниматели восточноазиатских фирм раньше и смелее, чем на Западе, осуществляли эксперименты по развитию технологий и внедрению организационных новаций на производстве.

Вернувшись в середину XX в., можно выделить еще одну страну евразийского пространства, которая имела ярко выраженную специфику своего развития, переходя к формированию капиталистического механизма хозяйствования, – это Индия, которая являлась крупнейшей английской колонией. Англия как метрополия оказывала двойственное влияние на экономику Индии: 1) эксплуатация национальных богатств, допущение развития только определенных отраслей; 2) ввоз капитала и продукции, в том числе промышленной, создавал основу для развития рынка и рыночных отношений. Это способствовало включению страны в мировое хозяйство.

Свою независимость от британцев страна получила только в 1947 г.

Несмотря на капиталистический путь развития, индийское правительство пыталось преодолевать отсталость, используя систему пятилетнего планирования. Однако активная роль государства не помогла Индии совершить столь же впечатляющий индустриальный рывок, как странам, о которых речь шла выше (табл. 15.2).

Таблица 15.2

**Распределение контингента занятых
по основным отраслям народного хозяйства за 1979 г.
в крупнейших районах и странах мира, %**

Отрасль	Развитой мир	Развивающийся мир	Индия	КНР	США	СССР
Сельское хозяйство	6	71	71	71	2	15
Промышленность	38	14	11	17	32	44
Прочие (прежде всего, услуги)	56	15	18	12	66	41

В начале 1990-х гг., по мировым меркам уже на информационной стадии, в стране началась экономическая либерализация, которая включала следующие меры: отмена госконтроля в промышленности, проведение приватизации государственных предприятий, снижение контроля над внешней торговлей и инвестициями. Все это способствовало ускорению экономического роста страны, который составлял в среднем ежегодно больше чем 7%.

В настоящее время Индия последовательно утверждает себя в качестве одной из ведущих экономик мира с высокими темпами прироста ВВП и подтверждает лидирующие позиции по производству и экспорту продукции электронной промышленности, включающей уникальные суперкомпьютеры и программное обеспечение к ним. Индийская фармацевтическая промышленность производит четверть всех лекарственных препаратов, выпускаемых в мире. Страна осваивает космическое пространство, осуществляет исследовательскую деятельность в Арктике и Антарктике, хорошо развита в ряде научных и технологических направлений.

Долгосрочные проблемы Индии включают решение следующих проблем: преодоление широко распространенной бедности, развитие инфраструктуры, снятие ограничений несельскохозяйственных возможностей трудоустройства, доступность качественного среднего и высшего образования, миграция сельского населения в города.

ГЛАВА 16. ФАЗЫ ВОСПРОИЗВОДСТВА В РЫНОЧНОМ ХОЗЯЙСТВЕ: ЕВРАЗИЙСКАЯ СПЕЦИФИКА

§ 1. Производство в условиях рынка

Продукт в своем движении проходит четыре фазы воспроизводства: 1) производство; 2) распределение; 3) обмен; 4) потребление. Рассмотрим первую фазу в движении продукта – фазу производства в условиях капиталистического (рыночного) хозяйства.

Изучая простейший процесс производства у первобытных людей, мы выяснили, что для того, чтобы произвести продукт, нужен фактор производства. Однако продукт как результат производства и рабочая сила со средствами производства как факторы его производства существовали всегда. Но существуя всегда, они меняют свою экономическую форму в условиях первобытности, азиатского и европейского рабовла-

дения, азиатского и европейского феодализма. Наша задача сейчас – понять, какую специфическую форму принимает этот производственный процесс в условиях рыночной экономики. Если вы – дикий человек, то произвести себе завтрак вы сможете при помощи лука и стрел в ближайшем лесу. Но проснувшись в центре современного Токио, так произвести завтрак уже не получится. Механизм производства уже другой, и его надо изучить.

Марксизм и маржинализм по-разному подходят к анализу капиталистического процесса производства.

Марксистская теория, выделяя рабочую силу и средства производства как всеобщие факторы производства, дает им специфические определения в условиях капитализма – переменный и постоянный капитал. Постоянный капитал – это используемые средства производства, переменный капитал – потребляемая рабочая сила.

К. Маркс обосновал различие между способностью к труду – рабочей силой – и рабочим как непосредственным носителем этой способности. При капитализме рабочая сила экономически обособливается от своего носителя (рабочего). Экономическое обособление рабочей силы от ее непосредственного носителя становится возможным на основе «двойкой свободы» рабочего: во-первых, юридической свободы, обуславливающей возможность распоряжения рабочей силой, и, во-вторых, свободы от средств производства. Будучи «двойко» свободным, рабочий обладает только одним – способностью к непосредственному труду, которую он вынужден, чтобы существовать, продавать владельцу средств производства во временное распоряжение.

Итак, в капиталистической (рыночной) системе имеются два типа собственника: собственники рабочей силы и капиталисты как собственники физического капитала.

Специфическая особенность движения факторов производства в условиях капитализма заключается в том, что они приобретаются и продаются на рынке, исходя из соотношения спроса и предложения на них с учетом рыночного механизма установления цены. Как правило, капиталист владеет факторами производства индивидуально, используя их в производстве на свой риск. Соединение факторов происходит в процессе производства посредством существующей технологии.

Рабочая сила в руках рабочего является товаром, а не капиталом, в качестве капитала она функционирует уже после продажи, во время самого процесса производства. Как товар она обладает двумя свойствами:

стоимостью и потребительной стоимостью. Стоимость рабочей силы сводится к стоимости жизненных средств. Работодателя же интересует ее потребительная стоимость, заключающаяся в производстве сверхстоимости (прибавочной стоимости).

Маржиналистская теория традиционно выделяет четыре группы факторов производства: земля, труд, капитал, предпринимательские способности. Однако в процессе построения теоретических моделей в микро- и макроэкономике маржиналисты, как правило, используют только два фактора – труд и капитал.

Маржиналисты рассматривали факторы производства (труд и капитал) лишь как общие технико-экономические элементы производства. Различие между трудом и рабочей силой, по их мнению, есть не что иное, как различие между запасом некоторого актива (рабочая сила) и потоком услуг, порождаемых им в течение определенного времени (труд).

Классикой современной экономической мысли стала работа Г. Беккера «Человеческий капитал». «Человеческий капитал – это имеющийся у каждого запас знаний, навыков, мотиваций. Инвестициями в него могут быть образование, накопление производственного опыта, охрана здоровья, поиск информации»¹. С позиций концепции «человеческого капитала» человек с получением образования становится как бы владельцем двух факторов: труда и человеческого капитала. Каждый из них создает предельный доход, составляющий в сумме заработную плату. Таким образом, заработная плата рассматривается как сочетание рыночной цены простого труда и рентного дохода от вложений в человеческий капитал.

Марксистская теория и теория «человеческого капитала» по-разному трактуют вклад человека в производимый продукт. Трудовая теория стоимости всю прибавочную стоимость приписывает рабочему в качестве неоплаченного труда. Что же касается роста механизации процесса производства, то он предполагает большие затраты вещественного капитала и более квалифицированной рабочей силы, имеющей более высокую стоимость и требующей увеличения переменного капитала. Соразмерно может возрастать и прибавочная стоимость. К. Маркс критиковал ряд буржуазных экономистов за то, что они уподобляли рабочую силу капиталу, который будто бы приносит процент в виде заработной платы.

¹ Беккер Г. Человеческий капитал и распределение времени // Человеческое поведение: экономический подход: Избр. тр. по экон. теории: Пер. с англ. – М.: ГУВШЭ, 2003. – С. 56-57.

По его мнению, два обстоятельства опровергают это утверждение: а) рабочий должен трудиться, чтобы получить эти проценты; б) он не может превратить в них капитальную стоимость своей рабочей силы путем передачи другому лицу.

Рассмотрим капиталистический процесс производства с точки зрения двухсекторной модели. Для этого обратимся еще раз к рис. 9.3, на котором по оси абсцисс расположены абстрактные субъекты хозяйства. Однако если у нас капитализм, то это уже не абстрактное индустриальное общество, а субъекты, существующие как индивидуальные частные собственники, которые накопили определенную сумму денег (либо сэкономили, либо грабили). Чтобы начать процесс производства, они покупают на эти деньги на рынке необходимые средства производства и рабочую силу. В этом пункте мы солидарны с К. Марксом: в рыночной экономике все должно стать товаром, в том числе и рабочая сила. Рабочий (или шире – лицо наемного труда) должен быть лишен средств производства, чтобы начать продавать свою рабочую силу на рынке. Итак, субъекты, расположенные по оси абсцисс, купили по своему усмотрению и на свой страх и риск определенный комплект факторов производства.

Для маржиналистов этот комплект распадается на труд и капитал. С марксистской точки зрения, средства производства и рабочая сила, являющиеся вещественным и личным фактором производства, становятся постоянным и переменным капиталом.

В какой пропорции соотносит капиталист факторы производства? С маржиналистской точки зрения технологически возможны самые разные комбинации труда и капитала. И капиталист, желая произвести определенное количество продукции, находит оптимальную пропорцию между трудом и капиталом, руководствуясь суммой денег, которой он располагает, и ценами на труд и капитал*. С марксистской точки зрения, существует техническое строение капитала, которое представляет собой устойчивую пропорцию между постоянным и переменным капиталом, определенную технологией. В двухсекторной модели мы исходим из того, что капиталисты, расположенные на оси абсцисс, нашли для себя необходимую пропорцию между факторами производства.

И маржиналисты, и марксисты сходятся в том, что цель капиталистического производства – не максимизация выпуска продукта, а

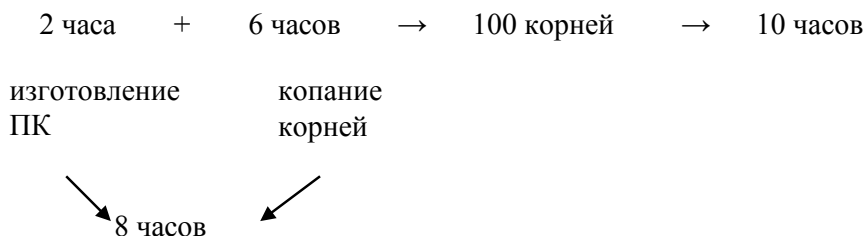
* Оптимум производителя подробно изучается в курсе микроэкономики.

получение максимальной прибыли. То есть надо произвести продукт, который бы содержал в себе максимально возможную прибыль. Мы тоже исходим из этого положения, ибо без прибыли невозможны сохранение и умножение капитала. А главная цель капитала – он сам и его возрастание.

Но каким образом происходит так, что капиталист вкладывает в производство определенную сумму денег, а, продав готовую продукцию, получает сумму большую, чем вложил? Особенно важно это понять в случае с пионерным сектором. Ведь стоимость результата в пионерном секторе меньше стоимости затрат.

Чтобы четче понять логику двухсекторной модели, вернемся в первобытность. Оттолкнемся от цифрового примера в предыдущей главе, где мы в самой простой и общей форме изучали смысл эксплуатации ради богатства и эксплуатации ради прогресса. Представим снова дикого человека, который 10 часов голыми руками выкапывает из земли съедобные корни. За 10 часов он выкапывает 100 корней, которые затем, в процессе потребления, восстанавливают его способность работать в течение 10 часов: 10 часов → 100 корней → 10 часов. Теперь допустим, что первобытный человек изобрел палку-копалку (ПК), на изготовление которой у него уходит 2 часа. Экономит же она при употреблении 4 часа труда: 2 часа → 1 ПК → 4 часа.

С использованием палки-копалки производственный процесс дикаря выглядит так:



Использование техники (палки-копалки) в общей сложности сократило стоимость затрат на 2 часа (10 часов→8 часов). Стоимость же результата осталась прежней – 10 часов. В итоге дикий человек, съев 100 корней, получает жизненные силы, в том числе на 2 дополнительных часа активности. Он может распорядиться этим богатством по-разному. Это его дело. Для нас важно другое обстоятельство: теперь этого человека можно эксплуатировать. Пока стоимость затрат на производст-

во корней была равна стоимости результата, все вырытые корни уходили на восстановление рабочей силы дикаря. Теперь же для восстановления его затраченной рабочей силы требуется только 80 корней, а 20 можно отобрать.

Усилим пример. Копатель сам изготавливать палки-копалки не умеет. Палками-копалками владеет некто в цилиндре с тростью, украшенной золотым набалдашником. Этот некто говорит копателю: «Проведем эксперимент. Ты копал голыми руками. Теперь я дал тебе палку-копалку, и ты будешь работать те же 10 часов». Копатель согласился и, проработав 10 часов, выкопал примерно 170 корней. Тогда некто в цилиндре и с тростью спрашивает: «Скажи, эти дополнительные 70 корней возникли в результате чего?». Копатель отвечает, почесав в затылке: «В результате того, что ты дал мне палку-копалку». «Значит, если палка-копалка моя, то и эти дополнительные корни мои?» – «Получается, что так, почтеннейший». Некто в цилиндре забрал 70 корней и довольный удалился: копатель сам признал, что никакой эксплуатации нет.

Изложенная логика – это логика экономистов-маржиналистов. В создании продукта, рассуждают они, участвует и труд, и капитал. Доля, созданная трудом (100 корней), должна принадлежать рабочим. Доля же, созданная капиталом (70 корней), принадлежит капиталисту. И действительно, пока мы не обнаруживаем никаких признаков эксплуатации. Полное торжество разума и справедливости.

Давайте еще усилим пример. Предположим, что копатель может копать корни только при помощи палки-копалки. Голыми руками их копать невозможно. Изготовить палку-копалку сам он по-прежнему не в состоянии. Получается, что копатель обречен на голодную смерть. Но, к счастью, на горизонте снова возник человек в цилиндре и говорит: «У меня есть 1,6 палки-копалки. Я могу допустить тебя ею поработать. Но при одном условии. Ты будешь копать съедобные корни 16 часов в сутки. Это, конечно, не санаторий, но лучше, чем голодная смерть».

Отработав 16 часов, копатель отрыл 270 корней. 160 корней он получил в виде заработной платы, а 110 корней достались человеку в цилиндре как собственнику 1,6 палки-копалки. В прошлый раз он, довольный, унес 70 корней. А сейчас, еще более довольный, 110 корней. У волшебника Сулеймана все по-честному, без обмана.

Так, где же эксплуатация? Чтобы это понять, надо вернуться к ситуации, когда дикий человек сам сделал палку-копалку. Изготовив палку-копалку, он получил возможность работать не 10, а 8 часов. Мало

того, отработав только 8 часов, он получал в свое распоряжение жизненную силу на 2 часа, которой мог распоряжаться как хотел: копить жир, плясать, сочинять стихи и т.д. Допустим, он решил 8 часов работать, а 2 часа плясать. Остальное время – есть и переваривать корни, восстанавливать свою жизненную силу, в том числе и рабочую силу. А что получилось в последнем примере? Он вместо желаемых 8 часов работает 16 часов и не имеет возможности плясать, 110 добавочных корней достается не ему, а собственнику палок-копалок. Вот в чем эксплуатация.

Все ситуации, разобранные выше, условны, но именно последняя больше всего напоминает реальный капитализм. Капиталистическое производство и начинается тогда, когда одни являются индивидуальными собственниками средств производства (палка-копалка), а другие этих средств производства не имеют (копатель). Мало того, они не только не имеют средств производства, но и не могут изготовить их сами. Пока рабочая сила сама в состоянии изготавливать средства производства, капитализм не получается. Нужно либо рабство, либо крепостное право. Если раба не заковать и не бить, он сбежит в лес, изготовит орудие охоты и будет жить, как свободный человек. Если крестьянина не прикрепит к земле феодал, он уйдет на свободные земли. А вот индустриальному рабочему уйти некуда. Чтобы производить машины – нужны машины, а их у рабочих нет. Именно это обстоятельство позволяет сделать рабочего «свободным» человеком и спокойно покупать его рабочую силу на рынке. Деваться ему некуда, и условия торговой сделки владелец средств производства всегда ему навязет.

Если бы Маркс счел возможным использовать примеры с палками-копалками и дикарями, он рассуждал бы следующим образом.

Во-первых, Маркс поставил бы вопрос, почему у человека в цилиндре есть палки-копалки, а у диких копателей нет. Здесь возникла бы проблема так называемого первоначального накопления капитала. Первоначальный капитал, согласно марксистской теории, возник в результате ограбления будущими капиталистами слабых народов и слоев населения. В частности, западноевропейский капитал во многом обязан своим возникновением и расцветом ограблению колониальных и полуколониальных стран Восточной Евразии. Во-вторых, сам процесс копания корней Маркс описал бы так. Конкретным трудом копатели переносят на корни стоимость палки-копалки, т.е. 2 часа. Затраты же их абстрактного труда составляют 16 часов. Из этих 16 часов в течение примерно 9,5 часа они производят 160 корней, которые необходимы им для нор-

мальной жизни. Затраты труда на производство 160 необходимых корней образуют стоимость рабочей силы копателей. Поэтому работа в течение 9,5 часа есть необходимый труд бывших общинников, теперешних наемных рабочих. Однако капиталист вынуждает копателей работать не 9,5 часа, а 16 часов. Поэтому 6,5 часа работы – это прибавочный труд, создающий прибавочную стоимость. Капиталист выплачивает копателям в качестве заработной платы 160 корней, тем самым он оплачивает стоимость их рабочей силы. Что же касается остальных 6,5 часа труда, то этот труд – труд прибавочный, и он капиталистом не оплачивается, т.е. присваивается безвозмездно.

Концепция авторов учебника отличается от классической марксистской тем, что стоимость двойственна – это не только стоимость затрат как у Маркса, но и стоимость результата. В частности, у 100 корней стоимость затрат – 8 часов, а стоимость результата – 10 часов. Копатель отработал 16 часов. Значит, израсходовал рабочей силы на 16 часов. Ее нужно восстановить. Владелец палок-копалок отдал рабочему 160 корней, стоимость результата которых равна 16 часам, значит, он полностью возместил рабочему все затраты труда. Однако, несмотря на полностью возмещенный труд, эксплуатация есть. Вместо желанных 8 часов труда и 2 часов плясок копатель вынужденно работал 16 часов, пусть и компенсированных корнями. Эти 8 часов дополнительного, вынужденного труда без всяких плясок и есть эксплуатация. Допустим копатель сам был собственником палок-копалок, но при этом добровольно захотел бы работать 16 часов. Тогда он мог бы утешиться тем, что произвел 110 корней сверх своей потребности и может завещать их своим детям. Однако он не собственник, и вся прибавочная стоимость как разница между стоимостью затрат и стоимостью результата достается человеку в цилиндре.

Отсюда можно сделать вывод: в двухсекторной модели прибавочная стоимость в базовом секторе образуется как разница между стоимостью затрат и стоимостью результата. Эта разница возникает не вследствие эксплуатации. И сама по себе не есть эксплуатация. Но в условиях частной собственности эта разница приводит к эксплуатации и в ходе эксплуатации достигает своих максимальных размеров.

Как же тогда осуществляется производственный процесс в пионерном секторе? Там ведь стоимость затрат выше стоимости результата и нет не только прибавочного, но и достаточного необходимого продукта. Мы уже обсуждали вопрос о том, что чисто капиталистиче-

ское производство пионерных продуктов возможно только тогда, когда их собственник может не только их произвести, но и затем продать на рынке по цене, достаточной для получения нормальной прибыли. Поэтому цены пионерных продуктов должны быть выше их стоимости. Если цена выше стоимости, это означает, что субъект, продающий такие продукты, получает ресурсы извне. Но не означает ли это, что наемные работники пионерного сектора не только не подвергаются эксплуатации, но и сами эксплуатируют базовый сектор вместе с капиталистами пионерного сектора?

В той части, в которой наемные работники безвозмездно получают ресурсы из базового сектора, они действительно участвуют в эксплуатации ради прогресса. Однако для капиталиста каждая штука пионерной продукции воплощает желанную прибыль, получающуюся в результате завышения цен. Поэтому чем больше этих штук, тем больше общая величина прибыли. То есть механизм эксплуатации в пионерном секторе принципиально такой же.

Производительное потребление. Изучая общую теорию производства, мы установили, что процесс производства одновременно всегда есть процесс потребления.

Производимый продукт предполагает продукт производящий. Этот производящий продукт мы назвали фактором производства, который затем распался на средства производства и рабочую силу. Но производимый продукт есть одновременно и продукт потребляющий, а фактор производства не только производит, но и является продуктом потребляемым. Этот момент потребления в производстве фиксируется понятием «издержки производства».

Рассмотрим марксистскую и маржиналистскую теории издержек производства.

К. Маркс рассматривает издержки производства в связи с вопросом превращения прибавочной стоимости в прибыль. Издержки производства – это то, чего стоит товар капиталисту. Стоимость, которая образует прибавочную стоимость (m), капиталисту ничего не стоит, поскольку прибавочная стоимость представляет, согласно К. Марксу, неоплаченный труд рабочего.

К. Маркс делит издержки производства на два вида – издержки на постоянный и переменный капитал. Предположим, что издержки производства равны 600 ед., из них 500 ед. потрачены на средства производства и 100 ед. на рабочую силу. Стоимость продукта, при норме эксплуата-

ции 100% равна: $500c+100v+100m=700$. Пусть цена средств производства повысится до $600c$, т.е. на 100 ед. Стоимость товара также повысится на эту же сумму и составит: $600c+100v+100m=800$.

То же произойдет и при понижении цены на средства производства, поскольку уменьшатся не только сами издержки, но и стоимость товара: $200c+100v+100m=400$. Причина такого изменения связана с тем, что израсходованный постоянный капитал переносит на продукт свою собственную стоимость, что влечет за собой возрастание или падение абсолютной величины стоимости. Совершенно обратное происходит с другой составной частью издержек производства. Переменный капитал, как известно, не переносит свою стоимость на продукт, так как он представлен живым, а не овеществленным трудом. Живой труд создает новую стоимость, равную 200 ед.: $100v+100m$.

Что же произойдет, если изменится цена рабочей силы? Допустим, что она увеличится на 50 ед. Тогда изменятся издержки производства, они возрастут до 650 ед., но при этом стоимость останется неизменной: $500c+150v+50m=700$. В случае понижения цены рабочей силы картина будет выглядеть следующим образом: $500c+100v+100m=700$.

Стоимость продукта остается неизменной потому, что затраченный переменный капитал не присоединяет к продукту своей собственной стоимости. Напротив, вместо его стоимости в продукт вошла новая стоимость, созданная живым трудом. Поэтому изменения в абсолютной величине стоимости переменного капитала служат лишь выражением изменения в цене рабочей силы, но ничего не меняют в величине товарной стоимости, которая создается трудом.

Если товар продается по стоимости, то реализуется прибыль, равная избытку его стоимости над издержками производства, следовательно, прибыль количественно равна прибавочной стоимости. Но капиталист может продавать товар с прибылью, продавая его и ниже стоимости. В нашем примере товарная стоимость равна 700 ед., а издержки производства – 600 ед. Если товар будет продаваться за 610, 620, 530, ..., 690 ед., то капиталист от его продажи выручит прибыль, равную 90, 80, 70, ..., 10 ед. Следовательно, до тех пор, пока выручка выше издержек его производства, хотя она и ниже стоимости, будет реализовываться часть прибавочной стоимости и капиталист будет получать прибыль.

Низшей границей выручки служат издержки производства. Если же капиталист начнет продавать свой товар ниже издержек производства, то он не сможет возместить израсходованные части своего произ-

водительного капитала. По существу же, издержки производства представляют собой ту покупную цену, которую сам капиталист заплатил за производство товара.

Итак, марксистская концепция издержек производства базируется на трудовой теории стоимости, согласно которой стоимость создается трудом. Отсюда и издержки производства – это затраты овеществленного и живого труда. По К. Марксу, издержки производства не являются основным элементом цены. Как было показано, увеличение или уменьшение издержек производства не обязательно влияет на рост или падение цен, оно может привести к уменьшению или увеличению прибыли, тогда как цена остается неизменной.

Неоклассическая концепция издержек производства значительно отличается от марксистской не только по существу, но и по терминологии. Издержки производства представляют собой сумму затрат на приобретение факторов производства и делятся на две группы: постоянные и переменные. Постоянные издержки – затраты, которые не зависят от количества произведенной продукции. Это общие затраты на функционирование предприятия: затраты на здания, оборудование, оплату управленческого и административного аппарата. Переменные издержки – это затраты, которые непосредственно связаны с количеством произведенной продукции и изменяются вместе с изменением выпуска продукции: затраты на покупку сырья, материалов, оплату рабочей силы. В длительном периоде все издержки становятся переменными.

Различают также общие, средние и предельные издержки производства. Общие издержки – это совокупность всех издержек, т.е. сумма постоянных и переменных издержек. Средние издержки равны общим издержкам, деленным на количество произведенной продукции. Предельные издержки – дополнительные издержки, возникающие в связи с увеличением выпуска продукции на единицу.

Капиталист получает прибыль в том случае, если средние издержки меньше рыночной цены продукции. Если они больше рыночной цены, возникают убытки. Если К. Маркс видит источник прибыли в эксплуатации рабочих, то маржиналисты смотрят на это по-разному. Одни считают, что источник прибыли – это результат используемых способностей предпринимателя, другие – вознаграждение капиталиста за отложенное потребление.

Обращаясь к странам евразийского пространства в отношении специфических особенностей производства, полагаем, что наиболее яр-

ким примером является Япония, которая считается нетипичной страной капиталистического способа хозяйствования, поскольку рынок в существенной мере был привнесен извне и сочетался с исторически сложившимся сильным госрегулированием и значительностью неформальных отношений. Учитывая это обстоятельство и, в особенности, менталитет японцев (коллективизм, семейственность, строгая иерархия), в стране была сформирована система «пожизненного найма», которая выше уже была кратко описана. Система выражалась в пожизненном прикреплении работника к предприятию и создании трудовых династий. Это приращение обеспечивалось экономическими, а не юридическими факторами и выражалось в том, что заработная плата ежегодно увеличивалась за счет надбавки за выслугу лет. Также с увеличением трудового стажа на одном рабочем месте работник получал и другие выгоды: удлинение отпуска, увеличение будущей пенсии.

Организация труда на предприятиях базировалась на так называемой «семейной модели», которая формировала такие черты японской психологии, как организованность, трудолюбие, безоговорочное подчинение, настойчивость, неприхотливость в бытовых условиях. Все эти характеристики японского рабочего способствовали росту производительности труда.

Несмотря на определенное размывание системы пожизненного найма на информационной стадии, она по-прежнему влияет на производительность: в 1990 г. США на 3% отставали от Японии, но уже в 2005 г. США обогнали Японию по темпу роста производительности труда на 0,7%, однако в 2010 г. Япония вновь заняла лидирующие позиции по данному параметру среди развитых стран мира с темпом прироста 5,7% (табл. 16.1).

Таблица 16.1

**Динамика производительности труда в развитых странах мира
за период 1990-2013 гг. (в % от предыдущего года)**

Страна/Год	1990	1995	2000	2005	2010
Франция	1,7	1,1	1,1	1,2	1,7
Италия	-	3,1	1,7	0,4	2,5
Великобритания	-	2,3	3,2	2,2	1,5
США	0,8	1,3	1,6	1,6	3,1
Япония	3,8	1,8	2,9	0,9	5,7

Вернемся в главу 9 к табл. 9.6, где были представлены характеристики разделения труда, влияющие на формирование рыночной или плановой экономики. В табл. 9.6 есть характеристика 17: рабочая сила (либо жесткая, либо гибкая). Жесткая рабочая сила стимулирует усиление плана, гибкая – рынка.

В японской экономике можно констатировать наличие жесткой занятости, поскольку количество работников фиксируется благодаря системе «пожизненного найма», а выпуск национального продукта может колебаться. Тогда величина совокупной прибыли становится неустойчивой, и в этом случае для бесперебойного финансирования пионерного сектора требуется усиление плана, особенно это важно для пионерного сектора, в котором тип занятости является более жестким, чем в базовом секторе.

§ 2. Распределение в рыночной экономике

Рассмотрев специфику первой фазы в движении общественного продукта – фазы капиталистического (рыночного) производства, перейдем к следующей фазе – распределению.

Распределение – это процесс определения в производственном продукте доли, которая приходится на того или иного члена общества или фактор производства. Чтобы лучше усвоить смысл распределения при капитализме, обратитесь еще раз к рис. 14.6b, 14.7b и 14.8b.

Выделяют следующие виды распределения:

- а) распределение ресурсов;
- б) распределение произведенного продукта;
- в) распределение дохода.

Эти виды распределения в капиталистическом хозяйстве тесно взаимосвязаны друг с другом.

Появление теории распределения относится к XVII в. Концепция классической школы проблему распределения тесно связывает с теорией стоимости. Стоимость всякого продукта у классиков состоит из заработной платы, земельной ренты и прибыли, которые являются тремя первоначальными источниками всякого дохода.

Маржиналистская концепция распределения использует два основных понятия: предельной производительности фактора производства и вменения. Предельная производительность – это та ценность, которую создает каждая дополнительная единица фактора производства. А в процессе производства используется определенная комбинация всех

факторов производства. Вменение – это принятие решения предпринимателем (капиталистом) по определению доли отдельного фактора в производстве.

Проблему распределения общественного продукта К. Маркс изложил в работе «Критика Готской программы». Он считал, что следует различать распределение результатов производства (распределение продукта) в широком смысле как распределение средств производства (по формам собственности), распределение трудовых ресурсов и распределение предметов потребления. Распределение предметов потребления трактуется как распределение в узком смысле.

Согласно К. Марксу, стоимость создается только трудом рабочих. Эквивалент стоимости рабочей силы создается необходимым трудом, прибавочная стоимость – прибавочным трудом. Следовательно, стоимость рабочей силы выступает в виде заработной платы (доходы рабочих). Прибавочная стоимость присваивается капиталистом в виде прибыли (доход капиталиста).

Распределение является связующим звеном между процессом производства и процессом потребления. В основе распределения в рыночной экономике лежит распределение по труду и по собственности (капиталу), определяющие два основных источника дохода. Выделяются два типа распределения – функциональное и персональное.

Функциональное распределение – это распределение дохода между факторами производства: трудом, капиталом, природными ресурсами и предпринимательскими способностями.

Доля капитала в произведенном продукте определяется через процент на объем затраченного капитала. Процент – это та часть дохода, которую получает владелец капитала в течение года. Если она выражается в процентах, то такой доход называется процентной ставкой. В марксовой концепции процент рассматривается как одна из форм прибыли. Последняя имеет два вида – предпринимательский доход и ссудный процент. Та часть прибыли, которую заемщик отдает собственнику капитала, называется процентом (ссудным), оставшаяся часть – это предпринимательский доход.

В маржиналистской трактовке доля предпринимателя – это предпринимательский доход, который распадается на две составляющие: прибыль и заработную плату предпринимателя как организатора производства. Доля землевладельца в стоимости произведенного продукта определяется через величину ренты.

Рассмотрим более подробно сущность, критерии и структуру персонального распределения доходов. Совокупные доходы населения, их уровень, структура, способы получения и дифференцирования являются показателями экономического и социального благополучия общества.

Доход индивидуума, домашнего хозяйства, социальной группы – это часть стоимости произведенного ими продукта. Распределению потребительских благ и предметов потребления, как правило, предшествует распределение доходов. Таким образом, свою долю валового продукта, идущего на удовлетворение личных потребностей, население получает первоначально в виде доходов. Полученные доходы используются далее для приобретения необходимых товаров.

В доходы населения могут включаться некоторые выплаты из социальных фондов, сюда относятся также продукты, произведенные в личных подсобных хозяйствах, и услуги, оказываемые членами семьи в домашнем хозяйстве. Однако проблема распределения и формирования доходов населения касается прежде всего денежных доходов.

Размеры и состав доходов – одна из важнейших, хотя и неполных, характеристик уровня жизни населения. Доходы населения не только определяют его материальное положение, но и в значительной мере отображают состояние и эффективность экономики и экономических отношений в обществе. Доходы характеризуются уровнем, составом и структурой, динамикой, соотношением с расходами, дифференциацией по различным слоям и группам населения.

На стадии образования и распределения *первичных доходов* – доходы домашних хозяйств – это прежде всего оплата труда наемных работников, смешанный доход домашних хозяйств от собственной производительной деятельности и доходы от собственности.

На этапе вторичного распределения доходов первичные доходы домохозяйств преобразовываются в располагаемый доход за счет получения трансфертов и выплаты налогов.

Окончательной характеристикой использования полученного и скорректированного располагаемого дохода служит фактическое потребление домашних хозяйств, исчисленное как сумма их расходов на конечное потребление и социальных трансфертов в натуральной форме. Располагаемый скорректированный доход распределяется также на конечное потребление и сбережения.

По основным видам занятости трудовые доходы населения могут быть классифицированы следующим образом:

1. Доходы от занятости по месту основной работы.
2. Доходы от вторичной занятости.
3. Доходы от самозанятости.

Эти виды доходов могут получаться отдельно или в любых комбинациях.

Проблема неравенства граждан по уровню доходов исторически являлась одним из важнейших объектов экономической теории. Ее анализом занимались многие известные экономисты в силу высокой практической значимости данного вопроса. Различные воззрения на степень справедливости в распределении доходов неоднократно порождали дискуссии.

Абсолютные размеры доходов населения и покупательная способность представляют собой главные показатели благосостояния и уровня жизни людей. Уровень располагаемых доходов создает возможности материальной и духовной жизни личности, удовлетворения насущных потребностей, получения образования, сохранения здоровья.

В конечном итоге доходы получают не факторы производства, а конкретные люди (или семьи), ибо именно они являются основными поставщиками факторов производства – труда и капитала.

Как же происходит персональное распределение полученного дохода между отдельными людьми в обществе? Ответ на этот вопрос поможет получить так называемая кривая Лоренца. На горизонтальной оси откладывается доля всего количества семей от 0 до 100%, по вертикали – их доли в совокупном доходе (рис. 16.1).

Кривая OAB CDEF показывает фактическое распределение полученного дохода между отдельными группами семей. В нашем примере 20% семей получают самые низкие доходы, и их доля составляет 5%. 40% семей получают доход в 15,0%, 60% семей – 35%, 80% – 55%, 95% – 85% и последние 5% семей получают 15% совокупного дохода.

Таким образом, исходя из показанного распределения можно сделать вывод, что в нашем случае 80% всех семей получают немногим больше половины всего совокупного дохода (55%), а оставшиеся 20% – немногим меньше половины (45%). Естественно, это характеризует прежде всего неравномерность распределения совокупного дохода. Если бы доходы распределялись равномерно, то кривая выпрямилась бы и приняла форму линии FO. Каждая ее точка соответствовала бы равномерному распределению доходов, т.е. 20% семей получали бы 20% доходов, 50% семей – 50% и т.д. Однако в силу того, что способности отдельных

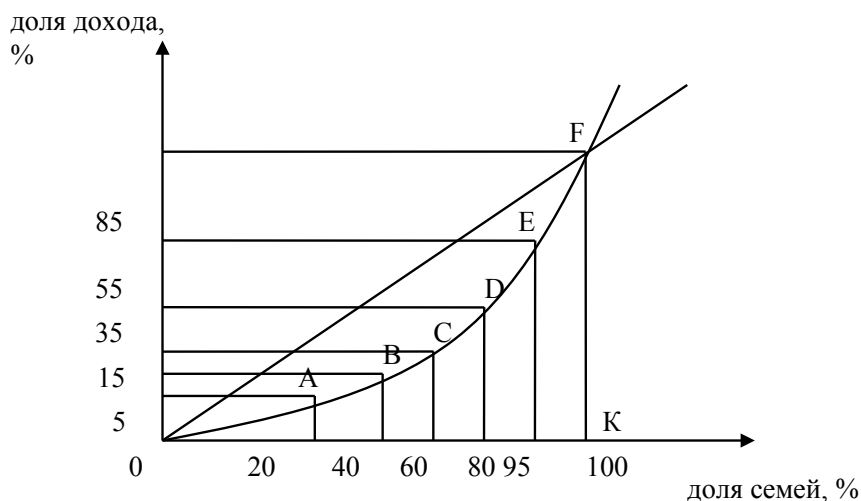


Рис. 16.1. Кривая Лоренца

людей как собственников рабочей силы различны, естественно, различаются и их доходы. Кроме того, все люди обладают разной собственностью на капитал, а у большинства ее вообще нет. Все это и определяет различия в получаемых доходах.

Форма кривой Лоренца характеризует степень неравномерности распределения доходов. Чем круче изгиб кривой и чем дальше она отстает от кривой абсолютного равенства, тем больше неравенство в распределении доходов, и наоборот. Характеризуя величину денежных доходов у различных групп населения, кривая Лоренца позволяет прогнозировать изменение благосостояния людей, их покупательную способность и, следовательно, спрос. Это дает возможность принимать необходимые меры по регулированию и поддержанию равновесного национального продукта.

Однако, изучая кривую Лоренца и ее характеристики, необходимо помнить об особенностях ее построения. Как правило, она показывает только денежные доходы, получаемые населением от общественного хозяйства, не затрагивая натуральных доходов и трансфертных платежей. А поскольку практически во всех странах существует прогрессивная система налогообложения, то несколько сглаживается и неравномерность в распределении. Этому способствуют и трансфертные платежи.

Если площадь между кривой абсолютного равенства OF и кривой Лоренца мы обозначим буквой T и соотнесем ее с площадью треуголь-

ника OFK, то получим показатель степени неравенства в распределении, который получил название *коэффициента Джини*: $G=T/OFK$.

Очевидно, что чем больше площадь T и чем дальше кривая Лоренца будет отклоняться от кривой равновесия, тем больше коэффициент Джини.

Данный показатель определяется в соответствии со следующим уравнением: $\log N = p + \log Ax$, где N – количество лиц, получающих доходы, равные или превышающие определенный уровень X; Ax – сумма доходов, превышающих X. В случае абсолютного равенства доходов различных категорий граждан он равен нулю. Если же весь совокупный доход находится у одного человека, то значение данного коэффициента будет равно единице. Таким образом, реально величина коэффициента Джини колеблется в пределах от нуля до единицы.

Согласно концепции учебника, весь продукт распадается на три составляющих элемента: средства производства, рабочую силу и предметы потребления. В предлагаемой двухсекторной модели продукт производится двумя секторами: базовым и пионерным. Соответственно, в базовом секторе создаются базовые средства производства, рабочая сила базового работника и базовые предметы потребления. Причем в стоимостном выражении стоимость результата в этом секторе выше стоимости затрат, поскольку часть прибавочной (избыточной) стоимости поступает в пионерный сектор через механизм перераспределения дохода, получаемого этими секторами.

В общем виде перераспределение дохода из базового сектора в пионерный осуществляется через цены. Цены на пионерные продукты должны быть высокими (поскольку это инновационные продукты), но, с другой стороны, у потребителей должны быть стимулы по приобретению таких продуктов, как то: престижность товаров, качество, нестандартность. В итоге произведенная продукция базового и пионерного секторов, выраженная в ценах, распределяется в соответствии с заниженными доходами субъектов базового сектора и завышенными доходами субъектов сектора пионерного.

По странам евразийского пространства можно отметить, что в них наблюдается существенное неравенство в распределении доходов, особенно выделяется Турция, которая показывает значение 43,6 (табл. 16.2).

Для сравнения уровня жизни используется показатель ВВП на душу населения. Средний ВВП на душу населения в странах «Большой семерки» в 1990 г. составлял 21 499,10 долл., а в 2013 г. – 39 590,15 долл.

(табл. 16.3). В Японии средний ВВП на душу населения на уровне среднего значения.

Таблица 16.2

Коэффициент Джини в странах мира

Страна/Коэффициент Джини	По методике ООН	Год	По методике ЦРУ	Год
Япония	24,9	1993	38,1	2007
Республика Корея	31,6	2005	31,3	2007
Турция	43,6	2003	43,6	2007
Гонконг	43,4	2003	28	2005
Великобритания	36	1999	34	2005
США	40,8	2007	45	2007

Таблица 16.3

Средний ВВП на душу населения в экономиках стран «Большой семерки» за период 1990-2013 гг. (US\$)

Страна/Год	1990	1995	2000	2005	2010	2013
Канада	21405,46	20549,77	24088,37	36095,13	47297,10	51719,01
Япония	25388,27	42848,53	37634,42	36004,98	43150,88	38793,24
Франция	21331,28	26362,59	21748,55	33719,72	39298,45	41183,44
Германия	21300,87	30339,86	22588,24	32996,02	39804,17	43877,65
Италия	20026,63	19867,71	19373,30	30445,18	33967,77	33947,39
Великобритания	17750,82	20283,02	25238,85	38353,03	36840,44	39969,43
США	23290,34	28360,23	35906,11	43646,23	47643,94	52219,59
Среднее значение	21499,10	23911,86	23543,20	32071,05	37327,58	39590,15

Средняя заработная плата работников за исследуемый период в развитых странах мира, кроме Японии, имеет устойчивую тенденцию к росту (табл. 16.4). Япония по уровню заработной платы является аутсайдером. При высоком уровне занятости (63,2 млн чел. в 1990 г. и 65,3 млн чел. в 2013 г.) доля издержек на заработную плату не выходит за некую границу для того, чтобы национальный продукт был конкурентоспособным по ценовым параметрам на мировом рынке. Более низкий

в сравнении с другими развитыми странами уровень заработной платы связан с менее рыночной спецификой рынка труда в японской экономике, функционирующего по принципу «пожизненного найма».

Таблица 16.4

**Средняя заработная плата в развитых странах мира
за период 1990-2013 гг. (текущие цены в национальной валюте)**

Страна/Год	1990	1995	2000	2005	2010	2013
Канада	30360	34002	41038	47311	54537	60647
Франция	19966	23033	25501	29666	33649	35574
Германия	–	26256	28306	30715	32940	35943
Италия	14263	18345	21770	25069	27849	28919
Япония	4038407	4439946	4487295	4223124	3984041	3974616
Великобритания	13558	17506	22191	26165	30567	32188
США	26667	31792	40383	46040	52451	56340

По уровню ежемесячной заработной платы в евразийских странах лидирует Республика Корея, занимая 10 место в мире; Япония находится на 17 месте, Индия – на 68 (табл. 16.5). Разница в данном показателе между Республикой Кореей и Индией составляет семикратный разрыв.

Таблица 16.5

**Ежемесячная заработная плата в странах мира в 2012 г.
(US\$, пересчитанная по ППС)**

Страна	Люксембург	США	Великобритания	Республика Корея	Япония	Китай	Индия
Заработная плата	4089	3263	3065	2093	2522	656	295
Место в мире	1	4	5	10	17	56	68

§ 3. Рыночный обмен

В условиях разделения труда продукты, произведенные отдельными специализированными субъектами, не могут удовлетворить их по-

требности. Чтобы получить в свое распоряжение комплекс продуктов, пригодных для потребления, необходимо обменять один специализированный продукт на определенный набор других продуктов. В условиях индивидуальной частной собственности обмену принадлежит особая роль. Он принимает форму торговой сделки и является основной формой экономической связи между индивидуальными частными собственниками. Отсюда и название – рыночная экономика.

Маржиналисты вообще ставят фазу обмена на первое место и с нее начинают изложение экономической теории. Согласно их концептуальным воззрениям, все основные параметры функционирования рыночной экономики выявляются на стадии обмена. Так, например, продукт может быть произведен, но если он не находит потребителя, то не осуществляется торговая сделка. В этом случае и вложения на предыдущих фазах, а именно в производстве, оказываются ненужными, и процесс воспроизводства продукта можно считать завершенным.

Марксизм, наоборот, фазу обмена считает не главенствующей, а подчиненной по отношению к фазе производства продукта. Сбыт товара может осуществляться только после того, как он произведен. Мы должны помнить, что исторически и логически первыми являются производство и потребление. Распределение и обмен как самостоятельные, развитые стадии воспроизводства возникли позже.

В реальности распределение и обмен тесно переплетены друг с другом. Чтобы средства производства и рабочая сила реально распределились по отраслям, капиталисты должны купить их на рынке. Чтобы землевладелец, капиталист и лица наемного труда получили реальные доли произведенного продукта, продукт должен быть продан на рынке, а рента, прибыль, процент и заработная плата, в свою очередь, использованы на покупку необходимых товаров.

Главный обмен деятельностью между людьми происходит на рынке, где встречаются продавец и покупатель. Покупатель предъявляет спрос, продавец предлагает товар. Взаимный обмен между ними совершается в соответствии с ценами на товар. Таким образом, основные переменные, которые определяют рыночные связи, – это спрос, предложение и цена.

Возникает вопрос: как миллионы разрозненных действий людей, покупателей и продавцов, преследующих свои собственные цели, достигают в сумме некоторого общего и рационального результата: спрос удовлетворен, производство получило необходимые ресурсы? В свое

время А. Смит подметил эту закономерность и назвал силы, приводящие к экономическому порядку, «невидимой рукой» рынка. Преследуя свой частный интерес, участники обмена достигают позитивного результата для всего общества.

Важнейшая функция цен – давать информацию о состоянии (возможностях и ресурсах) рынка и тем самым «подсказывать» субъектам рыночных отношений наиболее эффективную форму участия в экономическом процессе. Если относительная цена на товар растет, это означает, что потребители готовы за этот товар платить более высокую цену. Производитель готов увеличить его производство, так как теперь продукт, на который цена относительно выросла, будет давать ему и относительно больше прибыли. Когда достигается баланс между теми, кто готов купить данный товар по данной цене, и теми, кто готов его по этой цене продать, наступает состояние равновесия, а сама цена является равновесной.

Рыночный спрос представляет собой суммарный спрос всех покупателей данного продукта по данной цене. Это может быть рыночный спрос локального рынка (например, спрос на хлеб в данном городе, сельской местности) или национального рынка (спрос на зерно, сталь). Кривая, предложения показывает количество товаров, которое продавцы готовы продать по альтернативным ценам в данный момент времени. Это количество товаров по данной цене есть количество предложения со стороны данного продавца.

Когда количество товаров, которое желает купить покупатель и продать продавец по существующей цене, совпадает, спрос и предложение балансируются. Цена же в таком случае получает название равновесной цены (рис. 16.2). На рис. 16.2 функция, обозначенная буквой S , – функция предложения. Функция, обозначенная буквой D , – функция спроса. На оси абсцисс обозначены физические единицы продаваемого и покупаемого товара, на оси ординат – цена. P^* – равновесная цена, Q^* – равновесное количество проданного товара. Если цена устанавливается выше или ниже равновесного уровня, то рыночные силы заставляют ее двигаться к точке равновесия: при высокой рыночной цене продавцы конкурируют между собой, и цена будет снижаться, а при низких ценах покупатели конкурируют между собой, и цена будет расти. Таким образом, при свободной конкуренции рыночный механизм автоматически приспособливает предложение к спросу с помощью колеблющихся цен. С другой стороны, любое изменение в спросе и предложении вызывает изменение рыночных цен.

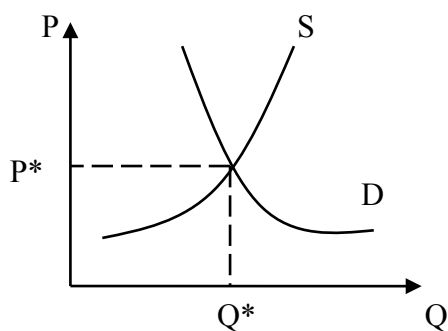


Рис. 16.2. Взаимодействие спроса и предложения

Что касается двухсекторной модели, то исследование обмена в ее рамках мы оставили на уровне общей характеристики индустриальной стадии разделения труда. Обмен на этом уровне анализа был еще абстрактным и мог принять форму как торговой сделки, так и номенклатурно-объемного взаимодействия поставщика и потребителя. Однако мы не раз в предыдущих главах приходили к выводу, что обмен в форме торговых сделок возможен при определенном сочетании характеристик разделения труда (см. табл. 9.6). Сейчас мы исходим из того, что необходимое сочетание этих характеристик имеется. В результате обмен осуществляется не в форме номенклатурно-объемного механизма, а именно в форме торговой сделки (рис. 16.3). Четырехугольник OADE, как не раз отмечалось, отражает совокупную выручку субъектов экономики (S).

Эту выручку они получили, продавая свою продукцию по рыночным ценам. Допустим, субъект S_n произвел k единиц продукции. Чтобы получить выручку в размере OA, он должен продать эти k единиц продукции по цене OA/k . Принципиальная возможность установления такой цены возникает из характеристик разделения труда, в частности из пропорции между базовым и пионерным секторами. Именно эта пропорция позволила всем субъектам рынка при продаже продукции получать одинаковую и нормальную прибыль на вложенный капитал. Или, выражаясь по-марксистски, продавать продукцию по цене производства. Однако характеристики разделения труда задают лишь рамочные условия для формирования цен. Конкретным механизмом, который осуществляет их «тонкую настройку», выступает взаимодействие спроса и предложения на рынке, описанное выше. Отсюда следуют два вывода.

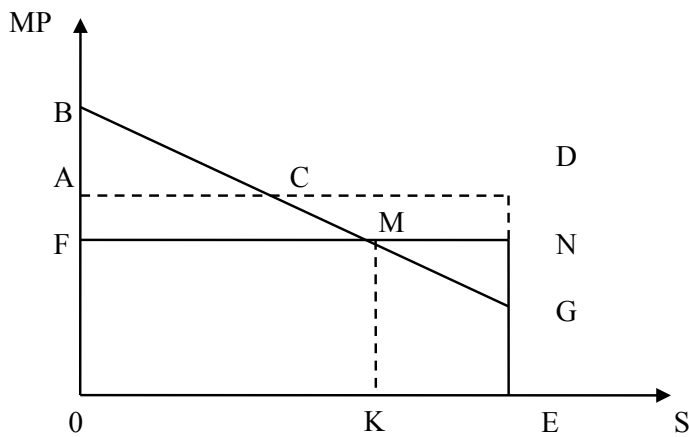


Рис. 16.3. Структурные предпосылки осуществления торговых сделок

1. Взаимодействие спроса и предложения не является исходным механизмом функционирования рынка. Исходным механизмом является формирование стоимостных пропорций под влиянием характеристик разделения труда. Если соответствующим образом меняются характеристики разделения труда, то обмен в форме торговой сделки как взаимодействие спроса и предложения становится невозможным.

2. Цена, формирующаяся при взаимодействии спроса и предложения, является как ценой равновесия, так и ценой неравновесия. Она является ценой неравновесия потому, что на ее основе происходит перераспределение базового продукта в пионерный сектор экономики.

Относительно специфики фазы рыночного обмена в странах евразийского пространства важно отметить, что стратегия «догоняющего развития» ставила своей целью создание конкурентоспособного пионерного сектора. Соответственно, пионерный продукт должен проходить все фазы воспроизводства, в том числе обмен, а затем потребление. Эффективность фазы обмена способствовала быстрому продвижению пионерного продукта к потребителям как базового, так и пионерного сектора. Поскольку ранее было обозначено, что в рыночной экономике, как правило, большой базовый сектор и маленький пионерный, то именно посредством торговой сделки происходил перелив избыточных ресурсов. Именно такую ситуацию мы наблюдали в Японии, когда в конце XIX в. на основе привнесения извне капиталистических отношений

укрепился базовый сектор, который начал финансирование пионерного сектора. Затем с усилением и углублением технико-технологического развития пионерный сектор расширился на основе постоянного внедрения пионерного продукта.

При этом следует понимать, что даже в Японии, не говоря о других капиталистических странах Восточной Евразии, рыночный обмен был в существенной мере дополнен плановым обменом, анализ которого будет осуществлен позже. На практике это вылилось в то, что без государственного регулирования объемов спроса, предложения и уровня цен обмен между базовым и пионерным секторами был бы невозможен.

Особенностью торгового обмена в евразийских странах является и эффективное функционирование так называемого социального сектора также при непосредственном участии и контроле со стороны государства. К нему можно отнести социальную торговлю по достаточно низким, в сравнении с рыночными, ценам.

Это обусловлено тем, что в условиях низкого уровня производства даже небольшое его снижение вызывает взрывной рост цен, который делает товары первой необходимости недоступными для широких слоев населения. Например, в Индии общее количество социальных торговых учреждений в 1982/83 г. достигло 276 тыс. по сравнению со 165 тыс. за десятилетие до этого.

§ 4. Личное потребление в условиях рынка

Перейдем к рассмотрению четвертой фазы в движении капиталистического (рыночного) продукта – фазы потребления.

Процесс производства завершается в потреблении произведенных продуктов. Вспомним, каково же общее отношение между производством и потреблением? Во-первых, производство и потребление – взаимоисключающие противоположности: в производстве продукт создается, в потреблении он уничтожается. Во-вторых, это такие противоположности, которые предполагают друг друга. Потребление предполагает производство, поставляющее для него продукты. С другой стороны, цель производства – потребление. В-третьих, каждая из сторон уже в самой себе содержит свою противоположность. Так, процесс производства является в то же время и процессом потребления. В производстве потребляются необходимые факторы – это так называемое производительное потребление, входящее в само содержание процесса производства. Ему

противостоит личное потребление, в более широком смысле, непродуцированное потребление. Это и есть собственно потребление, отличное от производства. Но личное потребление в то же время является и своей противоположностью, т.е. производством: потребление жизненных благ – существенный момент производства и воспроизводства самой человеческой жизни, а значит, и способностей людей к труду, их рабочей силы. Это потребительное производство. В-четвертых, производство и потребление взаимно обуславливают и создают друг друга. Производство не только дает потреблению продукт, но и порождает и развивает потребности людей.

Следует отметить, что в данном параграфе анализируется личное потребление, поскольку производительное потребление было рассмотрено в первом параграфе данной главы.

Отметим особенные, специфические характеристики потребления в капиталистическом (рыночном) хозяйстве. Во-первых, потребление более индивидуализировано в отличие от хозяйства планового типа. Во-вторых, потребление более дифференцировано вследствие большей дифференциации доходов экономических субъектов. В-третьих, потребление осуществляется в соответствии с полученным доходом, отсюда минимизировано иждивенчество. В-четвертых, в капиталистическом хозяйстве наблюдается склонность к элитарному потреблению как факту выражения принадлежности к определенному социальному слою.

Проблемы потребительского поведения и формирование величины потребления рассматривали как марксистская школа, так и маржиналистская (кейнсианская и неоклассическая).

К. Маркс утверждал, что потребление индивидов носит гибкий характер, оно рождается в производстве и приспосабливается к существующим условиям, характерным для капиталистического хозяйства. Производство – первично, потребление – вторично. Следует отметить, что в целом в марксовой теории потреблению уделялось мало внимания, в отличие от сферы капиталистического производства.

Неоклассическое направление маржинализма утверждает, что величина потребления и сбережения зависит от нормы процента. Исходя из условия совершенной конкуренции, неоклассики утверждали, что экономический субъект самостоятельно принимает решение о формировании величины своего дохода, решая вопрос о соотношении времени работы и времени досуга. А полученный доход распределяется на потребление и сбережение в зависимости от ставки процента.

Согласно кейнсианской ветви маржинализма, потребление – это часть дохода, предназначенная для приобретения потребительских товаров. Оно является функцией дохода: $C = C(Y)$. Если доход низок, то он будет потреблен целиком. А сбережения окажутся равны нулю. Потребление увеличивается с ростом дохода, хотя и не в той же самой пропорции, что и доход (это так называемый «основной психологический закон» Дж. Кейнса). При этом часть дохода будет сберегаться.

В двухсекторной модели процесс потребления обретает дополнительные черты. Эпоха разделения труда сопровождается распадом однородного сообщества людей на противоположные классы. В условиях капитализма основные классы – это капиталисты и рабочие. Класс капиталистов, в свою очередь, удвоен на капиталистов пионерного и базового секторов. Класс рабочих удвоен точно так же. Получается четыре основные группы потребителей. Эти четыре группы потребителей потребляют две основные группы предметов потребления – базовые и пионерные. Как же эти две группы предметов потребления распределяются по четырем группам потребителей?

Капиталисты пионерного сектора в тенденции – люди богатые и прогрессивные (лидеры как лидеры), поэтому в структуре их потребления удельный вес пионерных продуктов наибольший. В этом смысле они полезны обществу не только как производители пионерной продукции, но и как потребители. Будучи богатыми людьми, склонными к прогрессу, они готовы платить большую цену за новинки потребительского рынка. При этом богатство и стремление к развитию компенсируют для них тот факт, что объективная стоимость потребления пионерных продуктов низкая и не окупает денег, заплаченных за товар.

Самые бедные и отсталые потребители в структуре капиталистического общества – рабочие базового сектора (аутсайдеры как аутсайдеры). Соответственно, в их потребительской корзине преобладают базовые продукты, а пионерные либо отсутствуют, либо их удельный вес незначителен. Промежуточное положение занимают такие группы потребителей, как капиталисты базового сектора и рабочие пионерного. Здесь возможны различные комбинации продуктов.

Исследуя фазу потребления, уместно продолжить наши беседы об эксплуатации. Эксплуатация в сфере производства, как выяснилось, состоит в том, что капиталист заставляет рабочего работать больше, чем ему хочется, хоть и возмещает ему все затраты необходимого труда. Кроме того, капиталист забирает весь прибавочный продукт как собст-

венник капитала. Но возникает вопрос, эксплуатация – это хорошо или плохо? Ответить на него с точки зрения производства невозможно. Попробуем посмотреть на дело с точки зрения личного потребления.

Предположим, что капиталист выполняет функцию предпринимателя и тратит силы на организацию производства и риск. Если это так, то он к затратам труда рабочих добавляет свои затраты труда и они подлежат компенсации в виде заработной платы. Потом капиталист-предприниматель приобретает на свою заработную плату определенную комбинацию базовых и пионерных продуктов потребления и восстанавливает (производит) свою способность к дальнейшей предпринимательской деятельности. Всю прибавочную стоимость он при этом инвестирует на развитие либо базового, либо пионерного сектора. В этом случае все отлично.

Однако рассмотрим другую ситуацию. Капиталист выполняет предпринимательскую функцию и берет себе заработную плату, но при этом он тратит на себя часть прибавочного продукта. То есть в фазе потребления он потребляет базовых и пионерных продуктов больше, чем нужно для его производства как предпринимателя. Именно с этого момента эксплуатация начинает приобретать паразитический характер, который смягчается, если в структуре потребления капиталистов преобладают пионерные продукты. Но паразитизм приобретает законченную форму, если потребление правящего класса состоит из роскошных базовых продуктов. Например, потребление мобильных телефонов, усыпанных бриллиантами, десертов из шоколада, покрытого золотой пудрой. Когда подобное паразитическое потребление становится заметным, трудящиеся начинают протестовать против эксплуатации.

Если взять ведущую капиталистическую экономику евразийского типа – японскую, то уровень сбережений в Японии – один из самых высоких в мире. За последние двадцать лет норма чистых национальных сбережений в Японии в среднем почти вдвое превышала аналогичный показатель в США. Японцы меньше потребляют и больше сберегают по следующим причинам: а) в Японии труднее взять деньги в долг; б) при ипотечном кредитовании более высокая доля первоначального взноса (40%), в то время как в США всего 10%; в) налоговая система поощряет сбережения, существуют невысокие ставки налога на доходы от капитала; г) в Японии сложная пенсионная система, поэтому население предпочитает сберегать, тем самым обеспечивая себе будущее потребление; д) следует учитывать особенности менталитета: терпеливость, бережливость, отсутствие склонности к рискам.

Мы изучили фазы воспроизводства, каждую по отдельности. Теперь следует перейти к рассмотрению их единого взаимодействия. Проведенный анализ показал, что в капиталистической экономике евразийского типа в каждой фазе воспроизводства рыночный механизм, основанный на торговой сделке индивидуальных частных собственников, в гораздо большей степени дополняется номенклатурно-объемным механизмом, присущим плану, чем в экономике западного типа.

ГЛАВА 17. ВОСПРОИЗВОДСТВО РЫНОЧНОГО ТИПА КАК ЕДИНЫЙ ПРОЦЕСС

§ 1. Общая характеристика капиталистического воспроизводства евразийского типа

В развитом хозяйстве, каким и является капиталистическая экономика, процесс воспроизводства представляет собой единый процесс производства, распределения, обмена и потребления. В предыдущей главе мы изучили эти фазы воспроизводства как существующие отдельно, теперь представим их во взаимодействии. Общество для обеспечения своей жизнедеятельности не может перестать потреблять создаваемые продукты, поэтому логично утверждение, что производство ведется ради потребления. Однако современная практика показывает, что власть потребителя и его роль в определении целей общества ограничены. Формула «производство ради потребления» – наиболее общая характеристика докапиталистического (аграрного) хозяйства. Рабовладение и феодализм, на первый взгляд, выводят общество за пределы необходимых потребностей, поскольку здесь впервые начинает производиться прибавочный продукт. Но масштабы его производства были ограничены, во-первых, неэффективностью средств (личной зависимостью и принуждением к труду), во-вторых, ограниченностью цели – удовлетворением личной натуральной потребности феодала или рабовладельца.

Капиталистический (рыночный) способ производства совершает революцию в экономических целях общества, кардинально меняет законы воспроизводства. Теперь непосредственной целью и определяющим мотивом производства становятся производство прибавочной стоимо-

сти и обратное превращение прибавочной стоимости в капитал, т.е. его накопление. Капитализм снимает ограниченность цели докапиталистических способов производства, нарушает устоявшиеся консервативные потребности общества, развивая как производство сверх меры необходимых потребностей, так и производство прибавочной стоимости и прибавочного продукта – важнейшего показателя прогресса общества. Формула «производство ради потребления» сменяется формулой «производство ради производства». Капиталист стремится к безграничному увеличению своего капитала, его накоплению.

Проблему воспроизводства по-разному решает марксизм и маржинализм. Термин «воспроизводство» активно используется в марксистской традиции. В маржиналистской теории аналогом простого воспроизводства является статическое равновесие фирмы и национального хозяйства или равновесие в коротком промежутке времени. Расширенное воспроизводство нашло у них отражение в теории динамического равновесия в длительном промежутке времени, которая также называется теорией роста.

Воспроизводство бывает индивидуальным и общественным. Индивидуальное воспроизводство – это воспроизводство отдельного капитала (микроуровень). Общественное воспроизводство – это воспроизводство всего национального капитала (макроуровень).

Воспроизводство бывает простым и расширенным. Накопление капитала происходит при расширенном воспроизводстве. Однако простое воспроизводство есть основа расширенного. Простое воспроизводство – это производство в неизменных масштабах, его целью являются сохранение затраченного капитала и повторение процесса производства. Вся прибавочная стоимость поступает в фонд потребления капиталиста, т.е. используется на текущее личное потребление. Норма накопления – отношение накапливаемой части прибавочной стоимости ко всей ее массе, в данном случае равна нулю. Таким образом, простое воспроизводство характеризует нижний предел эффективности капиталистического (рыночного) производства, т.е. реализация продукции позволяет возместить затраченный (авансированный) капитал, а прибавочная стоимость достаточна только для того, чтобы «прокормить» капиталиста.

Расширенное воспроизводство – это производство в постоянно возрастающих масштабах, его целью является увеличение капитала.

Расширенное воспроизводство предъявляет новые требования к натуральной структуре совокупного продукта: в его составе должны быть дополнительные средства производства и дополнительные средства для жизнеобеспечения людей.

Существование расширенного воспроизводства предполагает наличие активного инвестиционного процесса. Без чистых инвестиций в расширение и модернизацию производственных мощностей не смогут повыситься национальный уровень основного капитала, продуктивность и экономический рост. В свою очередь, без сбережений – внутренних или внешних – отсутствует финансовая база для инвестиций. Представим динамику объема валовых инвестиций в Японии в сравнении с другими развитыми странами (табл. 17.1).

Группа лидеров (группа I) представлена двумя странами – США, Япония. Группа аутсайдеров (группа II) представлена четырьмя странами – Франция, Германия, Канада, Италия, Великобритания.

Япония входит в число лидирующих стран мира по объему валовых инвестиций. Страна активно инвестирует в экономики других стран, в частности в российскую экономику, участвуя в совместных проектах в электроэнергетике, химической, лесоперерабатывающей, фармацевтической промышленности, энергомашиностроении, сельском хозяйстве и медицине. Активно развивается сотрудничество в автомобильной промышленности и производстве спецтехники: объем инвестиций в автомобильный завод «Тойота» под Санкт-Петербургом составил более 200 млн долл. Важно отметить, что японские инвесторы активно участвуют в развитии нефтегазовой промышленности России. Наиболее масштабным направлением является реализация сахалинских нефтегазовых проектов («Сахалин-1» и «Сахалин-2»), в которых принимает участие ряд японских компаний. Активно прорабатывается проект строительства завода по сжижению газа в районе Владивостока, запуск которого намечен на 2018-2020 гг., предполагаемый объем инвестиций – 330 млрд рублей. «Сахалин-1» является основным инвестиционным проектом, реализуемым на территории России с участием индийских партнеров. На основе соглашения о разделе продукции компания ONGC Videsh Ltd. владеет 20-процентной долей в предприятии и планирует дополнительно инвестировать в проект около 1,2 млрд долл. Кроме того, Индия успешно сотрудничает с другими странами в сфере производства фармацевтической продукции.

Таблица 17.1

**Объем валовых инвестиций в развитых странах мира
за период 1992-2013 гг. (трлн долл.)**

Год	Франция	Германия	Италия	США	Канада	Велико-британия	Япония
1992	0,178	-0,021	0,032	0,198	0,047	0,017	2,755
1993	0,164	0,037	0,038	0,514	0,047	0,016	2,105
1994	0,156	0,071	0,022	0,461	0,008	0,011	0,888
1995	0,237	0,120	0,048	0,578	0,009	0,022	0,415
1996	0,220	0,066	0,035	0,865	0,096	0,027	0,228
1997	0,232	0,122	0,050	1,056	0,115	0,038	0,322
1998	0,310	0,246	0,043	1,790	0,228	0,075	0,319
1999	0,465	0,561	0,069	2,894	0,247	0,089	1,274
2000	0,433	1,983	0,134	3,213	0,668	0,122	0,832
2005	0,849	0,474	0,200	1,126	0,257	0,178	0,278
2010	0,390	0,352	0,052	2,593	0,285	0,061	1,082
2013	0,640	0,326	0,131	2,358	0,675	0,048	3,715

Разделим представленные страны на две группы по объему инвестиций за исследуемый период, условно обозначив их как «лидеры» и «аутсайдеры» (табл. 17.2).

Таблица 17.2

**Группировка развитых стран мира по величине средних
ежегодных инвестиций за период 1992-2013 гг. (трлн долл.)**

Страна	США	Япония	Франция	Германия	Канада	Италия	Велико-британия
Средние инвестиции	1,643	1,122	0,427	0,376	0,300	0,133	0,067
Рейтинг страны	Лидеры			Аутсайдеры			

Еще одной страной АТР, активно инвестирующей в российскую нефтегазовую отрасль, является Вьетнам. На начало 2014 г. накопленный объем прямых вьетнамских инвестиций в России составил почти

2,5 млрд долл. Таиланд проявляет интерес к агропромышленному сектору российской экономики. Объем капиталовложений в наиболее крупный проект – строительство комбикормового завода и семи ферм – уже превысил 300 млн долл. Южнокорейские компании предпочитают вкладывать средства в промышленное производство: завод по производству бытовой электроники LG Electronics (инвестиции – 150 млн долл.), завод по производству бытовой техники Samsung (137 млн долл.) и автомобильный завод Hyundai (500 млн евро).

По масштабам годового экспорта прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в 2013 г. Россия заняла четвертое место в мире после США, Японии и Китая. По накопленному за рубежом объему этих капиталовложений Россия уже несколько лет не опускается ниже 16-го места.

§ 2. Воспроизводство на уровне отдельного предприятия

Рассмотрим воспроизводство на уровне отдельного предприятия. В марксизме оно получило название «воспроизводство индивидуального капитала». В маржиналистской теории речь идет о состоянии равновесия, в котором должна находиться капиталистическая фирма.

В марксистской теории самой простой моделью индивидуального воспроизводства является модель кругооборота капитала. Кругооборот капитала – это движение капитала через сферы производства и обращения, которые обеспечивают производство прибавочной стоимости и воспроизводство капитала. Первая стадия кругооборота капитала происходит в сфере обращения и означает превращение денег в товар. Денежный капитал затрачивается на покупку средств производства (C_n) и рабочей силы (P_c), эта фаза выражается формулой

$$D - T < \begin{matrix} P_c \\ C_n \end{matrix}$$

Целью движения капитала является его превращение из денежной в натуральную форму товаров, составляющих вещественный (средства производства) и личный (рабочая сила) факторы производства. Соединение факторов производства означает их производительное потребление и дает начало следующей фазе движения капитала – процессу производства, а точнее, процессу производства стоимости и прибавочной стоимости (Π). При этом капитал сменяет форму денежного капитала на

форму производительного капитала. В дальнейшем капитал принимает товарную форму (Т'). Вновь произведенные товары качественно и количественно отличны от товаров, купленных на первой фазе кругооборота капитала. В третьей фазе капитал вновь вступает в фазу обращения, так как капиталист продает произведенные товары на рынке, реализуя в деньгах заключенную в них стоимость и прибавочную стоимость. При этом капитал сменяет товарную форму (Т') на денежную (Д'). Получив капитал в денежной форме, капиталист может возобновлять его кругооборот, что будет означать возобновление капиталистического обращения и производства. Таким образом, согласно марксистской теории, кругооборот капитала представляет собой движение, в котором капитал последовательно превращается из одной формы в другую:

$$Д - Т < \begin{matrix} P_c \\ C_n \end{matrix} \dots П \dots Т' - Д'$$

Соответственно, оборот капитала может осуществляться в прежних объемах или в возрастающих, что означает простое или расширенное воспроизводство индивидуального капитала.

Посмотрим теперь, как воспроизводство на отдельном предприятии толкуется представителями маржиналистской теории. Мы уже отмечали, что аналогом процесса воспроизводства у маржиналистов выступает проблема равновесия фирмы. Равновесие фирмы – это такое положение, при котором фирма не имеет побудительных мотивов для изменения цены на свой товар и объема производимой продукции. А мотивов у нее нет потому, что в положении равновесия фирма получает максимальную прибыль. Равновесие фирмы маржиналисты рассматривают в условиях совершенной и несовершенной конкуренции. Но при всем различии между совершенной и несовершенной конкуренцией условие максимизации прибыли одно: равенство предельных затрат предельной выручке. Что такое предельные затраты, мы выяснили в предыдущей теме. Рассуждая по аналогии, предельная выручка – это дополнительная выручка, возникающая в связи с производством и реализацией дополнительной единицы продукции.

Изобразим равенство предельных затрат и предельной выручки при помощи рис. 17.1. По оси абсцисс откладываются физические единицы некой однородной продукции (q), производимой фирмой. По оси ординат обозначены величины предельных затрат (МС) и предельной выручки (MR).

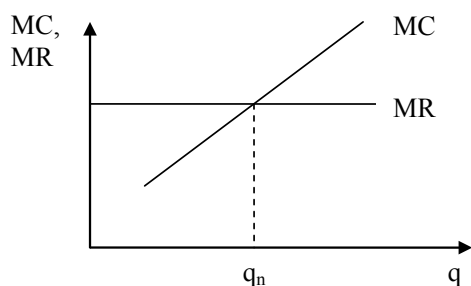


Рис. 17.1. Условие максимизации прибыли капиталистической фирмы

Мы рассматриваем простейший случай, когда цены на рынке заданы. При этом предельная выручка при увеличении выпуска не меняется: каждая последующая единица продукта приносит точно такую же дополнительную выручку, что и предыдущая, равную этой заданной рыночной цене, поэтому линия MR – горизонтальная. А линия MC , отражающая динамику предельных затрат, – наклонная. Она отражает теоретическое утверждение маржиналистов о том, что, начиная с выпуска определенной величины, предельные затраты начинают расти, т.е. каждая последующая единица продукции обходится капиталисту все дороже. Удорожание связано с тем, что по мере увеличения выпуска более некой величины падает управляемость предприятием и расход ресурсов растет быстрее, чем производство продукции. Так вот, утверждается, что последняя единица продукции, которую произведет капиталист, – q_n . Именно при таком выпуске будет достигнут максимум прибыли.

Допустим, что бизнесмен произвел q_{n-1} единицу продукции. Затраты на ее производство меньше, чем выручка, значит, она принесет владельцу предприятия хоть и маленькую, но прибыль. Тем более ему принесут прибыль все предшествующие q_{n-1} единицы продукции. Видя, что $n-1$ единица продукции принесла ему прибыль, бизнесмен решает произвести еще один экземпляр продукции (q_n). Но здесь затраты на производство совпали с выручкой и прибыль нулевая. Бизнесмен понял, что все последующие единицы продукции принесут убытки, и прекратил увеличивать производство. Фирма достигла состояния равновесия.

Максимальную прибыль получим следующим образом. Если выпуск (q_n) умножим на рыночную цену, то получится общая выручка предприятия. Затем q_n нужно умножить на средние издержки, которые в нормальном случае при выпуске q_n ниже предельных – это общие за-

траты предприятия. Наконец, из общей выручки вы вычитаете общие затраты и получаете искомую максимальную прибыль.

Хочется обратить внимание на то, что модель равновесия, представленная на рис. 17.1, не является законченной моделью воспроизводства, так как судьба полученной капиталистом выручки и прибыли неизвестна. Воспроизводственный цикл не замыкается.

§ 3. Воспроизводство на уровне национального хозяйства

Рассмотрим сначала воспроизводство национального капитала с точки зрения марксистской теории. Эти вопросы мы уже обсуждали в главе 9.

При рассмотрении воспроизводства общественного капитала, в отличие от индивидуального, важна натуральная форма продукта. Различные товары неравнозначны по своему функциональному назначению. Одни служат лишь как средства производства, другие – только как предмет потребления. В связи с этим все общественное производство делится на два больших подразделения – производство средств производства и производство предметов потребления.

Для бесперебойного повторения процесса производства (воспроизводства) должны соблюдаться строгие пропорции выпуска многообразных товаров и услуг. Иными словами, необходимо обеспечение равновесия в общественном производстве между элементами стоимости общественного продукта, а также между его различными частями по натуральной (функциональной) форме, т.е. между двумя подразделениями общественного производства.

Пропорции между различными частями общественного продукта по стоимости и натуральной форме различны при простом и при расширенном воспроизводстве.

Возникает вопрос: установление каких пропорций необходимо для поддержания равновесия в общественном производстве? Эти пропорции демонстрирует структура общественного продукта:

$$I(c + v + m) \quad II(c + v + m),$$

где I – первое подразделение общественного производства, производство средств производства; II – второе подразделение общественного производства, производство предметов потребления; c – стоимость средств производства, перенесенная на продукт, постоянный капитал; v – переменный капитал; m – прибавочная стоимость.

Начнем с условий равновесия при простом воспроизводстве, которое всегда является моментом расширенного воспроизводства. При простом воспроизводстве часть продукта, эквивалентная m , потребляется самими капиталистическими предпринимателями. Продукция в размере Ic всегда реализуется в рамках самого первого подразделения общественного производства, поскольку по стоимости она равна потребленным средствам производства именно в этом подразделении, а в натуральном выражении состоит из средств производства. Соответственно, $II(v+m)$ реализуется в пределах второго подразделения. Его продукция по натуральной форме – предметы потребления, предназначенные для личного потребления. $I(v+m)$ не может найти сбыт в первом подразделении в силу своей натуральной формы: средства производства не могут войти в личное потребление ни рабочих, ни капиталистов. Ic не имеет спроса у производителей, капитал которых занят во втором подразделении, ибо они для производства нуждаются в средствах производства стоимостью Ic . В то же время рабочие, служащие и сами предприниматели первого подразделения предъявляют спрос на предметы потребления, по стоимости равные $I(v+m)$, которые они могут приобрести только во втором подразделении. Таким образом, поддержание равновесия (пропорциональности) общественного воспроизводства в неизменном масштабе диктует обмен чистого продукта первого подразделения на продукцию второго подразделения, эквивалентную фонду возмещения потребленных средств производства второго подразделения. Следовательно, главное условие равновесия при простом воспроизводстве: $I(v+m)=IIc$.

Производными выступают условия: а) средств производства должно быть произведено столько, сколько требуется для возмещения их в обоих подразделениях: $I(c+v+m)=Ic+IIc$; б) предметов потребления необходимо произвести столько, сколько могут приобрести рабочие и капиталисты в обоих подразделениях: $II(c+v+m)=I(v+m)+II(v+m)$. Следовательно, продукция первого подразделения должна быть равной фонду возмещения обоих подразделений, а продукция второго подразделения – чистому продукту общества.

Перейдем к расширенному воспроизводству. При расширенном воспроизводстве часть прибавочной стоимости обоих подразделений изымается из личного потребления предпринимателей. Она накапливается, выступает не как доход, а как капитал и используется для приобретения дополнительных средств производства и рабочей силы. Вновь вовлеченные в производство рабочие предъявляют соответствующий

спрос на предметы потребления. Следовательно, при расширенном воспроизводстве пропорции характеризуются следующими соотношениями: а) $I(v+m)$ должен быть больше Πc на величину дополнительных средств производства: $I(v+m) > \Pi c$; б) вся продукция первого подразделения должна быть больше фонда возмещения на величину накапливаемого в I и II подразделениях с: $I(c+v+m) > Ic + \Pi c$; в) весь национальный доход на ту же величину должен быть больше продукции второго подразделения: $\Pi(c+v+m) < I(v+m) + \Pi(v+m)$, так как часть национального дохода накапливается, а не потребляется. Соблюдение этих пропорций необходимо для нормального осуществления процесса расширенного воспроизводства.

Описанные модели общественного воспроизводства характеризуют абстрактную теорию реализации. Построение моделей предполагает ряд допущений: а) в моделях не учитывается, что часть средств производства – здания и сооружения, оборудование и другие, длительно служащие, орудия труда, в отличие от предметов труда, переносят свою стоимость на продукт на протяжении нескольких оборотов капитала; б) предполагается, что существует чистый капитализм при отсутствии других экономических укладов; в) отношение величин c и v принимается стабильным, цены – неизменными и равными стоимостям, норма прибавочной стоимости также считается постоянной; г) не учитывается изменение стоимости денег и не принимается во внимание внешняя торговля.

В маржиналистской теории модели статического равновесия были предложены экономистами Л. Вальрасом и В. Парето.

Л. Вальрасом была обоснована возможность достижения общего экономического равновесия в условиях совершенной конкуренции. Он доказал, что если все рынки (благ, труда, капитала) за исключением одного рынка (денег) находятся в равновесии, то в состоянии равновесия будет находиться и этот последний рынок. Модель общего экономического равновесия Л. Вальраса в микроэкономическом аспекте предполагает, что по каждому производственному ресурсу и по каждому виду продукта спрос и предложение уравниваются. С позиций макроэкономического подхода совокупный спрос должен равняться совокупному предложению. В формальном виде закон Л. Вальраса выражается то-

ждеством $\sum_{i=1}^{n+1} P_i S_i = \sum_{i=1}^{n+1} P_i D_i$, где $P_i S_i$ – предложение i -го товара в денежном

выражении; $P_i D_i$ – спрос i -го товара в денежном выражении; n – количество товара, а деньги выступают как $n+1$ товар.

Условие достижения общего экономического равновесия в условиях несовершенной конкуренции исследовал итальянский экономист В. Парето. Для определения оптимального состояния в экономике им был предложен критерий, базирующийся на понятии Парето-оптимальности и Парето-предпочтительности. На базе критерия Парето формируется модель общего экономического равновесия, предполагающая реализацию трех условий: а) оптимальность в потреблении, заключающаяся в эффективном распределении благ; б) оптимальность в производстве, обуславливающая технологическую эффективность использования экономических ресурсов; в) одновременная оптимальность в производстве и потреблении, связанная с достижением эффективной структуры выпускаемого продукта.

Перейдем теперь к рассмотрению динамического равновесия в экономике, которое осуществляется в течение длительного промежутка времени. Это долговременное, динамическое равновесие изучается с помощью моделей экономического роста. Маржиналистские модели роста делятся на модели неоклассической и кейнсианской школ.

Свое выражение рост находит в увеличении ВВП, возрастании экономической мощи страны. Таким образом, проблема роста является центральной задачей экономической системы. Теории экономического роста анализируют те его факторы и процессы, которые в состоянии обеспечить достаточно быстрое экономическое развитие.

Неоклассические модели экономического роста. В условиях совершенной конкуренции в соответствии с неоклассическими традициями факторам производства вменяется доля производимых ими продуктов и доходов. Исходя из этой посылки, для анализа экономического роста удобно использовать аппарат производственных функций.

Рассмотрим возможности производственной функции на простейшей двухфакторной модели. Производственная функция записывается так: $Y = A \cdot L^q \cdot K^{1-q}$, где Y – национальный продукт; L – труд; K – капитал всего общества; q – коэффициент эластичности ($q < 1$) (это степенной коэффициент, показывающий изменение объема продукции, если фактор производства изменяется на единицу); A – постоянный коэффициент (находится расчетным путем), определяющий вклад технического прогресса.

Первая проблема при заданных условиях такова: каким должно быть вознаграждение факторов производства в соответствии с неоклассически-

ми представлениями? Данная функция, по неоклассическим представлениям, должна иллюстрировать следующее: если объем используемого общественного капитала на одного рабочего возрастает, то растет также, но в меньшей степени продукт на одного рабочего (предельная производительность труда). Капитал и труд вознаграждаются на основе соответствующих предельных производительностей факторов. Вторая задача, решаемая на базе аппарата производственных функций, – это определение и выбор требуемой в данных конкретных макроэкономических условиях технологической комбинации факторов производства из множества возможных вариантов. Третья задача – это выявление доли качественного фактора, а именно научно-технического прогресса, в производстве и росте национального продукта. В 1928 г. Ч. Кобб и П. Дуглас на основе данных по обрабатывающей промышленности США за период 1899-1922 гг. представили функцию по данным временных рядов. Ее конкретный вид был таким: $P=1,01 \cdot L^{0,75} \cdot K^{0,25}$, где P – расчетный индекс производства; K – индекс основного капитала; L – индекс занятости.

Значительную роль в разработке моделей макроэкономического роста на базе аппарата производственных функций сыграл Р. Солоу. Модель Р. Солоу была посвящена росту американской экономики в 1909-1949 гг. По оценке Р. Солоу, более 80% роста производительности труда объяснялось техническим прогрессом, т.е. интенсивными факторами роста. Он показал, что из 2,9% роста реального ВНП за рассматриваемый период 0,32% были связаны с накоплением капитала, 1,09% – с увеличением затрат труда и 1,49% – с техническим прогрессом. Производительность труда росла на 1,81% в год, из которых 1,49% были получены за счет технического прогресса.

Кейнсианские модели макроэкономического роста. Согласно концепции Дж. Кейнса, для достижения равновесия в условиях полной занятости нужны дополнительные инвестиции, инициируемые государством. Дополнительные инвестиции вызывают производный спрос, который позволяет реализовать весь потенциально возможный объем национального продукта, тем самым обеспечив полную занятость.

Простейшей кейнсианской моделью роста является модель Е. Домара. В ее основу положено равенство денежного дохода (спроса) производственным мощностям (предложению). До Дж. Кейнса, как правило, экономисты рассматривали лишь предложение, принимая спрос за величину данную. Напротив, Дж. Кейнс сосредоточил внимание на спросе, считая предложение вторичным по отношению к нему.

Е. Домар пытается объединить обе составляющие и предлагает модель динамического равновесия, состоящую из трех уравнений: предложения, спроса и равновесного роста. Представим эти уравнения:

1) $\Delta Y_t^s = \delta \times \Delta K_t = \delta \times \Delta I_{t-1}$, где ΔY_t^s – прирост предложения в периоде t ; δ – производительность капитала ($\delta = Y/K$); ΔK_t – прирост капитала в периоде t , ΔI_{t-1} – прирост инвестиций в предыдущем периоде; 2) $\Delta Y_t^d = \frac{\Delta I_t}{s_y}$,

где ΔY_t^d – прирост спроса; s_y – предельная склонность к сбережению;

3) $\Delta Y_t^s = \Delta y^d \Rightarrow \delta \times s_y = \frac{\Delta I_t}{I_{t-1}}$.

Инвестиции в модели Е. Домара играют двойственную роль. С одной стороны, они способствуют росту дохода, а с другой – увеличивают производственные мощности. Так как инвестиции увеличивают производственные мощности, рост дохода должен быть достаточным, чтобы уравновесить увеличивающиеся производственные возможности страны, не допуская возникновения недозагрузки предприятий или высвобождения из производства избыточной рабочей силы. В конечном итоге делается вывод о постоянстве требуемого темпа экономического роста, который не достигается. Отсюда обосновывается необходимость проведения соответствующей государственной политики для поддержания динамического равновесия экономики.

Теоретические модели общественного воспроизводства используются при доказательстве возможности реализации общественного продукта. Они иллюстрируют основные условия экономического равновесия, но недостаточны для практических целей и требуют детализации, чтобы стать применимыми при прогнозировании и планировании экономического развития, исследовании структуры национального хозяйства и ее изменений, динамики капитала, материало- и энергоемкости производства, проблем занятости и внешнеэкономических связей.

В решении всех этих конкретных вопросов находят применение модели межотраслевого баланса (МОБ). Межотраслевой баланс считается эмпирическим развитием как теории воспроизводства К. Маркса, так и модели общего равновесия Л. Вальраса. Разработка проблем МОБ началась в СССР еще в 20-е гг. XX в. в связи с составлением балансов народного хозяйства. На Западе разработка МОБ связана с именем В. Леонтьева. В настоящее время этот метод положен в основу моделей МОБ, составляемых во многих капиталистических странах, а также в международных организациях в соответствии с системой национальных счетов, рекомендуемой ООН.

Модели МОБ охватывают весь процесс воспроизводства, включая производство, распределение, потребление и накопление ВВП. МОБ строится на предпосылках о двояком делении ВВП: по стоимости и по натуральной форме (рис. 17.2).

		Отрасли-потребители				Конечное потребление				Итого: ВВП по использованию
		1	2	3 ...	M					
Отрасли-производители	1	a_{11}	a_{12}	a_{13}	a_{1m}	C_1	I_1	G_1	X_1	Y_1
	2	a_{21}	a_{22}	a_{23}	a_{2m}	C_2	I_2	G_2	X_2	Y_2
	3	a_{31}	a_{32}	a_{33}	a_{3m}	II				
	...	I промежуточная стоимость								
	...									
	n	a_{n1}	a_{n2}	a_{n3}	a_{nm}	C_n	I_n	G_n	X_n	Y_n
Добавленная стоимость		W_1	W_2		W_m	IV перераспределение национального продукта				
		P_1	P_2	III	P_m					
Импорт		M_1	M_2		M_m	I + III				
Итого: ВВП по затратам		Y_1	Y_2		Y_m					

Рис. 17.2. Межотраслевой баланс

Примечания: 1. В I квадранте – $a_{11}, a_{12}, a_{13}, \dots$ (удельные коэффициенты). 2. Во II квадранте – C (личное потребление); I (инвестиции); G (гос. закупки); X (экспорт). 3. В III квадранте – W (зарплата); P (прибыль, процент, рента); M (импорт).

Типовая схема межотраслевого баланса представляет собой систему таблиц, характеризующих производство и выпуск продукции отря-

слями при использовании факторов производства. Межотраслевой баланс, совмещающий балансы производства и распределения продукции, позволяет рассматривать каждый показатель таблицы одновременно с двух сторон: как затраты и как поставки (имеются в виду взаимные поставки продукции отраслями материального производства именно для осуществления данного цикла производства).

В настоящее время разработка моделей МОБ достигла высокой степени детализации. Имеются разработки, выделяющие до полутысячи отраслей. До подобной степени дезагрегирования ВВП доведены модели МОБ, созданные в Японии. Все это позволяет использовать модели МОБ в целях анализа состояния экономики и прогнозирования ее развития.

§ 4. Расширенное воспроизводство в двухсекторной модели. Характеристики роста в странах евразийского капитализма

Показав в общих чертах марксистскую и маржиналистскую трактовки воспроизводства, изобразим этот процесс с помощью двухсекторной модели. Экономический рост может быть экстенсивным и интенсивным.

Экстенсивный экономический рост основан на простом тиражировании уже имеющихся производств без их качественного совершенствования. Интенсивный экономический рост – это рост системы на основе ее качественного совершенствования.

Рассмотрим сначала экстенсивный рост. На рис. 17.3 исходная ситуация в экономике представлена верхним графиком (шаг № 1). Видно, что в структуре экономики ресурснедостаточный сектор совпадает с пионерным (НВУπ). $EV\Pi$ – прибыль, которую получили капиталисты ресурсоизбыточного и ресурснедостаточного секторов после реализации своей продукции.

Какова дальнейшая судьба этой прибыли? Мы предположили, что у нас экстенсивный рост. Значит, прибыль будет инвестирована на строительство дополнительных предприятий. Но далее возникает вопрос. Эти новые предприятия будут базовыми или пионерными? Мы уже обсуждали процесс относительного сжатия пионерного сектора в рыночном хозяйстве. В рассматриваемом случае эта тенденция представлялась бы в том, что сумма инвестиций распределилась бы неравномерно между базовым и пионерным производствами. Большая часть пошла бы

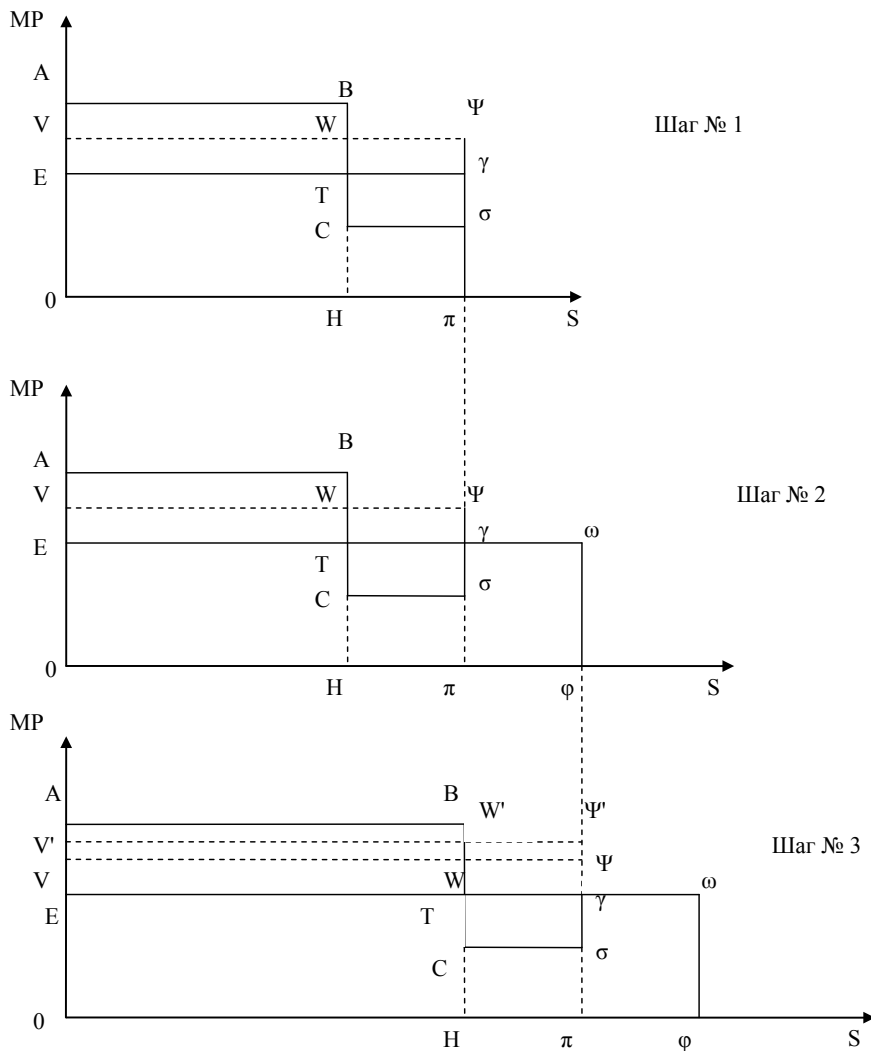


Рис. 17.3. Экстенсивный экономический рост в рыночной экономике

на строительство базовых предприятий, меньшая – пионерных. Однако давайте доведем эту ситуацию до крайности. Давайте предположим, что научно-технический прогресс проходит столь рисковую стадию, что в данных циклах воспроизводства никто не хочет открывать новые пионерные производства и вся прибыль $EV\Psi\gamma$ пошла бы на тиражирование базовых предприятий. Поэтому если мы посмотрим на график, соответствующий шагу № 2 на рис. 17.3, то фигура $\pi\omega\phi$ – это вложения в новые, строящиеся, предприятия, которые будут производить базовую

продукцию. Площадь прямоугольника $\pi\omega\phi$ равна площади прямоугольника $E\nu\Psi\gamma$ (шаг № 1). Фигура $E\nu\Psi\gamma$ во втором шаге – новая прибыль, полученная действующими предприятиями во втором цикле.

Шаг № 3. Прибыль, полученная на втором шаге ($E\nu\Psi\gamma$), трансформировалась в инвестиции в размере $\pi\omega\phi$. Инвестиционные проекты, осуществленные на втором шаге ($\pi\omega\phi$, шаг № 2), стали действующими предприятиями, и базовый сектор экономики (ОАВН) разросся (ОАВН, шаг № 3, > ОАВН, шаг № 2).

Так как пионерный сектор не изменился в масштабах, то его ресурсные потребности остались прежними ($CW\Psi\sigma$). При этом общая масса избыточных ресурсов в базовом секторе возрастет ($EABT$, шаг № 3, > $EABT$, шаг № 2). В результате общая масса прибыли у всех субъектов хозяйства выросла ($V'ABW'$). Следовательно, для поглощения возросшей массы этой прибыли необходимы возросшие инвестиции на четвертом шаге и последующих. Такое устойчивое возрастание инвестиционной активности в условиях капитализма невозможно. Здесь мы солидарны с кейнсианской школой. Поэтому мы считаем, что без вмешательства государства эффективный экономический рост, ориентированный на расширение базового сектора и относительное сжатие пионерного, воспроизводит постоянное перепроизводство и имеет низкие темпы.

Рассмотрим теперь интенсивный экономический рост, основанный на научно-техническом прогрессе. Действие научно-технического прогресса проявляется двояко. С одной стороны, отдельные субъекты пионерного сектора повышают продуктивность и а) переключаются в базовый сектор; б) повышают производительность у других субъектов базового сектора, которые потребляют продукты этих новых базовых производителей.

С другой стороны, пионерный сектор, развиваясь, поглощает новые инвестиции, за счет которых появляются новые субъекты – новаторы. Модель роста, базирующегося на научно-техническом прогрессе, представлена на рис. 17.4.

Шаг № 1 на рис. 17.4 не отличается от шага № 1 на рис. 17.3.

Шаг № 2. Прибыль, полученная субъектами системы на первом шаге ($E\nu\Psi\gamma$, шаг № 1), инвестируется на шаге № 2 ($\pi\omega\phi$, шаг № 2). Однако в отличие от экстенсивного роста, где все инвестиции были направлены на тиражирование базовых производств, здесь только половина прибыли инвестируется в новые базовые производства ($\pi\theta\chi$). Вторая же половина расходуется на создание новых пионерных субъектов ($\chi\theta\omega\phi$).

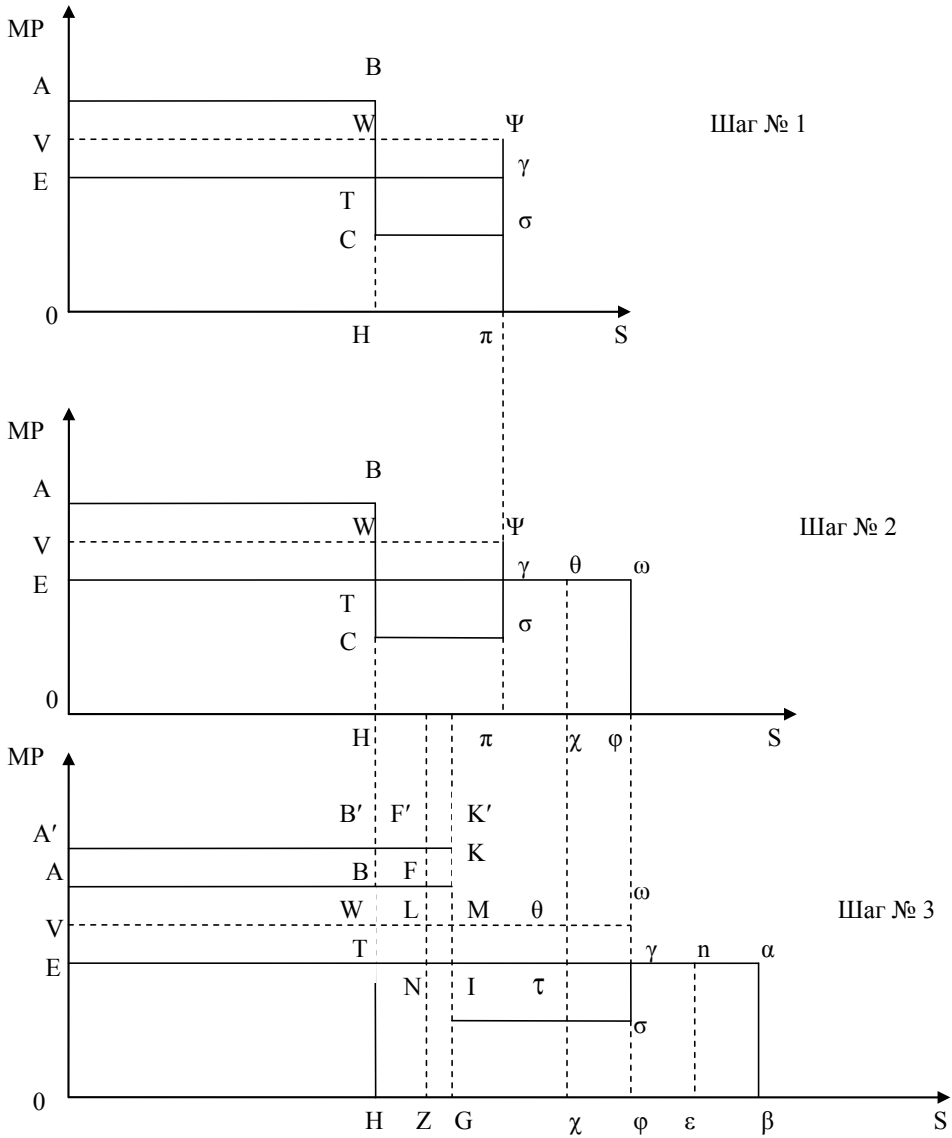


Рис. 17.4. Интенсивный экономический рост в рыночной экономике

Предположение, что вся прибыль хозяйственной системы инвестируется в пионерный сектор, мы считаем нереальным для условий капитализма.

Шаг № 3. На шаге № 3 инвестиции, вложенные в предприятия базового сектора ($\pi\gamma\theta\chi$, шаг № 2), вписываются в базовый сектор эконо-

мики как достроенные полноценные предприятия (НBFZ). Тем самым, базовый сектор расширился.

Однако это элемент экстенсивного экономического роста. Интенсивная составляющая роста начинается с того, что часть субъектов пионерного сектора увеличила производительность и по стоимости результатов они сравнялись с предприятиями базового сектора (ZFKG).

То есть пионерный сектор сократился на соответствующую величину. Кроме того, прежние и новые субъекты базового сектора, расположенные на отрезке OG, в рассматриваемый период потребляют новую высокотехнологичную продукцию ZFKG и повышают свою производительность до уровня A'K'. При этом уровень издержек (EI) остается прежним. Наконец, новый фрагмент пионерного сектора, возникший на шаге № 2 ($\chi\theta\omega\phi$), на шаге № 3 не просто поглощает ресурсы, а начинает давать отдачу ($\chi\tau\sigma\phi$).

В результате избыточные ресурсы базового сектора возросли на величину ТВ'К'Г. Однако это приращение компенсировалось ростом недостатка ресурсов в пионерном секторе на величину $\tau\theta\omega\sigma$. Если предположить, что $ТВ'К'Г = \tau\theta\omega\sigma$, то линия V ω (шаг № 3) останется на том же уровне, что и V Ψ (шаг № 2).

При этом сумма инвестиций ($\phi\gamma\alpha\beta$), потребная для поглощения всей прибыли (EV $\omega\gamma$), все равно возрастет, так как EV $\omega\gamma$ (шаг № 3) > EV $\Psi\gamma$ (шаг № 2). Но если учесть, что количество экономических субъектов в системе стало больше, то уровень перепроизводства не увеличится.

Таким образом, в условиях рынка, чем ниже отдача от пионерного сектора и больше затраты на него, тем ниже перепроизводство и, следовательно, больше предпосылок для ускорения темпов экономического роста.

Исходя из того факта, что двухсекторная модель является синтезом марксизма и маржинализма, полагаем, что расчеты, выполненные на основе неоклассической двухфакторной агрегированной производственной функции Кобба–Дугласа, могут подтверждать достижение экономического роста в системе, а также позволяют делать выводы о типе экономического роста. Сопоставимость модели Кобба–Дугласа и двухсекторной модели обеспечивается следующими положениями: а) в представленных моделях используются два основных производственных фактора – труд (рабочая сила) и капитал; б) параметр технического прогресса в функции Кобба–Дугласа напрямую связан с наличием в экономической системе

двух секторов (базового и пионерного), согласно двухсекторной модели. Мы помним, что пионерный сектор производит пионерный и даже инновационный продукт, используя современные высокие технологии, значит, параметр технического прогресса (параметр А) непосредственно отражает использование таких технологий в системе.

Проведем эмпирический анализ функции Кобба–Дугласа для стран евразийского пространства с целью выявления значимости основных факторов производства и их влияния на производство национального продукта с использованием эконометрических расчетов. В качестве рассматриваемых стран были представлены Япония, Республика Корея, Сингапур и Индонезия. Для Республики Корея, Сингапура и Индонезии рассматривался период 1991-2013 гг., для Японии – период 1975-2013 гг. Проводился анализ полученной функции по следующим параметрам: а) степень однородности полученной функции; б) средняя фондоотдача; в) средняя производительность труда; г) коэффициент эластичности масштаба производства.

Функция Кобба–Дугласа по Японии имеет вид $Y=0,32K^{1,017}*L^{1,040}$, по Индонезии – $Y=0,00002808K^{0,69}*L^{1,05}$, по Сингапуру – $Y=0,0019K^{0,39}*L^{1,50}$, по Республике Корея $Y=0,33K^{0,850}*L^{1,569}$.

Сделаем обобщающие выводы по анализу производственной функции Кобба–Дугласа в ряде стран евразийского пространства.

1. В большинстве рассматриваемых стран имеет место преимущественно фондосберегающий (экстенсивный) экономический рост (Индонезия, Сингапур и Республика Корея). Это говорит о том, что для увеличения ВВП и сохранения текущих темпов экономического роста необходимо увеличивать в большей степени использование трудовых ресурсов и в меньшей степени – капитал. Например, в Сингапуре эластичность производственной функции по фондам меньше эластичности производственной функции по труду на 65%. А предельная норма замещения факторов производства показывает, что каждая единица труда может заменить 3,79 единиц капитала.

2. Если рассматривать такие параметры, как средняя фондоотдача и средняя производительность труда, то из проведенного анализа видно, что в большинстве стран (кроме Японии) средняя фондоотдача уменьшается с увеличением капитала. Из этого можно сделать вывод, что каждый новый прирост капитала дает в среднем все меньший прирост ВВП и с ростом капитала эффективность его использования снижается.

3. Что касается средней производительности труда, то наблюдается противоположная картина. С каждым приростом численности трудовых ресурсов средняя производительность труда возрастает. Условно говоря, каждый новый рабочий приносит больше валового продукта, чем предыдущий. Это еще раз подтверждает положение о том, что в данный момент в большинстве рассматриваемых евразийских стран наблюдается недозагруженность по такому фактору, как труд, и для сохранения экономического роста необходимо увеличение занятости в экономике.

4. Необходимо также отметить чрезвычайно малое значение коэффициента технического прогресса для Сингапура (0,0019) и еще более незначительное значение для Индонезии (0,00002808), что может свидетельствовать о наличии в системе незначительного пионерного сектора. Помимо этого, малые значения коэффициента технического прогресса указывают на то, что даже при большом приросте труда и капитала изменение ВВП будет незначительным.

5. Высокие значения технического прогресса наблюдаются в Японии (0,32) и Республике Корея (0,33). Это говорит о том, что в настоящий момент технический прогресс играет значительную роль в росте ВВП данных стран, соответственно, в экономиках этих стран функционирует достаточно эффективный пионерный сектор.

6. Анализ показателей на основании проведенного исследования функции Кобба–Дугласа по Японии показывает, что увеличение объемов и капитала и труда приводит к увеличению средней фондоотдачи и средней производительности труда. Это свидетельствует о рациональном использовании основных факторов производства. Показатель эластичности масштаба производства является одним из наибольших среди рассматриваемых стран, что говорит о том, что темпы экономического роста Японии весьма высоки и ВВП растет более высокими темпами, чем труд и капитал. Кроме того, предельная норма замещения факторов производства близка к единице, что указывает на то, что труд и капитал взаимозаменяемы.

Считаем, что проведенный анализ, объединяющий двухсекторную модель и производственную функцию Кобба–Дугласа для стран евразийского пространства позволяет выделить две группы стран: а) в первую группу войдут Япония и Республика Корея как страны-лидеры; б) во вторую группу войдут Индонезия и Сингапур, которые показывают более худшие результаты роста ВВП при не всегда эффективном использовании труда и капитала.

Обращаясь к двухсекторной модели на основе анализа производственных функций стран евразийского пространства, можно сделать однозначный вывод, что Япония как страна-лидер по большинству макропараметров доказывает наше предположение о наличии в этой стране конкурентоспособного пионерного сектора. Об используемых в стране передовых технологиях свидетельствует коэффициент технологического прогресса, равный 0,32. В Корее данный коэффициент (0,33) сопоставим с Японией, однако другие параметры отличаются более низкими значениями, например невысокий коэффициент использования капитала (0,850), что свидетельствует о преобладании фондосберегающего (экстенсивного) экономического роста.

§ 5. Особенности евразийского экономического цикла

Рыночные хозяйственные системы евразийского типа на индустриальной стадии разделения труда демонстрируют ряд характерных черт, которые обуславливают особенности цикла перепроизводства. К таким чертам следует отнести следующие.

1. Направляющая функция государства в сфере развития частного сектора, о чем уже неоднократно писалось выше. Государство определяет направления развития путем планирования, поддержки стратегически важных отраслей, компаний, бизнес-групп. Такой тип государства стал определяться как «государство, ориентированное на (экономическое) развитие», или «государство развития» (*developmental state*).

2. В хозяйственной системе евразийского типа доминирующие позиции занимают диверсифицированные бизнес-группы. Они включают крупные корпорации и предприятия среднего бизнеса (в том числе, на основе «сетевых» связей). Так, в Японии к концу 1960-х гг. три крупнейшие бизнес-группы контролировали 40% активов корпораций первого класса. Эти корпорации обеспечивали 28-30% ВВП и на основе субподряда образовывали сетевую форму организации с предприятиями среднего бизнеса. В свою очередь, последние обеспечивали 50% выпуска промышленной продукции и занятость $\frac{2}{3}$ трудовых ресурсов Японии. Результатом подобного доминирования бизнес-групп в хозяйственной системе является конвертация специфического риска отдельного предприятия в систематический риск хозяйства. Контроль бизнес-группы над большим числом компаний повышает риск того, что одна и та же ошибка будет совершена всеми участниками группы одновременно.

В связи с этим специфические риски отдельной бизнес-группы распространяются на всю хозяйственную систему. Таким образом, отличительной особенностью евразийского экономического цикла становится обусловленность эндогенных колебаний конъюнктуры специфическими рисками бизнес-групп.

По структуре собственности и системе контроля, приоритетным целям и практике менеджмента евразийские бизнес-группы существенно отличаются от крупных компаний западного типа. В последних собственность, как правило, расплывлена между большим количеством акционеров, для каждого из которых главная цель – максимизация прибыли и рыночной стоимости фирмы. В крупной евразийской корпорации, напротив, наблюдается высокая концентрация собственности и контроля. Управление тесно переплетается с собственностью. Механизмы корпоративного управления либо не работают вообще, либо могут быть задействованы в незначительной степени.

Максимизация дивидендов и рыночной стоимости уступает приоритет иным целям: стабильности, расширению бизнес-группы, повышению доли рынка и усилению своего влияния одновременно во многих отраслях экономики. Следует отметить аффилированность большинства евразийских бизнес-групп и бюрократического аппарата.

3. Особенности евразийского цикла порождаются специфическим типом финансирования бизнес-групп. Основным источником привлеченных финансовых средств традиционно служат банковские кредиты, а не рынок капитала. Причем преобладают кредиты аффилированным компаниям, или «кредиты, основанные на связях»: значительная часть кредитов предоставляется компаниям, либо принадлежащим к той же бизнес-группе, что и банк, либо тесно с ним связанным посредством личной унии, акционерной собственности и т.д. Другая особенность – существенная роль кредитования, осуществляемого под контролем государства, или так называемых «направляемых кредитов».

4. Основу отношений труда и капитала в крупных евразийских компаниях, как отмечалось, во многом определяют такие понятия, как «корпорация-семья», «лояльность», «гармония внутри организации», что означает наличие у компании ответственности за стабильность найма и внимание к качеству повседневной жизни сотрудников.

5. Развитие евразийского пионерного сектора на индустриальной стадии происходит в рамках модели привлечения прямых иностранных инвестиций (Тайвань, Сингапур, Гонконг и др.) или модели импорта тех-

нологий (Япония, Южная Корея). Таким образом, повышается уровень зависимости экономического цикла от экзогенных факторов.

Рассмотрим экономический цикл евразийской хозяйственной системы рыночного типа с помощью двухсекторной модели¹.

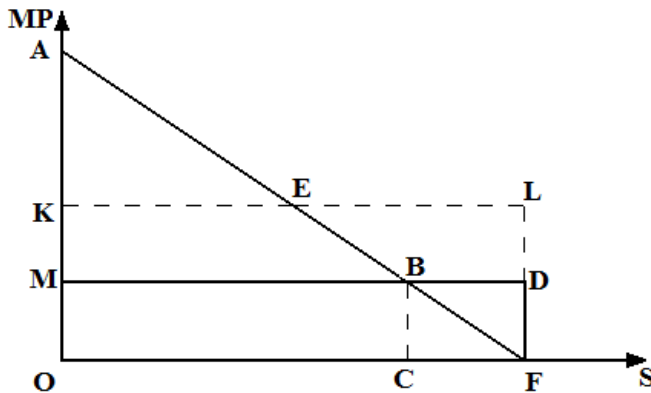


Рис. 17.5. Соотношение секторов экономики

Модель рыночной хозяйственной системы, представленная на рис. 17.5, не обнаруживает никаких признаков перепроизводства и вообще цикла: нехватка ресурсов в размере BDF, суммированная с прибылью субъектов MKLD, равна избыточным ресурсам системы MAB. Поэтому продукт полностью реализован.

Следовательно, цикл перепроизводства, присущий рыночному хозяйству, порождается непосредственно не структурой, а институтами рынка. Чтобы изобразить и исследовать цикл перепроизводства посредством двухсекторной модели, необходимо представить ее в динамической форме. Для этого примем некоторые упрощающие условия: прибыль в размере MKLD (см. рис. 17.5) тождественна сбережениям. Это означает, что сбережения делают только капиталисты и прибыль они только инвестируют* (от личного потребления капиталистов мы

¹ Миропольский Д.Ю. Рынок и план в условиях глобальной нестабильности // Государство и рынок: механизмы взаимодействия в условиях глобальной нестабильности экономических систем / Под ред. д-ра экон. наук, проф. Д.Ю. Миропольского, д-ра экон. наук, проф. С.А. Дятлова. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2014. – С. 6-20.

* Под инвестициями мы понимаем реальные капиталовложения.

отвлекаемся). Тогда получается, что физическим наполнителем прямоугольника MKLD являются средства производства, необходимые для осуществления инвестиционных проектов.

В динамическом плане средства производства для инвестиций, произведенных в данный период (t), оплачиваются сбережениями предшествующего периода ($t - 1$). А сбережения данного периода откладываются для покупки средств производства следующего периода ($t + 1$). Если предположить, что на рис. 17.5 изображена счастливая ситуация, когда прибыль равна сбережениям и инвестициям и, соответственно, нет перепроизводства, то прямоугольник MKLD – это деньги, отложенные для инвестирования в следующем цикле воспроизводства.

К особенностям евразийского цикла перепроизводства следует отнести практически полное выполнение рассмотренных предпосылок. Догоняющее развитие евразийского типа так или иначе возлагало определенные координирующие функции на бизнес-группы. В сложившихся условиях для бизнес-группы рост становится приоритетной целью, а текущая выгода владельца – второстепенной. В результате в течение длительного периода времени наблюдается отказ акционеров групп от высоких дивидендов в пользу инвестиций. Таким образом, можно справедливо допустить, что евразийские бизнесмены намереваются всю полученную в период времени t прибыль вложить в инвестиционные проекты в периоде времени $t + 1$.

Возникает вопрос, в какой сектор экономики они вложатся – в ресурсоизбыточный или ресурсонедостаточный? Думается, что в сбалансированной, спокойной ситуации большая часть инвестиций пойдет в ресурсоизбыточный сектор. Там производятся базовые продукты, изготовление которых сулит стабильную прибыль. Представим для простоты, что в ресурсоизбыточный сектор ушла не подавляющая доля инвестиций, а все инвестиции.

Тогда через определенное время мы получаем следующий результат (рис. 17.6).

На рис. 17.6 видно, что инвестирование в ресурсоизбыточный сектор привело к его расширению на величину $O''A''A'O'$ (рис. 17.6b). В то же время отсутствие инвестиций в ресурсонедостаточный сектор вызвало его сжатие в размере $F''D''D'F'$ (рис. 17.6a). Сжатие ресурсонедостаточного сектора произошло потому, что ряд пионерных производств, расположенных здесь, перекочевали в ресурсоизбыточный сектор, став

базовыми, прибыльными и дополнительно расширив, тем самым, ресурсоизбыточный сектор. Расширение ресурсоизбыточного и сжатие ресурсонедостаточного секторов привели к росту нормы прибыли (прямоугольник $M''K''L''D''$ выше, чем прямоугольник $M'K'L'D'$).

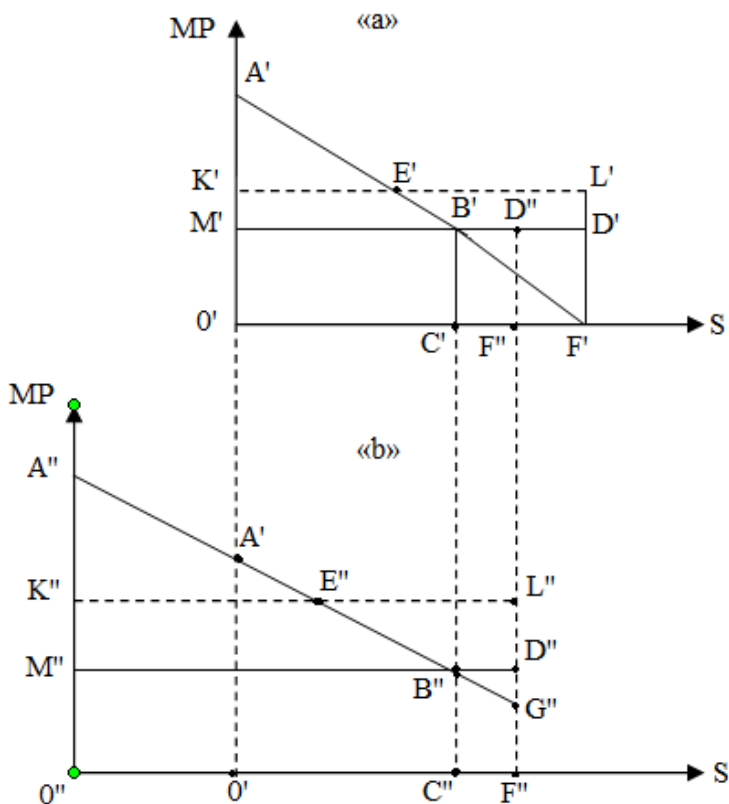


Рис. 17.6. Инвестирование в ресурсоизбыточный сектор

Получается, что на данном этапе развертывания цикла перепроизводства на единицу инвестиций приходится возрастающая прибыль. Это вызывает ажиотажный спрос на инвестиции – фаза оживления экономики переходит в фазу бума (рис. 17.7).

Ажиотаж побуждает инвестировать не только собственные, но и заемные средства. Именно здесь к развертыванию цикла подключается денежно-кредитная система и начинает формироваться фиктивный спрос на товары, не подкрепленный реальными сбережениями.

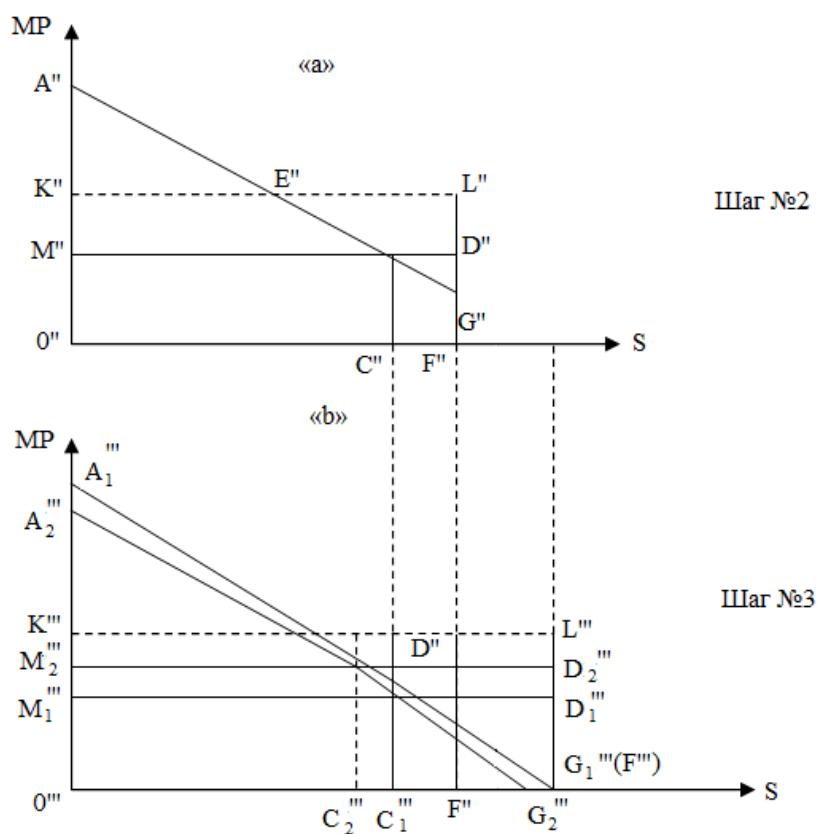


Рис. 17.7. Ажиотажный спрос на инвестиции

На рис. 17.7 показаны последствия ажиотажного спроса на инвестиции. Во-первых, инвесторы, впад в эйфорическое состояние, теряют осторожность и начинают инвестировать в ресурснедостаточный сектор. Для наглядности мы предполагаем, что инвестиции в ресурсоизбыточный сектор стали нулевыми, все инвестиции идут в ресурснедостаточный сектор и он возрос на величину $F''D''D_2'''G_1'''$ (рис. 17.7b).

Во-вторых, хаотическое инвестирование как в ресурсоизбыточный, так и в ресурснедостаточный секторы порождает эффекты несопряженности и узкие места в экономике. Узкие места, в свою очередь, ведут: а) к росту издержек системы (линия $M_1'''D_1'''$ смещается в положение $M_2'''D_2'''$); б) к снижению выпуска (линия $A_1'''G_1'''$ смещается в положение $A_2'''G_2'''$). Оба эффекта (расширение ресурснедостаточного сектора и изменение соотношения затрат и результатов) приводят к сни-

жению нормы прибыли (высота прямоугольника $M_2'''K'''L'''D_2'''$ меньше высоты прямоугольника $M''K''L''D''$). Возникает обратная ситуация: прибыль на единицу инвестиций начинает падать. Инвесторы, ожидавшие возрастания прибыли, получают стресс и впадают в панику. Инвестиции начинают сокращаться и становятся меньше сбережений.

Если инвестиции меньше сбережений, часть инвестиционных товаров не может быть реализована и начинается сокращение их производства. Увольнение, вследствие этого, наемных работников, в свою очередь, вызывает сокращение спроса на товары народного потребления.

Спад усиливается тем, что существенная часть спроса на инвестиции оказалась фиктивной и незадачливые инвесторы не могут вернуть деньги, взятые в долг. Банковский кредит тоже сжимается. А сжатие кредита, в свою очередь, дополнительно осложняет оборот для бизнесменов, которые не могут сбыть товар.

Особенности евразийского цикла перепроизводства проявляются в следующем:

– во-первых, подключаются механизмы поддержки как со стороны государства, так и со стороны заинтересованной бизнес-группы;

– во-вторых, реализация патерналистской модели отношений труда и капитала в корпорациях, аффилированных бизнес-группам, приводит к тому, что в условиях циклических колебаний занятость в ресурснедостаточном секторе сокращается незначительно (он полностью состоит из названных корпораций). Напротив, значительный рост безработицы происходит в базовом секторе.

На рис. 17.8 изображено кризисное падение производства.

Перемещение линии $A_2'''G_2'''$ в положение $A_3'''G_3'''$ (рис. 17.8a) отображает падение выпуска в стоимостном выражении вследствие сокращения спроса.

Предприниматели, стремясь втиснуться в падающий спрос, запускают режим экономии, т.е. сокращают загрузку мощностей и увольняют лиц наемного труда. Происходит выбраковка неэффективных по рыночным критериям субъектов экономики. Эти процессы отражены сдвигом линии $M_2'''D_2'''$ в положение $M_3'''D_3'''$ (рис. 17.8a).

Низшая точка падения производства отображена на рис. 17.8b, когда выпуск сосредотачивается на предприятиях, изготавливающих самую необходимую продукцию. Что касается прибыли ($M_3''''K''''L''''D_3''''$), то по отношению к действующим мощностям она есть, но по отношению

к докризисному уровню задействованных мощностей ($O'''M_2'''D_2'''F'''$, рис. 17.8a) она либо близка к нулю, либо отрицательна. Низшая точка падения производства, представленная на рис. 17.8b, означает, что на отрезке $G_3'''G_2'''$ (рис. 17.8a) теперь располагаются разорившиеся предприятия. Если следовать двухсекторной модели формально, то это только предприятия ресурснедостаточного сектора. И действительно, во время кризиса основная масса разорившихся субъектов – представители ресурснедостаточного сектора. Однако лишь основная масса, но не вся. На отрезке $G_3'''G_2'''$ находятся также ресурсоизбыточные субъекты, спрос на продукцию которых резко упал.

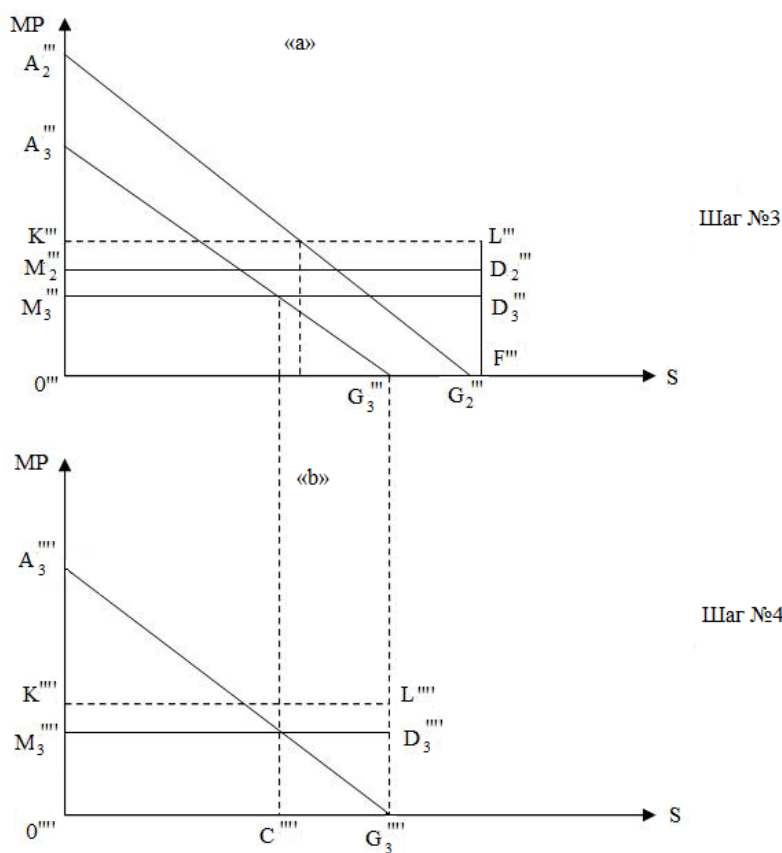


Рис. 17.8. Кризисное падение производства

Среди обанкротившихся предприятий есть те, кто отбракован вследствие неэффективности, но есть и вполне эффективные, которые

погибли просто потому, что сократился совокупный спрос. Эти безвинные жертвы кризиса представляют собой весьма лакомый объект помещения капитала. Поэтому следующее вслед за кризисом оживление наступает тогда, когда уцелевшие бизнесмены накапливают деньги, оправляются от шока и начинают постепенно приобретать и запускать замершие эффективные предприятия.

Итогом этого циклического движения капитала в нормальном случае является выход экономики на уровень более высокий, чем до кризиса. Докризисный уровень выпуска был равен площади треугольника $O'A'F'$ (см. рис. 17.6). Максимальное производство в период бума достигает уровня $O'''A_1'''G_1'''$ (см. рис. 17.7b). А производство же на стадии посткризисного оживления, еще не перешедшего в болезненный ажиотаж, больше величины $O'A'F'$, но меньше $O'''A_1'''G_1'''$.

Больше $O'A'F'$ потому, что часть новых предприятий, возникших во время бума (как ресурсоизбыточных, так и ресурсонедостаточных), эффективны и они либо не разоряются во время кризиса, либо покупаются и запускаются во время оживления.

Меньше $O'''A_1'''G_1'''$ потому, что часть вновь созданных и старых предприятий неэффективна, не вписываются в сложившиеся пропорции воспроизводства и поэтому отбракованы.

Представленная выше модель цикла является эндогенной. Цикл порождает институты самого рынка, а не внешние факторы. Данная модель описывает циклические колебания евразийских хозяйств рыночного типа в период с 1945 г. до момента их переориентации на экспортно-импортную модель развития. Например, для Японии – это период 1945-1965 гг., для Южной Кореи, Гонконга, Сингапура, Тайваня, Таиланда, Малайзии – до начала 1970-х гг.

Экзогенную модель цикла перепроизводства можно сформулировать, рассмотрев кризис периода 1974-1975 гг. В рассматриваемый период индустриальное воспроизводство евразийского типа было ориентировано на импорт ресурсов (минерального сырья и нефти) и экспорт продукции тяжелой промышленности. Экзогенная модель предполагает воздействие на экономику внешнего «шока», чем и явилось четырехкратное повышение цен на нефть.

На рис. 17.9а показано, что увеличение цен на ресурсы обусловило рост издержек системы. Оно отражается смещением линии $M_3'''D_3'''$ в положение $M_2'''D_2'''$. Норма прибыли хозяйствующих субъектов сокращается до размеров прямоугольника $K'''L'''D_2'''M_2'''$.

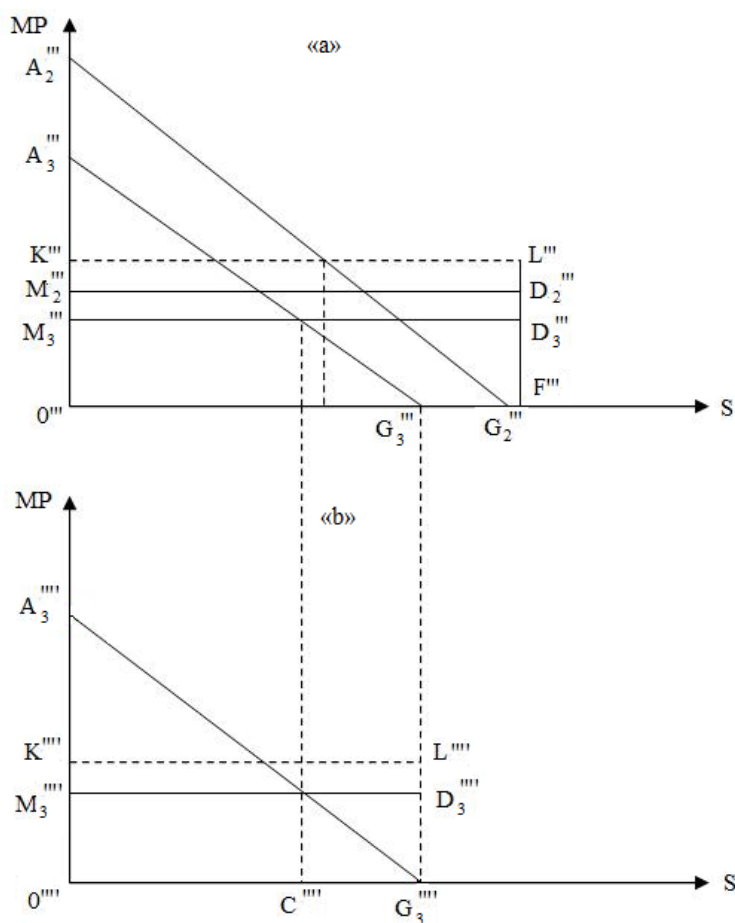


Рис. 17.9. Рост издержек и падение производства в результате действия экзогенного шока

Снижение объема прибыли с уровня прямоугольника $K'''L'''D_3'''M_3'''$ до уровня $K''''L''''D_3''''M_3''''$ приводит к уже описанному выше эффекту: инвестиции становятся меньше сбережений. В результате объем совокупного выпуска базового и пионерного секторов снижается до уровня треугольника $O''''A_3''''G_3''''$ (рис. 17.9b).

Согласно данным Всемирного банка, в период энергетического кризиса падение индекса ВВП в среднем для Японии, Южной Кореи, Гонконга, Сингапура, Тайваня, Таиланда, Малайзии составило 1,3%. Следует обратить внимание на значительное сокращение ресурснедостаточного сектора и меньшую глубину спада ресурсоизбыточного.

В нижней точке спада среднеотраслевое сокращение производства достигало 20-23%. Производство ресурснедостаточного или пионерного продукта сосредотачивалось в отраслях обрабатывающей промышленности, которые сократили выпуск на 40%.

Структуру евразийской хозяйственной системы на индустриальной стадии разделения труда определяют ресурсоемкие отрасли. В условиях «внешнего вызова» со стороны рынка ресурсов подобная структура экономики блокирует спрос частного сектора на инвестиции. Таким образом, для преодоления кризиса перепроизводства требуется трансформация структуры экономики, но и она требует инвестиций.

Особенность евразийского цикла перепроизводства экзогенного типа заключается в том, что смена фазы кризиса оживлением происходит в результате государственного вмешательства в инвестиционный процесс путем формирования инвестиционного спроса в ресурснедостаточном секторе (рис. 17.10).

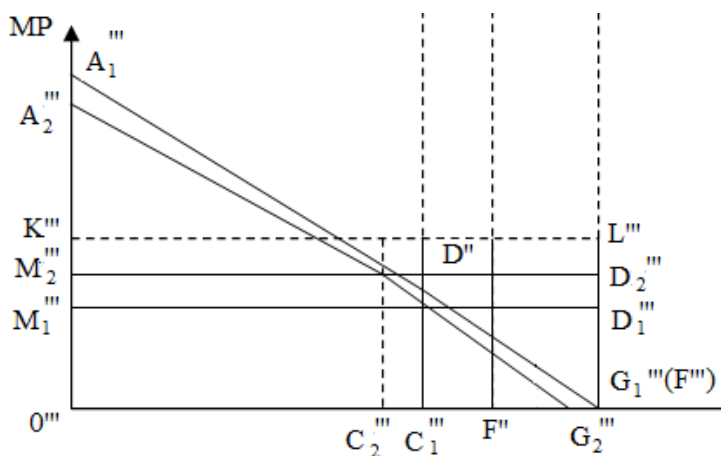


Рис. 17.10. Государственное регулирование экзогенного цикла

Следует отметить, что государство инвестирует с целью обновления пионерного сектора. Первый шаг – финансирование НИОКР в сфере ресурсосбережения. Например, в Японии доля государственных расходов в данной области к 1980 г. увеличилась до 3% ВВП. Таким образом, пионерный сектор расширяется с F'' до G_2''' . Внедрение ресурсосберегающих технологий позволяет снизить издержки хозяйственной системы до уровня $M_1'''D_1'''$. Норма прибыли хозяйствующих субъектов увеличивается до размеров прямоугольника $K'''L'''D_1'''M_1'''$. Увеличение

прибыли стимулирует инвестиционный спрос частного сектора. Расширяется производство в базовом и пионерном секторах, что иллюстрируется смещением линии предельного продукта производства в положение $A_1'''G_1'''$ – наблюдается экономический подъем (см. рис. 17.10).

Механизм перехода евразийской экономики к фазам бума и кризиса перепроизводства следующий. Государственные инвестиции в пионерный сектор сопровождаются формированием определенной доли государственной собственности. «Государство развития» переходит к программе приватизации этих активов. Хозяйствующие субъекты частного сектора в лице бизнес-групп предъявляют спрос на данные активы. С другой стороны, эти же субъекты увеличивают инвестиции в расширение производства. Собственных ресурсов для достижения указанных целей недостаточно, им приходится прибегнуть к кредиту. В результате, во-первых, формируется фиктивный спрос на инвестиции, который превышает реальные сбережения. Во-вторых, часть этих инвестиций направляется в ресурснедостаточный сектор, так как именно там сосредоточены государственные активы. Результат – рост риска и увеличение издержек по привлечению капитала. Следствие – удорожание инвестиций, повышение издержек системы в целом, снижение нормы прибыли и сокращение инвестиционного спроса. Таким образом, потребляемый продукт оказывается ниже производимого продукта. Евразийская экономика рыночного типа вступает в фазу кризиса перепроизводства.

ГЛАВА 18. ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ, КРЕДИТ И ФИНАНСЫ В РЫНОЧНОМ ХОЗЯЙСТВЕ ЕВРАЗИЙСКОГО ТИПА

§ 1. Деньги

В рыночной экономике деньги – товар особого рода, выполняющий роль всеобщего эквивалента при обмене товаров, продукт стихийного развития обмена и форм стоимости. Деньги – экономическая категория товарного производства, всеобщий стоимостный эквивалент. К. Маркс в своих исследованиях отводит значительную роль деньгам, поскольку они выражают затраты общественного труда, воплощенного в товаре, и на этой основе обеспечивают их обмениваемость. К. Маркс выделял потребительную и меновую стоимости товара. Деньги служат формой проявления стоимости, абстрактного общественного труда, воплощен-

ного в товаре. Тем самым деньги приобрели способность обмениваться на все другие товары. Деньги, по мнению К. Маркса, имеют прямую и обратную связь с воспроизводством товаров, стимулируя или затрудняя его ход. Таким образом, К. Маркс обосновал и развил теорию денег, исходя из трудовой теории стоимости. Определяя деньги как всеобщий эквивалент и всеобщее воплощение абстрактного общественного труда, он выделил функции денег. В развитом товарном хозяйстве деньги выполняют пять функций: меры стоимости, средства обращения, средства накопления, средства платежа и мировых денег.

В теоретических конструкциях маржиналистов деньги имеют собственную ценность, в связи с этим могут оказывать существенное влияние на все параметры деятельности хозяйствующих субъектов, особенно на уровень цен.

С развитием капитализма система денежных отношений становится всего лишь моментом, особым структурным образованием более развитого общественного движения – кругооборота капитала. Товарно-денежное обращение из условия возникновения капитала становится собственным продуктом его жизнедеятельности. Совершенствование механизма денежного обращения, придание ему формы, адекватной природе капитала, идет по линии развития кредитных орудий обращения. Их функционирование не имеет границ, свойственных обращению полноценных и бумажных денег.

Денежно-кредитные отношения товаровладельцев, возникающие еще в процессе простого товарного обращения на аграрной стадии развития при выполнении деньгами функции средства платежа, претерпевают значительную эволюцию. Усложняются и кредитные инструменты, опосредствующие это товарное обращение. С развитием капиталистического способа производства вексельное обращение, опирающееся на товарное обращение, становится, в свою очередь, основой более развитых форм кредитных орудий обращения (банкнот, чеков), функционирование которых неразрывно связано с деятельностью капиталистических банков. Общественная значимость кредитных инструментов возрастает, расширяется сфера их обращения. Кредитные деньги, вырастающие из функции средства платежа, и кредит в целом вытесняют другие формы денег из обращения.

Отмена золотого стандарта в 1973 г. упразднила фиксированную государством связь денег со стандартным количеством золота и пере-

вела взаимоотношения бумажных денег с золотом на рыночную основу. Создание системы денежного обращения, отвечающей требованиям капитала в развитой индустриальной экономике, зависело от ликвидации жестких ограничений, которые накладывала система золотого стандарта на функционирование кредитной системы. При свободной плавающей валюте механизм денежной эмиссии должен быть более восприимчивым к изменениям рынков и экономической конъюнктуры в целом.

Основными методами замещения наличных денег в обращении в эпоху индустриального капитализма становились чекооборот и жирооборот. При чековом обращении получатель платежа сдает чек на инкассо в банк-корреспондент, который пересылает его в банк плательщика. В конечном итоге требующаяся сумма списывается со счета и переводится в банк получателя. Платеж в системе жирооборота осуществляется путем перевода денежных средств со счета плательщика на счет получателя в расчетном центре жиросистемы. Различие двух основных форм безналичного расчета проявляется в средней величине осуществляемых через них платежей: при жирообороте последняя обычно значительно выше, чем при чекообороте. Этот факт не отменяет единства самого принципа осуществления платежей в безналичной форме, а именно простого изменения записей по банковским счетам.

§ 2. Капитал, приносящий проценты

Кругооборот промышленного капитала сопровождается временным высвобождением капитала в денежной форме.

В первую очередь, временно свободными оказываются средства, связанные с амортизацией основного капитала. Время, в течение которого амортизационный фонд накапливается, составляет несколько лет. В течение этого времени неиспользуемые деньги могут быть переданы на определенное время и на определенных условиях другому капиталисту. Временно свободные денежные средства образуются также в связи с капитализацией прибыли. Чтобы применить прибыль как капитал, ее надо накопить. В течение этого времени прибыль находится в денежной форме и может быть превращена в ссудный капитал. Необходимость подобного использования высвобожденных средств объясняется тем, что капитал, высвободившийся из кругооборота, перестает возрастать. При этом он превращается лишь в потенциальный капитал, что противоре-

чит его природе: движение капитала объективно сопровождается образованием неиспользуемого капитала, в то время как целью этого движения является возрастание капитала.

Следовательно, у одних хозяйствующих субъектов возникают временно свободные денежные средства, у других – потребность в них. Собственник денежных средств может держать их в ликвидной форме, а может использовать таким образом, чтобы деньги проявили себя как капитал, т.е. возросли. Он вступает в отношения с другим капиталистом по поводу временного предоставления денег в долг. При этом собственник капитала предполагает получение определенного процента. Денежный капитал в этом случае превращается в капитал, приносящий проценты, выступает в форме *ссудного капитала*, а его владелец превращается в *денежного капиталиста*.

С марксистских позиций ссудный капитал представляет собой обособившуюся и ставшую самостоятельной частью промышленного капитала, оборот которого приносит определенную надбавку – ссудный процент. Ссудный процент определяется К. Марксом как часть средней прибыли, выплачиваемой обычно в течение года за использование капитала, взятого в кредит. Норма процента – относительная величина – определяется как отношение этой части прибыли к величине ссудного капитала.

Согласно западному мейнстриму, категория «ссудный капитал», принятая в отечественной науке, не выделяется, а рассматриваются финансовые рынки – кредитный рынок и рынок капитала. Нередко к финансовым рынкам относят валютный рынок.

В качестве субъектов на рынке ссудного капитала выступают многочисленные кредитные институты, капиталистические фирмы и частные лица. К кредитным институтам относятся коммерческие банки, сберегательные и страховые компании, пенсионные и инвестиционные фонды.

Кредитные институты осуществляют активные и пассивные операции. Пассивные операции связаны с привлечением денежных средств, активные – с выдачей ссуд. Таким образом, кредитные институты одновременно выступают и в роли заемщиков, и в роли кредиторов. Выступая в роли заемщиков, кредитные институты осуществляют аккумуляцию свободных денежных средств; в роли кредиторов предоставляют за определенный процент займы государству, фирмам и

другим категориям заемщиков на финансирование производственных и непроизводственных нужд.

Ставка процента для заемщика играет роль своеобразного норматива целесообразности займа. Так, если ставка процента устанавливается на уровне, при котором получаемая от применения ссуды прибыль меньше или равна проценту, то такую ссуду брать нецелесообразно. Значительную роль в установлении цены кредита играет Центральный банк. Коммерческие банки при кредитовании в качестве отправной точки берут цену заимствования у Центрального банка, но добавляют к ней различные премии-надбавки, связанные с возмещением своих затрат на привлечение и накопление денег, организацию кредитования, а также риски. Колебания процентных ставок оказывают воздействие на процессы накопления денежных средств, устойчивый рост процентных ставок стимулирует рост сбережений, что, в свою очередь, оказывает воздействие на инвестиционные процессы в обществе.

На современном этапе функции рынка ссудного капитала значительно расширились. Это позволяет говорить о существовании рынка финансовых активов (денежный рынок и рынок капитала), который наряду с традиционными сделками между кредиторами и заемщиками по купле-продаже денежного капитала осуществляет и другие операции: эмиссию и продажу акций и долговых обязательств, страхование от финансового риска. Это превращает рынок финансовых активов в механизм регулирования процесса общественного воспроизводства, обеспечивающий распределение и перераспределение различных видов финансовых ресурсов в экономической системе.

Рассмотрим взаимодействие денежного рынка, рынка капитала и кредитного рынка, осуществляющих бесперебойное функционирование рынка ссудного капитала в условиях капитализма.

На **рынке капитала** доход приносят ценные бумаги в виде дисконта или процента (облигации) или дивиденда (акции), на кредитном рынке доход принимает форму процента. Капитал в ликвидной форме и кредит играют чрезвычайно важную роль в развитии современной капиталистической экономики. Начиная от производства до завершения реализации продукта, предпринимателям и компаниям необходимы кредитные средства, которые удовлетворяют временно образовавшиеся потребности в краткосрочных, среднесрочных и долгосрочных ликвидных ресурсах.

Для бесперебойного кругооборота капитала необходимо краткосрочное финансирование, которое осуществляется посредством банковского кредитования и выпуска векселей. Среднесрочное финансирование сроком от одного до пяти лет отвечает различным интересам предпринимателей и направлено для создания запасов, на реконструкцию и совершенствование производства. На данные цели направляются как банковские ссуды, так и капиталы, полученные от выпуска и размещения среднесрочных облигационных займов. Долгосрочные финансовые ресурсы необходимы для инвестирования строительства заводов, приобретения машин и оборудования. К рынку долгосрочного капитала относятся долгосрочные банковские кредиты, также фондовый рынок, на котором торгуют акциями и облигациями. Данный рынок может быть биржевым и внебиржевым. Фондовые и другие финансовые биржи представляют собой организованные рынки капитала, на которых формируются спрос и предложение на инвестиционные ресурсы. В результате аукционных продаж биржи информируют продавцов и покупателей о ценах (индексы цен) и их движении (биржевой курс). При изменении рыночной конъюнктуры и состояния отдельных компаний курсовая цена акций постоянно меняется.

Кредитный рынок состоит из денежного рынка (банковского и небанковского) и значительной части краткосрочного и среднесрочного рынка облигаций (государственные – центральных и местных органов власти и частных компаний), а также рынка долгосрочных облигаций и акций. Кредитование промышленных и торговых компаний бывает прямым и косвенным. К прямому кредитованию относится банковское, а также кредитование путем привлечения кредитных ресурсов посредством выпуска и размещения облигаций. Косвенное кредитование направлено на кредитование потребителей на рынках потребительского и жилищного ипотечного кредита. К особому виду кредитования относится кредитование государства, которое происходит на рынке государственных долговых обязательств.

Государство осуществляет надзор за деятельностью рынка и регулирует его обороты, спрос и предложение и, тем самым, оказывает воздействие на ход воспроизводства. Путем изменения процентной ставки, резервирования в Центральном банке части вкладов коммерческих банков и покупки-продажи государственных облигаций Центральные банки способствуют притоку средств в экономику или ограничивают

поставку денежных ресурсов. Кроме того, процентная ставка влияет на перелив капитала между денежным рынком и рынком капитала: инвесторы при повышении процентной ставки перемещают свои капиталы в банки, а при понижении – на фондовый рынок; в свою очередь потребители капиталов при росте процентных ставок предпочитают занимать на рынках облигаций, а при падении – в банке.

§ 3. Кредитно-банковская система

Кредит в условиях рыночной экономики представляет собой форму движения ссудного капитала, т.е. денежного капитала, предоставляемого в ссуду на условиях возвратности, срочности и платности. Он выражает отношение между кредиторами и заемщиками, обеспечивая при этом превращение свободного денежного капитала в ссудный.

Современное производство постоянно нуждается в привлечении заемных денежных средств и переливе их из одних отраслей экономики в другие. Это обусловлено рядом действующих факторов: а) всегда существует разрыв во времени с момента вложения до момента возврата денежных средств, вследствие различной длительности производственных циклов; б) существует объективная необходимость минимизации издержек производства и обращения за счет оптимального сочетания собственных и заемных средств; в) во многих отраслях экономики существует сезонность производства продукции (сельское, лесное, рыбное хозяйство), обуславливающая особенности движения денежных средств; г) часто возникает необходимость единовременного инвестирования средств в больших объемах для развития, реконструкции или расширения производства в отдельных отраслях производства.

Следовательно, необходимость постоянного перераспределения средств в условиях рыночной экономики очевидна. Однако капитал в виде средств производства не может физически переливаться из одних отраслей в другие. Именно по этой причине процесс перелива капиталов осуществляется в денежной форме посредством кредита. Поэтому кредит необходим, прежде всего, как особый механизм перелива свободного капитала из одних отраслей производства в другие с целью уравнивания нормы прибыли между ними.

Вместе с тем кредит необходим и как средство для поддержания непрерывности и индивидуального кругооборота капитала действующим

щих предприятий, а также для обслуживания процесса реализации произведенной продукции. Таким образом, кредит позволяет преодолевать ограниченность индивидуального капитала.

В качестве источника ссудного капитала используются сбережения населения, а также денежные средства, предназначенные для текущего потребления населения, компаний и государства. Таким образом, с помощью кредита доходы, сбережения и временно свободные денежные средства, предназначенные для текущего потребления частного сектора экономики, а также временно не используемые бюджетные средства превращаются в ссудный капитал.

В рыночной экономике кредит как экономическая категория выполняет следующие основные функции: а) аккумуляция и мобилизация денежного капитала; б) перераспределение денежного капитала, благодаря чему свободные денежные средства превращаются в ссудный капитал и через кредитный механизм перераспределяются на основе платности, срочности и возвратности в наиболее прибыльные сферы производства или наиболее приоритетные отрасли национальной экономики; в) содействие сокращению издержек обращения вследствие замещения наличных денег в обращении кредитными деньгами (векселями, чеками и банкнотами); г) ускорение процесса концентрации и централизации капитала. Он активно используется в конкурентной борьбе, содействует процессу поглощения и слияния фирм, выступая, таким образом, одним из факторов превращения индивидуальных предприятий в акционерные общества и товарищества; д) регулирование экономики.

Соотношение спроса и предложения ссудного капитала, а следовательно, и его цена определяются многими факторами как объективного экономического характера, так и субъективного, в частности: а) масштабами производства, его циклическими колебаниями и сезонными условиями; б) размерами денежных накоплений предприятий и сбережениями всех слоев общества; в) международными факторами; г) величиной депозитного процента, представляющего собой ту сумму, которую выплачивает, в свою очередь, банк за привлеченные средства населения и юридических лиц; д) государственным регулированием процентных ставок, осуществляемым Центральным банком страны. Регулирующая политика Центрального банка может носить либо форму рестрикции (сокращение выдаваемых коммерческим банкам кредитных ресурсов), либо форму кредитной экспансии (увеличение объема выдаваемых

ссуд). Реализуется политика Центрального банка путем повышения или снижения учетной ставки, а также посредством изменения норм обязательных резервов коммерческих банков и другими методами, позволяющими поддерживать ссудный процент на необходимом уровне.

В капиталистической экономике существуют две ведущие формы кредитования: коммерческое и банковское.

Коммерческий кредит предполагает продажу товаров в долг с отсрочкой платежа. Орудием такого кредита является вексель, оплачиваемый через банк. Главная цель коммерческого кредита – ускорение процесса реализации товаров и заключенной в них прибыли. Однако размеры коммерческого кредита ограничиваются величиной свободных капиталов, имеющихся у промышленных и торговых компаний.

Если коммерческий кредит предоставляется в денежной форме, то тогда действует ряд ограничений. Они обусловлены несовпадением размеров свободных денежных средств предприятия-кредитора с потребностями денежных средств предприятия-заемщика, а также несовпадением сроков, на которые кредит может быть выдан кредиторам, со сроками, необходимыми предприятию-заемщику. Коммерческий кредит, несмотря на важную роль и широкое его распространение, не может полностью удовлетворить потребности современного капиталистического производства. Он не в состоянии обеспечить массовое и регулярное наполнение производства кредитными ресурсами в нужных объемах и в необходимые сроки. Многие недостатки коммерческого кредитования снимает банковский кредит.

В условиях крупного серийного производства кредит должен удовлетворять определенным требованиям. Он должен быть массовым, регулярным, доступным по цене и срокам кредитования, достаточным по объему. Все эти условия предопределили появление и развитие новой формы кредитования – банковского кредита, являющегося в рыночных условиях ведущей формой кредитных отношений.

Банковский кредит – это кредит, предоставляемый банками и другими кредитными учреждениями, имеющими лицензию, любым хозяйствующим субъектам в виде денежных ссуд.

Банки выполняют посреднические функции в кредите и платежах. Для осуществления своей посреднической деятельности банки аккумулируют временно свободные денежные средства, имеющиеся на денежном рынке (рынке финансовых активов), и направляют их в те отрасли и

предприятия, которые испытывают в них потребность. Следовательно, банковский кредит преодолевает узость коммерческого кредита и получает ряд преимуществ: а) не ограничен размерами капитала индивидуальных инвесторов и собственными капиталами банка; б) не ограничен рамками отношений между индивидуальными предпринимателями, предоставляется в любом направлении и любым субъектам; в) относительно дешев, поскольку большие объемы и профессиональная кредитная деятельность позволяют экономить на масштабах.

Таким образом, банковский кредит превратился в основную форму кредитования. Он имеет более широкую сферу применения. Кроме того, объемы коммерческого кредитования зависят от роста или падения (спада) объемов производства, в то время как спрос на банковский кредит определяется, главным образом, состоянием долговых обязательств в различных сферах экономики.

Банковские кредиты играют двоякую роль в процессе производства: с одной стороны, они могут увеличивать размер платежных средств у функционирующих предприятий, а с другой – увеличивают капитал. В первом случае речь идет о ссуде денег, и тогда кредит используется для выполнения долговых обязательств. Во втором случае речь идет о ссуде капитала для увеличения его объема.

Таким образом, банковское кредитование способствует бесперебойному кругообороту функционирующего капитала, являясь средством расширения и совершенствования производства. Характерной чертой современного кредитования является тесное переплетение банковского и коммерческого кредита, что проявляется при кредитовании не только предприятия, но и частных лиц (потребительский кредит, ипотечный кредит).

В рыночной экономике банковская система имеет *двухуровневый характер*: 1) Центральный банк; 2) коммерческие банки.

Функцию эмиссионного центра страны выполняет Центральный банк. Он обладает монопольным правом выпуска банкнот. Деньги Центрального банка состоят из наличных (банкноты, монеты) и безналичных денег (счета коммерческих банков в Центральном банке). Главной клиентурой Центрального банка выступают коммерческие банки. Функция «банк банков» заключается в том, что, с одной стороны, Центральный банк сосредотачивает у себя обязательные резервы коммерческих банков, с другой – оказывает им необходимую и своевременную кредитную поддержку.

Важной функцией Центрального банка является функция банкира правительства, которая налагает определенные взаимные права и обязанности на правительство и Центральный банк. Казначейство обязано хранить свободные денежные ресурсы в Центральном банке в виде депозитов. Центральный банк, в свою очередь, отдает казначейству всю прибыль сверх заранее установленной нормы.

В настоящее время широко распространено государственное страхование банковских депозитов, что полностью гарантирует мелких и средних вкладчиков от разорения. Центральный банк функционирует в тесной связи с коммерческими банками и другими специальными кредитными институтами.

Кроме Центрального банка, в банковскую систему включаются коммерческие банки. Коммерческие банки выполняют разнообразные операции, прежде всего кредитные и комиссионные.

Комиссионные операции, с известной долей условности, можно объединить в следующие группы: переводные; инкассовые; доверительные; торгово-комиссионные.

Содержание переводных операций заключается в переводе наличных денег посредством банка третьим лицом. К наиболее типичным инкассовым операциям относится сбор торговой выручки и зачисление ее на текущий счет торговым компаниям-клиентам банка (инкассация). Доверительные операции означают временное управление имуществом клиента, передачу наследства, а также прием различных ценностей на хранение. Наконец, торгово-комиссионные операции означают операции с золотом, валютой и ценными бумагами от лица и за счет клиента.

Кредитно-банковские операции подразделяются на активные и пассивные. Пассивные операции заключаются в мобилизации денежных сбережений и доходов и ведении текущих счетов и расчетов, активные – в предоставлении кредита, учете векселей и покупке ценных бумаг. Они отражены, соответственно, в пассиве и активе баланса любого коммерческого банка.

В результате периодически повторяющихся кризисов было признано целесообразным отделить долгосрочное кредитование от краткосрочных кредитных отношений. В результате в Великобритании, Франции, Японии и ряде других стран законодательно закрепилось деление банков на коммерческие и инвестиционные. Однако коммерческие банки за счет создания холдинговых компаний научились обходить данные

законодательные ограничения и стали превращаться в универсальные финансовые учреждения. Универсальные банки, наряду с классическими операциями коммерческих банков, осуществляли операции инвестиционных банков, брокерских контор и страховых компаний. Поэтому со временем коммерческим банкам разрешили заниматься многими видами некоммерческо-банковской деятельности напрямую.

Кроме банков существуют *специализированные кредитные институты*, аккумулирующие мелкие капиталы, которые благодаря их посредничеству используются для инвестиций в экономику. В структуре их пассивов большое место занимают сбережения населения, рост которых обусловлен двумя обстоятельствами: а) сбережения населения увеличиваются по социальным мотивам, они образуются на случай потери трудоспособности, ухода на пенсию, потери работы; б) сбережения связаны с современной структурой потребления, когда в потребительских расходах населения значительный удельный вес заняли товары длительного пользования, приобретение которых периодически требует больших единовременных расходов и, следовательно, длительного накопления необходимых сумм, т.е. сбережений.

Специализированные кредитные учреждения не только аккумулируют мелкие капиталы и сбережения широких слоев общества, но и активно формируют трудовые сбережения. Они превращают в капитал сбережения и пускают их в дело, чаще всего направляя на ипотечное кредитование.

Кредитно-банковская система имеет четко выраженный страновой характер. В каждой стране существуют свои особенности ее функционирования: особые виды кредитных учреждений, специфика надзора, особенность функционирования специализированных рынков и условий обращения. Однако в силу современных тенденций развития происходит универсализация и стирание страновых различий в организации кредитно-банковских систем. Тем не менее в последнее время наметилась необходимость формирования особых кредитно-банковских систем, созданных по региональным признакам.

В основе активно формирующегося с середины XX в. евразийского ссудного капитала находились следующие факторы.

Во-первых, меняющиеся приоритеты и направления движения товаров и капиталов, когда набирала силу переориентация развития с Запада на Восток, связанная с небывалым экономическим ростом в

ряде стран, в частности в Японии, Южной Корее, Тайване, Сингапуре. Во-вторых, происходящие перемены закрепились в новых деньгах и капитале. Взаимные расчеты стали переходить на местные валюты. Подкрепляли переход валютные свопы, позволяющие обмениваться на срок валютами и закрывать временную потребность в валюте контрагента. В-третьих, учреждение новой институциональной платформы. Создан целый ряд новых региональных кредитно-финансовых организаций, капиталы которых призваны укрепить евразийскую интеграцию и придать ей необратимый характер. В-четвертых, проектное финансирование совместных мегаобъектов.

Сложившаяся на индустриальной стадии развития система управления международными кредитными ресурсами посредством таких организаций, как, например, Мировой валютный фонд, Мировой банк, Международный банк реконструкции и развития, Европейский банк реконструкции и развития, Европейский инвестиционный банк, Международная финансовая корпорация и Банк международных расчетов, не подходила новой структуре мировой экономики. С конца 1960-х гг. в мировой экономике произошли значительные изменения, связанные с небывалым экономическим ростом в развивающихся странах евразийского пространства.

Два столпа международной финансовой системы после Второй мировой войны – Международный валютный фонд и Мировой банк – не всегда могли приспособиться к происходящим изменениям в структуре мирового хозяйства, при этом процесс их реформирования оказался слишком медленным, это выразилось в том, что доля голосов развивающихся стран в руководстве МВФ и Мирового банка не совпадала с их реальным экономическим весом.

Решить возникшую проблему должны были региональные организации.

Азиатский банк развития (АБР) был основан в 1966 г. Главной задачей его функционирования являлось стимулирование роста рыночной экономики в Азии и на Дальнем Востоке посредством направления в эти регионы прямых займов и оказания любого содействия. Претендовать на заемные средства от АБР могли как правительства стран-участниц, так и юридические лица. Азиатский банк развития стал третьим по счету региональным банком развития после созданных в 1959 г. Межамериканского банка развития и в 1964 г. Африканского банка развития.

В соответствии с учредительными документами цели деятельности Азиатского банка развития заключались в содействии экономическому развитию и продвижении экономической кооперации среди государств региона, а именно: содействие привлечению частных и государственных инвестиций в регион; финансирование за счет собственных ресурсов проектов и программ развития; оказание помощи странам в координации их политик и планов развития с целью конвергенции региональных экономик; стимулирование региональной торговли; предоставление технического содействия для подготовки, финансирования и реализации инвестиционных проектов и программ.

На сегодняшний день в состав членов АБР входит 67 государств, 48 из них являются региональными участниками и 19 – нерегionalными. В настоящее время Азиатский банк развития является крупнейшим институтом развития в АТР, в систему которого также входят Азиатский фонд развития, Специальный фонд технической помощи и Японский специальный фонд. Основным объемом кредитов АБР за весь период деятельности Банка был предоставлен Индонезии, Пакистану, Индии и КНР. Известные проекты Азиатского банка развития: Трансафганский нефтепровод; проект экстренной помощи при землетрясении и цунами в Индонезии; Региональная программа использования реки Меконг; Стратегическое партнерство частного сектора для борьбы с бедностью в Филиппинах.

Азиатский клиринговый союз – валютная и кредитная организация, созданная в 1974 г. с целью обеспечения регионального сотрудничества, а именно: осуществления расчетов по валютным транзакциям между странами-членами, создания систем клиринговых расчетов на многосторонней основе. Ранее взаимный зачет осуществлялся на базе коллективного расчетного средства АКС – созданной в 1975 г. азиатской валютной единицы (АСУ). Ее паритет был приравнен к СДР – аналогичной с кредитным механизмом МВФ искусственной коллективной денежной единице, курс которой определяется на основе средневзвешенного курса специального набора валют. Сегодня счетная единица транзакций в Азиатском клиринговом союзе эквивалентна одному американскому доллару, поэтому деноминируется как АСУ dollar.

Другой специфической особенностью развития современного кредита являются его обособление и организационное оформление в рамках Банка развития БРИКС, Азиатского банка инфраструктурных инвестиций, направленное на проектное финансирование на Азиатском континенте. Новые международные кредитные образования дополняют

уже существующие организации, такие как АБР и АКС, и возглавляют, с одной стороны, тенденцию по монополизации сложившейся американо- и западноевропейско-центристской направленности кредита, а с другой стороны, заполняют неосвоенные ниши в мировом кредитном пространстве и повышают эффективность кредитных вложений в локальные структурные преобразования.

В результате кредитные отношения играют важную и все возрастающую роль в развитии евразийской интеграции. Новаторство в сфере кредита заключается не только в разработке новых инструментов, форм и институтов, но и в создании особых территориальных организационных его образований.

§ 4. Финансовая система

Важнейшим инструментом экономической политики государства и регулирования рыночных отношений выступают финансы. Исторически финансы были связаны с деятельностью государства. Они сложились как государственные финансы, в виде образования и использования государственной казны. Государство организует финансовую систему и использует ее для управления национальным хозяйством страны. Финансы выражают ту часть экономических отношений, которая связана с формированием, распределением и использованием денежных средств государства и хозяйствующих субъектов.

Финансы – это система экономических отношений, выражающих процессы формирования, распределения и использования денежных средств на основе распределения и перераспределения стоимости национального продукта, способных обеспечить расширенное воспроизводство.

Областью возникновения и функционирования финансов является вторая стадия воспроизводства – распределение стоимости, на которой происходит распределение стоимости общественного продукта по целевому назначению и субъектам хозяйствования, каждый из которых должен получить свою долю в произведенном продукте. Значит, важным признаком финансов как экономической категории является распределительный характер финансовых отношений.

Финансовые отношения позволяют теснее увязать удовлетворение любой потребности с экономическими возможностями общества; обеспечивают концентрацию ресурсов на основных направлениях развития общественного производства; дают возможность полнее увязать обще-

ственные, коллективные и личные интересы и тем активнее воздействовать на производство.

Характерными чертами современных финансов являются их денежная форма и распределительный характер. Принципами функционирования финансов являются следующие: бесплатность, бессрочность и безвозвратность.

Сущность финансов проявляется в их функциях.

Распределительная функция проявляется в первичном перераспределении созданного продукта и формировании первичных доходов, денежных поступлений в различные сферы и секторы экономики. Финансовые методы распределения распространяются на физических и юридических лиц, являющихся участниками всего воспроизводственного процесса, на все уровни управления экономикой. Распределительная функция проявляется на федеральном уровне, на уровне субъектов федерации, на местном уровне.

Контрольная функция проявляется в контроле со стороны общества за производством, распределением и обращением национального продукта. Через контрольную функцию можно узнать, как складываются пропорции в распределении денежных средств, насколько своевременно финансовые ресурсы поступают в распоряжение разных субъектов хозяйствования, экономно и эффективно ли они используются. В условиях рыночных отношений финансовый контроль направлен на обеспечение динамического развития общественного и частного производства.

Финансовая система – это система форм и методов образования, распределения и использования денежных фондов государства и хозяйствующих субъектов.

Финансовая система включает в свой состав следующие элементы: 1) бюджеты различных уровней; 2) фонды социального, имущественного и личного страхования; 3) валютные резервы государства; 4) денежные фонды предприятий, организаций и фирм; 5) специальные денежные фонды.

Воздействие на финансы производится посредством финансовой политики. Главная задача финансовой политики – обеспечение соответствующим финансовым ресурсам реализации той или иной государственной программы экономического развития.

Финансовая политика – это совокупность государственных мероприятий, направленных на мобилизацию финансовых ресурсов, их распределение и использование для выполнения государством его функций.

По мере развития рыночного хозяйства возникали и обострялись экономические и социальные проблемы, которые не могли быть решены на базе индивидуальной частной собственности. Появилась необходимость осуществления инвестиций в малорентабельных или нерентабельных с точки зрения частного капитала предприятиях, но необходимых для продолжения воспроизводства в национальных масштабах. Роль государственных финансов в современных условиях заключается, прежде всего, в том, что они выступают важным инструментом воздействия на процесс общественного воспроизводства, поддержания темпов экономического роста, развития ключевых отраслей хозяйства, структурной перестройки, ускорения НТП.

Главным звеном экономического регулирования экономики в системе государственных финансов является государственный бюджет.

Государственный бюджет – крупнейший централизованный денежный фонд, находящийся в распоряжении правительства. Государственный бюджет отражает денежные отношения, которые складываются у государства с юридическими и физическими лицами по поводу перераспределения национального дохода в связи с развитием науки, культуры и образования, обеспечения обороны и управления обществом.

Бюджет, являясь частью финансов, характеризуется теми же признаками, которые присущи финансам в целом, но имеет свои особенности: а) госбюджет является особой экономической формой перераспределительных отношений, так как он перераспределяет национальный доход; б) пропорции бюджетного перераспределения в большей мере, чем у других звеньев финансовой системы, определяются потребностями воспроизводства в целом; в) область бюджетного распределения занимает центральное место в составе государственных финансов, что обуславливает его ключевое место.

Распределительная функция госбюджета означает концентрацию денежных средств в руках государства и их использование с целью удовлетворения общегосударственных потребностей. Контрольная функция заключается в том, что бюджет объективно, через формирование и использование фонда денежных средств государства, отображает экономические процессы, протекающие в секторах национальной экономики.

Известно, что расходование государственно бюджета – это экономические отношения, возникающие в связи с распределением фонда денежных средств государства и его использованием на нужды хозяйства и на выполнение функций государства.

В расходах бюджета находятся две стороны единого распределительного процесса: а) расщепление бюджетного фонда на составные части; б) формирование денежных фондов целевого назначения у предприятий, организаций, учреждений. С учетом общественного назначения расходов бюджетные средства могут направляться: на нужды народного хозяйства; на социально-культурные мероприятия; на оборону; на управление.

Доходная часть бюджета регулирует динамику экономического роста посредством налоговых ставок и налоговых льгот. Процесс налогового регулирования связан с манипулированием ставками налогов. Чтобы смягчить налоговую нагрузку для отдельных налогоплательщиков, применяются налоговые льготы как форма снижения налоговых ставок или, в предельном случае, освобождение от уплаты налогов. Иногда налоговые льготы используются как средство стимулирования, основанное на том, что уменьшение налога адекватно предоставлению налогоплательщику дополнительных средств на величину, равную сумме снижения.

Остановимся на некоторых аспектах налоговой системы Японии, поскольку она имеет специфические особенности и несколько отличается от налоговой системы США и западноевропейских стран: а) в Японии функционируют государственные налоги и местные, при этом 64,2% всех налоговых поступлений в 1990 г. было получено за счет государственных налогов, а 35,8% – за счет местных; б) значительная часть налоговых средств перераспределяется через государственный бюджет путем отчислений от государственных налогов в местные бюджеты. Распределение налогов является как бы зеркальным отражением их сбора: 64,2% финансовых ресурсов расходуются как местные средства, а 35,8% обеспечивают осуществление общегосударственных функций; в) доходная часть бюджета страны и бюджетов префектур строится не только на налогах. В Японии по сравнению с рядом других стран довольно высока доля неналоговых поступлений: в государственном бюджете налоги составляют 83,8% и неналоговые средства 16,2%, местные органы управления имеют четверть неналоговых поступлений (в 1990 г. – 25,3%). К неналоговым поступлениям относятся арендная плата, продажа земельных участков и другой муниципальной недвижимости, пени, штрафы, продажа облигаций, доходы от лотерей, займы; г) в стране 25 государственных и 30 местных налогов, которые классифицируются в три крупные группы. Первая – это прямые подоходные налоги как с юридических, так и с физических лиц, вторая – прямые налоги на имущество, третья – прямые и косвенные потребительские налоги; д) в сум-

марном итоге в доход бюджета изымается почти половина прибыли юридического лица. Физические лица уплачивают государственный подоходный налог по прогрессивной шкале, имеющей пять ставок: 10, 20, 30, 40 и 50%, однако существует довольно значительный необлагаемый минимум, который учитывает семейное положение человека (налоговые льготы имеют многосемейные граждане), от уплаты налога освобождаются средства, затраченные на лечение; е) для целей налогообложения доход физического лица делится на десять категорий: процентный доход, дивиденды, доход от недвижимого имущества, доход от предпринимательской деятельности, заработная плата, пенсии, доход от купли-продажи леса и пиломатериалов, доход от прироста стоимости активов, периодический доход; ж) происходит учет особенностей проводимой бюджетно-налоговой политики: пользуясь высокой склонностью японцев к сбережению, власти предпочитают занимать средства на внутреннем и внешних рынках, выпуская государственные облигации. При этом налоговая нагрузка существенно не увеличивается, что способствует стимулированию экономического роста.

Весьма сложным вопросом в налогообложении является оценка стоимости земельных участков. Со второй половины 1980-х гг. в Японии начался резкий рост цены на землю, связанный с высокой плотностью населения страны и повышенным спросом на офисы, поскольку Токио наряду с Нью-Йорком и Лондоном стал одним из основных информационных и банковских центров мира. В отличие от другого недвижимого имущества при скупке-продаже земли не взимались налоги. В результате за последние годы, когда темпы роста цены земли в Токио составляли 50-75% в год.

В целом следует заключить, что кредитные отношения и финансовые отношения являются антиподами. Это вытекает из принципов их функционирования. Кредитные отношения, как отмечалось, основываются на принципах возвратности, срочности, платности; финансовые – на принципах безвозвратности, бессрочности, бесплатности. Перечисленные противоположные принципы указывают на то, что кредит – атрибут рынка, а финансы – плана.

В странах с рыночной экономикой евразийского типа роль государства существенно выше, чем в странах с рыночной экономикой западного типа. Следовательно, на индустриальной стадии на рыночном евразийском пространстве роль финансов относительно выше, чем в рыночных экономиках Запада, а роль кредита – ниже.

ГЛАВА 19. ПЛАНОВАЯ ХОЗЯЙСТВЕННАЯ СИСТЕМА – ЕВРАЗИЙСКИЙ ФЕНОМЕН

Мы уже неоднократно говорили о том, что экономика как целое – это непрерывный процесс производства и потребления продукта. Производимый и потребляемый продукт постоянно развивается, а значит, принимает различные формы. На индустриальной стадии своего развития продукт начинает выступать в формах капитала и плана. В Восточной Евразии продукт на индустриальной стадии тоже принял форму капитала и плана: часть евразийских экономик пошла по рыночному пути развития, часть – по плановому. Капитал (рыночную экономику) в Восточной Евразии мы уже изучили. Теперь наступает очередь плана. В предшествующих главах выяснилось, что план является сутью азиатского способа производства. На индустриальной стадии эту сущность азиатского способа производства лучше всего отразил Советский Союз.

Из этого следует, что без понимания того, что такое план, невозможно понять смысл современной экономики евразийского типа. Даже те экономики Восточной Евразии, которые на индустриальной стадии пошли по пути рынка, все равно несут в себе примесь плана, гораздо более значительную, чем на Западе. На информационной стадии, которую мы еще будем изучать и в условиях которой сформировался Евразийский экономический союз, рынок и план начинают интегрироваться в единую систему. Однако эта интегрированная экономика все равно на Западе смещает акцент в сторону рынка, а в Восточной Евразии – в сторону плана.

§ 1. Маржинализм и марксизм о плановой экономике

К.Р. Макконнелл и С.Л. Брю, учебник которых состоит из 928 страниц, в самой последней главе уделяют плановой экономике около 4 страниц. Авторы пишут не вообще о плановой экономике, а о плановой экономике Советского Союза и Китая. Они констатируют, что основными характеристиками экономик СССР и КНР являлись: а) государственная собственность и б) авторитарное централизованное планирование¹. Относительно государственной собственности Макконнелл и Брю лишь заявляют, что эта была собственность правительства. Что касается пла-

¹ Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Указ. соч. – 14-е изд. – С. 912.

нирования, то авторы отмечают, что централизованная экономика функционирует в соответствии с подробным планом. В пятилетних и семилетних планах государство посредством бюрократических решений осуществляет выбор и определяет цели развития экономики и ресурсы для их достижения. Основной целью функционирования плановой экономики было увеличение планового объема производства¹. В качестве механизма распределения ресурсов для достижения этой цели использовались плановые директивы. Координация экономики осуществлялась так, как если бы это было единое предприятие.

Цены в плановой экономике были фиксированы, пересматривались редко и использовались в целях контроля за выполнением планов. Фиксация цен вызывала дефицит товаров.

Макконнелл и Брю отмечают, что плановой экономике присуща проблема координации, которая росла по мере усложнения ассортимента выпускаемой продукции. Кроме проблемы координации, существовала проблема стимулирования. У производителей не было интереса корректировать объем выпуска и ассортимента в соответствии с запросами потребителей. Обозначенные проблемы, вкупе с чрезмерной ориентацией на военные расходы и недопроизводством потребительских товаров, вызвали крах экономики СССР и реформы в Китае.

Посмотрим теперь, что написано о плановой экономике в «Курсе политической экономии» под редакцией Н.А. Цаголова. Здесь гораздо сложнее сделать краткую выжимку, ибо плановой экономике, которая имела название «социализм», посвящен весь второй том этого учебника². Общая характеристика планового хозяйства в данном учебнике тоже начинается с собственности. Собственность находится в руках государства: «Без ведома государства и его органов никто не может иметь свободного доступа к средствам производства и продуктам государственных предприятий»³. Однако если, с точки зрения маржиналистов, субъектом государственной собственности является правительство, то, с марксистской точки зрения, субъектом собственности является общество трудящихся, собственность поэтому в плановой экономике общественная, а государство лишь выражает волю общества.

¹ Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Указ. соч. – 14-е изд. – С. 914.

² Курс политической экономии: В 2 т. – Т. 2. Социализм / Под ред. Н.А. Цаголова. – Изд-е третье. – М.: Экономика, 1974. – 670 с.

³ Там же. – С. 86.

Однако авторы рассматриваемого учебника посвящают анализу государственной собственности совсем немного места. Дело в том, что, согласно их концепции, собственность не существует как нечто отдельное. Она воплощается во «всей совокупности экономических отношений». Поэтому, оставив собственность как таковую, они переходят к рассмотрению системы экономических отношений.

Экономические отношения толкуются как исходное и основное. Исходное отношение, с которого все начинается, – это планомерность. Планомерность означает, что с точки зрения организации социалистического производства есть непосредственно обобществленное производство. То есть связь между отдельными звеньями производства осуществляет государство с помощью соответствующих планов. В планах, исходя из потребности общества и наличных ресурсов, определяются будущие результаты производства и будущие затраты. По окончании производства результаты и затраты сопоставляются¹.

Материальной основой планомерной организации производства является крупная машинная промышленность. Будучи взаимосвязанной системой, она сама требует организации своей работы на основе плана.

«Планирующий центр социалистического общества при сопоставлении народнохозяйственных планов прямо (т.е. в непосредственно общественном порядке и для всего общественного производства в физических единицах продукта, количестве работников разной квалификации и пр.) определяет идеальную структуру совокупного общественного продукта и структуру общественного производства, связывая производство и потребности без помощи рынка и закона стоимости»². То есть происходит прямое соизмерение потребительных стоимостей³. При этом социалистическая экономика добивается максимума общественного продукта при минимуме затрат.

Социализм с точки зрения марксистской теории – это первая фаза наступившей коммунистической формации. Основной экономический закон коммунизма (а значит, и социализма) – достижение полного благосостояния всех членов общества и свободного всестороннего развития личности каждого. По мере перерастания социализма в полный коммунизм действие этого закона проявляется все более отчетливо.

¹ Курс политической экономии. – Т. 2. – С. 92.

² Там же.

³ Там же.

§ 2. Общая частная собственность и номенклатурно-объемный механизм

В предшествующих темах мы основательно разобрались в том, что единый продукт разделяется и представляет собой отношение базового и пионерного продуктов (или базового и пионерного секторов экономики). На аграрной стадии развития хозяйства отношения базовых и пионерных продуктов осуществлялись в форме товарности и планомерности. На индустриальной стадии качественный состав базовых и пионерных продуктов изменился, и теперь на место товарности и планомерности заступили капитал и план. Следовательно, план вырос из планомерности. Или, иначе, план – это развившаяся планомерность, а планомерность – недоразвитый план. В известном смысле можно утверждать, что Советский Союз – это развитый Древний Египет, а Древний Египет – недоразвитый Советский Союз.

Чем же отличается аграрная планомерность от индустриального плана? До конца это станет понятным только после системного изучения плановой экономики, которое мы и начинаем. Предварительно можно выделить два отличия.

1. В условиях плана номенклатурно-объемный механизм охватывает все звенья разделения труда. Последний винтик на последнее рабочее место на самом захудалом заводе поступает по плану. В условиях планомерности писцы фараона, конечно, описывали поля крестьян с целью сбора налогов и подачи воды, но оперативного регулирования всех сторон их хозяйственной деятельности они не осуществляли.

2. В плановой экономике объем принимает завершенную, денежную, форму. В планомерной экономике единого денежного объема не было. Были отдельные физические объемы пшеницы, тканей, колесниц, горшков и т.д. В главе 12 отмечалось, что в Древнем Египте эти объемы начали измерять в утках, но до настоящих денежных измерений объемов там было еще далеко.

Вспомним сначала причины возникновения планового хозяйства. Существуют причины объективные и субъективные. Объективной причиной является развитие разделения труда, субъективной – развитие мотивации экономического поведения человека. В главе 9 мы достаточно подробно изучили общую связь между характеристиками разделения труда, мотивацией и существованием рыночного и планового хозяйств. В главе 14 мы конкретизировали эту общую зависимость, выделив на-

и более характерные черты разделения труда в индустриальную эпоху, ведущие к возникновению плана.

Но рассмотрение объективных и субъективных причин возникновения плановой экономики еще не отвечает на вопрос, как она устроена.

Прежде всего зададимся вопросом, кто здесь собственник? Из предшествующих тем мы знаем, что в условиях разделения труда существует два основных вида частной собственности – индивидуальная и общая. В плановой экономике абсолютно преобладает общая частная собственность. Коллективным частным собственником является индустриальная бюрократия. Класс бюрократии сообща владеет средствами производства. Лица, не входящие в класс бюрократии, средствами производства не владеют. Они лишь допускаются бюрократией к средствам производства. Произведенный трудящимися плановой экономики продукт принадлежит бюрократии и распределяется частично на нужды самой бюрократии, частично на нужды работников.

Возникает вопрос, посредством какого экономического механизма индустриальная бюрократия реализует себя как собственника средств производства?

Буржуазия владеет средствами производства, осуществляя торговые сделки. Именно они позволяют каждому конкретному капиталисту удерживать и умножать свою индивидуальную частную собственность. Бюрократии же быть и оставаться собственником средств производства позволяет номенклатурно-объемные отношения. Номенклатурно-объемный механизм, как вы помните, образует сердцевину и суть планирования. Поэтому собственник в плановой экономике тот, кто планирует. Тот же, кто в планировании не участвует, а лишь выполняет планы, собственником средств производства не является и подвергается эксплуатации.

Рассмотрим номенклатурно-объемный механизм в его простейшей и одновременно совершенной форме.

Для этого предположим, что в каждой отрасли у нас всего одно предприятие. Отраслей только две – А и В. И эти две отрасли тождественны ресурсоизбыточному (А) и ресурсонедостаточному (В) секторам хозяйства. Продукт А используется и как средство производства, и как предмет потребления; продукт В – только как средство производства. Также предположим, что цены и объемы совпадают со стоимостью.

Продукт выступает у нас как план, а его производство и потребление – как кругооборот плана. Кругооборот плана имеет три основные стадии: а) разработка и утверждение; б) выполнение; в) отчет о выпол-

нении. Когда исполнитель отчитался о выполненном плане, план перешел в факт, процесс кругооборота завершился и начинается новый цикл кругооборота плана. План у нас пока совершенный, поэтому и кругооборот тоже совершенный. Рассмотрим стадии кругооборота применительно к нашему примеру.

Разработка и утверждение совершенного плана. В разработке и утверждении, как и во всем процессе планирования, участвуют два основных субъекта – центр и исполнитель плана. Они разрабатывают два параллельных плана, которые затем сравнивают, согласовывают, и утверждается вариант, возникший в процессе этого согласования.

Однако логика разработки этих параллельных планов у центра и исполнителя разная. Центр отталкивается от ситуации в хозяйственной системе в целом. Центр у нас пока прост и незатейлив, поэтому его цель – воспроизводить хозяйственную систему в неизменном виде, ничего не уменьшая и не увеличивая. Допустим, что в прошлом цикле планирования системой был потреблен продукт (ПС) в размере 4000 ед. Следовательно, общая потребность системы в продукте составляет 4000 ед.

Теперь центру надо определить, возможно ли удовлетворение такой потребности за счет имеющихся в его расположении ресурсов. Для простоты предположим, что все средства производства полностью изнашиваются за один цикл. Тогда к началу очередного цикла в хозяйственной системе имеются только рабочая сила и продукт, представленный в прошлом цикле.

По факту (по итогам прошлого планового цикла) в наличии есть 1500 стоимостных единиц рабочей силы. Имеется также рассчитанный ранее укрупненный норматив производительности единицы рабочей силы ($L \approx 2,66$). Следовательно, центр рассчитывает продукт, который может быть произведен системой при таких трудовых ресурсах:

$$1500 (PC) \times L = 4000 (PC). \quad (19.1)$$

Кроме наличного запаса рабочей силы, к моменту очередного цикла планирования в системе имеется определенный набор технологий, которые эти рабочие используют. Данные технологии требуют для производства продукта системы применять продукты А и В (средства производства). Есть нормы расхода продуктов А и В на единицу продукта системы: $H(A) = 0,5$ и $P(B) = 0,125$.

Центр, имея общий размер продукта, может определить, сколько надо средств производства А и В для его изготовления:

$$4000 \text{ (ПС)} \times H \text{ (A)} = 2000 \text{ (A)}; \quad (19.2)$$

$$4000 \text{ (ПС)} \times P \text{ (B)} = 500 \text{ (B)}. \quad (19.3)$$

Именно такие запасы продуктов А и В имелись в хозяйственной системе по итогам предшествующего кругооборота. В итоге агрегированная производственная функция будет выглядеть следующим образом:

$$4000 \text{ (ПС)} = f(1500 \text{ (PC)} + 2000 \text{ (A)} + 500 \text{ (B)}). \quad (19.4)$$

В еще более агрегированном виде:

$$4000 \text{ (ПС)} = f(4000). \quad (19.5)$$

Функция (19.5) показывает, что ресурсы, которые планируется потратить, равны продукту, который будет произведен.

Иначе говоря, из произведенного продукта 4000 (ПС) мы возместим 2000 ед. А и 500 ед. В. Но из этого продукта невозможно прямо возместить израсходованную рабочую силу. Рабочие должны потребить часть произведенного ими продукта для возмещения израсходованной рабочей силы:

$$1500 \text{ PC} = f(1500 \text{ A}). \quad (19.6)$$

Функция (19.6) показывает, что необходимо 1500 ед. продукта А, чтобы в процессе потребления восстановить 1500 ед. рабочей силы.

Посредством произведенных расчетов центр наполнил общий объем производства и потребления (4000 ед.) номенклатурой производимых и потребляемых продуктов (рис. 19.1).

А (продукт)		В (продукт)	
производство	потребление	производство	потребление
3500	3500 в т.ч. предметы потребления – 1500, средства производст- ва – 2000	500	500 в т.ч. средства производства – 500

Рис. 19.1. Укрупненная номенклатура плана

Отдельно центр составляет баланс рабочей силы, тождественный балансу производственных мощностей (рис. 19.2).

РС	
1500 ед.	1500 ед.

Рис. 19.2. Плановый баланс трудовых ресурсов

Кроме балансов по укрупненной номенклатуре, центр составляет баланс объемов произведенного и потребленного продукта в целом (рис. 19.3).

РС (продукт системы)	
производство	потребление
4000	4000 в т.ч. на воспроизводство рабочей силы – 1500 на воспроизводство А – 2000 на воспроизводство В – 500
4000	4000

Рис. 19.3. Агрегированный плановый баланс

Система балансов, представленная на рис. 19.1-19.3, еще не есть законченный план. Он не закончен потому, что планы производства и потребления продуктов А и В не привязаны к конкретным хозяйствующим субъектам, которые будут их выполнять. К счастью, в рассматриваемой экономике таких субъектов всего два. Один специализируется на производстве продукта А, другой – продукта В.

У субъекта А занято рабочих на 1000 стоимостных единиц. Чтобы запланировать количество продукта А, которое надо произвести, необходим еще один параметр: норматив производства продукта А на одну стоимостную единицу рабочей силы. Этот норматив рассчитывает центр. Он равен 3,5. Теперь центр может рассчитать объем производства продукта А:

$$1000 (РС) \times 3,5 = 3500 (А). \quad (19.7)$$

Однако выпустить 3500 стоимостных единиц А возможно, только если рабочие вооружены средствами производства А и В. Поэтому

необходимо рассчитать нормы расхода средств производства А и В на единицу продукта А. Эти нормы расхода опять должны быть рассчитаны центром.

Допустим, эти нормы равны – $W(A) = 0,057$; $Q(B) = 0,0057$. Если нормы есть, то центр может определить потребные объемы средств производства А и В:

$$3500(A) \times W(A) = 200(A); \quad (19.8)$$

$$3500(A) \times Q(B) = 20(B). \quad (19.9)$$

В результате запланированное центром производство продукта А может быть представлено так:

$$3500 A = f(1000(PC) + 200(A) + 20(B)) = f(1220). \quad (19.10)$$

Уравнение (19.10) показывает, что, согласно плановым расчетам, субъект А действительно ресурсоизбыточный ($3500 - 1220 = 1280$).

У субъекта В занято 500 ед. рабочей силы. Используя систему норм, центр, как и для субъекта А, рассчитывает возможный выпуск продукта В:

$$500(PC) \times 1,0 = 500(B). \quad (19.11)$$

А также потребные субъекту В средства производства А и В:

$$500 B \times 3,6 = 1800 A; \quad (19.12)$$

$$500 B \times 0,96 = 480 B. \quad (19.13)$$

В итоге запланированный процесс производства продукта В выглядит так:

$$500 B = f(500(PC) + 1800(A) + 480(B)). \quad (19.14)$$

В целом:

$$500 B = f(2780). \quad (19.15)$$

Уравнение (19.9) показывает, что субъект В – ресурснедостаточный.

Стоимость затрат при производстве продукта В больше, чем стоимость результата:

$$2780 - 500 = 2280 \text{ ед.} \quad (19.16)$$

Если сравнить производство продукта А (3500 ед.) и его потребление в секторах А и В (200 ед.; 1800 ед.), то станет очевидно, что мы имеем некий излишек продукта А, равный 1500 ед. На самом деле, это

не излишек, а жизненные средства для рабочих. 1500 ед. А способны восстановить рабочей силы в процессе их потребления на 1500 ед.:

$$1500 PC = f(1500 A). \quad (19.17)$$

В итоге мы получаем систему плановых балансов, разработанных центром, которая является конкретизацией баланса на рис. 19.3 (рис. 19.4).

А (субъект)		В (субъект)	
потребление ресурсов	производство продукта А	потребление ресурсов	производство продукта В
200 (А) 20 (В) 1000 (РС)	3500, в т.ч. для А – 200 для В 1800 для РС – 1500	1800 (А) 480 (В) 500 (РС)	500, в т.ч. для А – 20 для В – 480
1220	3500	2780	500

Рис. 19.4. Плановые задания для исполнителя А и В

Не будем забывать о том, что разрабатывается два плана: план центра и план исполнителя. Мы исследовали логику центра при разработке плана. Посмотрим теперь, чем руководствуется исполнитель, представляя свой вариант плана.

Основное отличие состоит в том, что центр, рассчитывая плановые задания для А и В, двигался от общего к частному: от баланса всей системы (см. рис. 19.3) к планам субъектов А и В (см. рис. 19.4). Субъекты А и В, наоборот, рассчитывая для себя проект плана, двигаются от частного к общему.

В чем же состоит это частное? Например, субъект А производит продукт А. Но продукт А – это группа однородных продуктов. В эту группу входит модификация А1, предназначенная для производства самого продукта А. Допустим, что эта модификация А1 выпускается отдельным заводом ПА1 в составе субъекта А. Далее, в группу А входит модификация А2, которая используется для выпуска продукта В2 и изготавливается на заводе ПА2. Наконец, на предприятии ПА3 выпускается модификация А3, предназначенная для потребления рабочих.

Каждое из трех предприятий начинает разработку своего проекта плана. Для краткости опустим этот процесс.

В результате субъекты А и В тоже составили свои плановые балансы (рис. 19.5).

А		В	
потребление ресурсов	производство продукта А	потребление ресурсов	производство продукта В
200 (A1) 20 (B2) 1000 (PC)	3500, в т.ч. для А – 200 (A1) для В – 1800 (A2) для PC – 1500 (A3)	1800 (A2) 480 (B2) 500 (PC)	500, в т.ч. для А – 20 (B2) для В – 480 (B1)
1220	3500	2780	500

Рис. 19.5. Проекты планов субъектов А и В

Давайте сравним проекты планов, составленные центром (см. рис. 19.4), и проекты, составленные исполнителями (см. рис. 19.5). По цифрам они совпадают. Иначе и не может быть в условиях совершенного плана. Однако одни и те же цифры получены разными путями.

В балансах, составленных центром, каждая цифра является результатом дезагрегирования общих планируемых величин производимого и потребляемого продукта системы. В балансах же, составленных исполнителями, расчетные величины возникают в результате агрегирования расчетов, производимых на нижних этажах системы. В нашем условном примере – это предприятия. Таким образом, цифры-то в балансах одинаковые, но внутренний смысл в этих цифрах «упакован» разный. Для центра каждая цифра – конкретизация единого процесса функционирования хозяйственной системы. Для исполнителей – обобщение конкретных процессов в его структурных подразделениях. И мы видим, что балансы на рис. 19.5 более конкретны.

Совершенномудрые представители центра, одетые в белые одежды, встретились с абсолютно честными исполнителями в таких же белых одеждах, увидели, что проекты их планов совпали, и совершен-

номудрые утвердили проекты планов, и они стали законом для А и В. Теперь наступает вторая стадия кругооборота плана – его выполнение.

Выполнение совершенного плана. В процессе разработки запланированными оказались как процесс производства продукта, так и процесс его потребления. Поэтому выполнение плана включает в себя выполнение плана производства и потребления. В нашем примере субъекты А и В на подчиненных им предприятиях должны выпустить продукцию в соответствии с номенклатурой плана и потребить для этих целей имеющуюся в их распоряжении номенклатуру ресурсов. Они это и сделали. Точно в срок, к концу планового периода соответствующая номенклатура заполнила склады предприятий.

Рабочая сила трудящихся в течение периода выполнения плана была потреблена на соответствующих рабочих местах в процессе производства и произведена в процессе потребления этими рабочими запланированного количества предметов потребления. Так что к началу нового цикла производства они вновь были готовы к труду и обороне.

Однако произведенная продукция не существует для центра, а значит, и не существует вообще, если исполнители планов не отчитаются о выполненной работе. План должен перейти в факт, иначе новый цикл кругооборота не начнется.

Отчет о выполнении совершенного плана. Смысл отчета о выполнении плана заключается в агрегировании номенклатуры в объем. Конкретная, произведенная и потребленная на местах номенклатура объединяется в отчетах во все более укрупненные позиции, пока, наконец, центр не получает информацию об общем объеме фактически израсходованных ресурсов и общем объеме фактически произведенной продукции.

Так как у нас совершенный план, то самый общий отчет о выполненной работе будет выглядеть так (рис. 19.6).

Мы видим, что факт полностью совпал с планом. Все, что запланировано, оказалось в точности исполненным. Можно начинать новый цикл кругооборота.

Стоит уточнить, где здесь номенклатурно-объемный механизм. При разработке и утверждении главным является дезагрегирование объема в номенклатуру. В качестве исходного пункта выступил единый продукт системы, который последовательно дезагрегировался в номенклатуру плановых заданий (продукты A_1, A_2, A_3, B_1, B_2) и номенклатуру ресурсов для их выполнения (рабочая сила на конкретных предприяти-

ях, средства производства A_1, A_2, B_1, B_2). После того как номенклатура произведена и потреблена (план выполнен) начинается обратное агрегирование номенклатуры в объем (отчет о выполнении плана), и в результате центр получает в свое распоряжение фактически произведенный хозяйственной системой новый продукт.

ПС (план)		ПС (факт)	
производство	потребление	производство	потребление
4000	4000, в т.ч. на воспроизводство рабочей силы – 1500 на воспроизводство А – 2000 на воспроизводство В – 500	4000	4000, в т.ч. на воспроизводство рабочей силы – 1500 на воспроизводство А – 2000 на воспроизводство В – 500

Рис. 19.6. Отчет о выполнении плана

Выше отмечалось, что класс бюрократии выступает собственником средств производства посредством номенклатурно-объемного механизма. Здесь возникают две проблемы. Во-первых, как отличить индустриального бюрократа от индустриального небюрократа. Во-вторых, как строятся отношения собственности внутри класса бюрократии. Первая проблема в реальности решается плановым обществом по плану. Индустриальная бюрократия учитывает саму себя в специальных реестрах. В Советском Союзе, например, лица, относящиеся к классу индустриальной бюрократии, назывались номенклатурными работниками. Соответственно, работники ненорменклатурные в этот класс не входили. Номенклатурный работник в той или иной форме участвует и отвечает за кругооборот плана.

В нашем условном примере рабочие в класс индустриальной бюрократии не входят. Они лишь по плану допускаются к средствам производства и жизненным средствам (часть продукта А).

Работники центра, руководство субъектов А и В, руководство предприятий в составе А и В в класс бюрократии входят. Участвуя в разработке, утверждении, выполнении плана и отчете о его выполнении, они сообща владеют средствами производства А и В.

Вторая проблема – как строятся отношения собственности между самими бюрократами. С одной стороны, бюрократия – единое целое, но, с другой – иерархически построенное целое. Отсюда доступ к средствам производства у бюрократов разный. Одно дело – работники центра, во главе которого находится вождь. Они, и особенно вождь, имеют неограниченный доступ ко всем средствам производства, но и ответственность несут за все. Другое дело – директор завода ПА1. В его ведении средства производства только данного завода и то не полностью, а в пределах его возможностей влиять на кругооборот плана.

Из этого вытекает, что отношения внутри класса бюрократии противоречивы. Во-первых, нормальный низовой бюрократ хочет повышать свой статус внутри иерархии, так как это обеспечивает ему больший доступ к средствам производства. Во-вторых, низовой бюрократ, не повышая своего статуса, стремится усилить влияние на план, чтобы вверенное ему средство производства становилось его собственностью в большей мере.

В нашей упрощенной экономике точное совпадение плана и факта стало возможным в связи с тем, что план у нас совершенный. В чем же состоит главное условие совершенства плана? Главное условие совершенства заключается в абсолютной способности центра дезагрегировать объем в номенклатуру и агрегировать номенклатуру в объем. Иначе говоря, совершенный центр всегда обладает информацией о каждом винтике на каждом рабочем месте. Он все видит, все знает и никогда не ошибается.

Может возникнуть вопрос, а как же в нашем условном примере центр составил только укрупненный проект плана? Он ведь не вникал в то, что делается на предприятиях внутри субъектов А и В. Да, действительно, центр не составлял детальные планы для предприятий. Но если бы он захотел это сделать, он сделал бы. И предприятия, и субъекты А и В прекрасно знают об этой удивительной способности центра, и поэтому у них и в мыслях нет обманывать центр. Они честно составили план, честно его выполнили и честно отчитались.

Прочитав все это, каждый скажет, что такого не бывает. Действительно, нет в мире совершенства. Как нет совершенной конкуренции, так нет и совершенного плана. Однако теория совершенного плана полезна в том смысле, что позволяет понять, что является основой эффективности планового хозяйства и могущества индустриальной бюрократии. Основой всего этого является степень способности центра дезагре-

гировать объем в номенклатуру и агрегировать номенклатуру в объем. Эта способность не может быть абсолютной. Но чем она больше развита, тем краше расцветает плановое хозяйство. Назовем эту способность дезагрегировать и агрегировать номенклатурным контролем. Номенклатурный контроль – самое фундаментальное основание эффективности и развития плановой экономики.

Не будем уподобляться теоретикам совершенной конкуренции и относиться к теории совершенного плана серьезно. Эта теория односторонняя. Она выхватывает только одну, пусть важную, черту плана – номенклатурный контроль и упускает все остальное.

Нам надо перейти от теории совершенного плана к теории реального плана, т.е. того, который имеет место в действительности. Чтобы перейти от совершенного плана к реальному, необходимо обнаружить в совершенном плане противоречие, которое является источником и развития его, и гибели.

§ 3. Нормальный и деструктивный дефицит

Самая простая и одновременно самая неясная формулировка противоречия плана – это противоречие между номенклатурой и объемом.

Что выражает объем плана? Объем плана выражает продукт как нечто единое, единый процесс воспроизводства. Однако чистый объем оказывается пустым стоимостным единством плановой экономики. Пустым, так как он не наполнен никакой конкретной продукцией. Значит, объем не может исчерпать собой всю плановую экономику. Он должен стать номенклатурой. Но стать номенклатурой, оставаясь объемом, объем не может.

Что такое номенклатура плана? Номенклатура плана – это как раз конкретные виды продукции, которые производятся и потребляются в экономике: тракторы, ракеты, стеклотара, резиновые сапоги, леденцы и т.д. Но их надо организовать как единый взаимосвязанный процесс. Чтобы сделать трактор, необходимо огромное количество материалов, узлов, деталей, специалистов, оборудования. Поэтому номенклатура без объема рассыпается как нечто пестрое, бесконечное и несбыточное. Номенклатуре нужен объем, однако, оставаясь номенклатурой, номенклатура не может стать объемом.

Получается, что, с одной стороны, объем не может без номенклатуры и постоянно в номенклатуру переходит (деагрегируется); номен-

клатура тоже без объема – ничто и, со своей стороны, переходит в объем (агрегируется). Однако они не могут слиться во что-то единое. Объем не может стать номенклатурой, а номенклатура – объемом. Между ними всегда есть зазор, который и делает план противоречивым. Точнее сказать, этот зазор отсутствует только в придуманном мире совершенного плана, где имеется абсолютный номенклатурный контроль. В реальной плановой экономике противоречие между номенклатурой и объемом есть, значит, номенклатурный контроль не абсолютный, значит, центр не может до конца отследить производство и потребление каждого винтика на каждом рабочем месте.

Казалось бы, в этой неспособности центра к абсолютному номенклатурному контролю нет ничего опасного. Если работники центра чего-то недоглядели, им всегда подскажут конкретные исполнители планов, знающие номенклатуру на местах. К сожалению, это не так. Посмотрим на рис. 19.7.

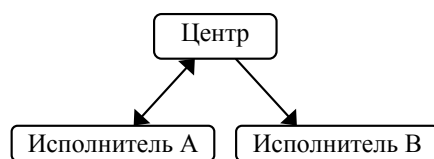


Рис. 19.7. Отношение центра и исполнителей плана

На рис. 19.7 представлены уже знакомые нам производители продуктов А и В, соотносящиеся с центром. Чем различаются функции центра и исполнителей? Центр является институционализированным воплощением объема. Следовательно, он несет ответственность за развитие всей экономики. Исполнитель А (или исполнитель В) отвечает за функционирование только своего хозяйства. Соответственно, исполнитель А – это институционализированное воплощение номенклатуры. Возникает вопрос – не различаются ли интересы центра и интересы исполнителя? Конечно, различаются. Центр как носитель объема хочет, чтобы этот объем рос и рос, наполняясь все более совершенной и разнообразной номенклатурой. Иначе говоря, планируя, центр стремится дать исполнителю ресурсов поменьше, а продукции под эти ресурсы получить побольше.

Исполнителя (А или В) не интересует развитие системы в целом. Его интересует прежде всего свое хозяйство. А как проще всего улуч-

шить экономическое положение своего хозяйства? Надо стремиться, чтобы персонально вам запланированный объем не рос. И этот не растущий объем заполнялся как можно менее совершенной и разнообразной номенклатурой. Тогда исполнитель получает от центра ресурсов побольше, а продукции дает поменьше. Именно вследствие расхождения интересов центра и исполнителя исполнитель не будет помогать центру осуществлять номенклатурный контроль.

Итак, номенклатурный контроль в условиях реального плана не может быть полным. Что же заполняет пустоты, образующиеся за его пределами? Вернемся снова к рис. 19.4 и 19.5. Вспомним, что проекты планов, составленные центром и исполнителями, тогда совпали. Совпадут ли они в реальной плановой экономике?

Если в условиях совершенного плана центр мог точно определить потребность системы в продукте А и возможности субъекта А в его производстве, то в условиях реального плана центр может определить эти параметры с той или иной степенью точности. При расчете уравнения (19.3) центру была известна точная численность работников у субъекта А, точная их производительность. Теперь центр знает, что он знает: то и другое лишь приблизительно. Поэтому к расчету уравнения (19.3) он добавляет информацию, сколько субъект А произвел по итогам прошлого кругооборота, и к этому достигнутому уровню на всякий случай добавляет некоторую величину выпуска. Произведя эти расчеты, центр определяет исполнителю А плановое задание 3600 ед. А. Что же касается средств производства, то центр уменьшает их выделяемое количество. В итоге плановый баланс для субъекта А, составленный центром, выглядит следующим образом (рис. 19.8).

А	
потребление ресурсов	производство продукта
180 А (200 – 20) 18В (20 – 2) 1000 (РС)	3600 (3500 + 100), в т.ч. для А – 180 для В – 1920 для РС – 1500
1198	3600

Рис. 19.8. Проект плана субъекта А, разработанный центром

Как следует из предыдущего, субъект А разрабатывает свой проект плана и у него логика обратная. Он старается занизить свои производственные возможности и завязать потребность в ресурсах. Его проект плана выглядит так (рис. 19.9).

А	
потребление ресурсов	производство продукта
220 А (200 + 20) 22 В (20 + 2) 1100 (РС) (1000 + 100)	3400 (3500–100), в т.ч. для А – 220 для В – 1700 для РС – 1500
1342	3400

Рис. 19.9. Проект плана для субъекта А, составленный им самим

Нетрудно увидеть, что два проекта плана расходятся (см. рис. 19.8 и 19.9). Представители центра и представители субъекта А встречаются и ищут компромисс. Центр давит и старается утвердить свой проект, а субъект А сопротивляется, приводя доводы в пользу своего проекта. Идет своеобразный «вертикальный» торг за объем производства и ресурсы, необходимые для него. Аналогичный процесс происходит между центром и субъектом В. Теперь представим, что торг между центром и субъектом А закончился таким образом, что утвердили план, тождественный идеальному (такой, как представлен на рис. 19.4 или 19.5). Однако у идеального плана и реального имеется лишь формальная одинаковость. По существу они совершенно разные.

Во-первых, цифры, возникшие в идеальном плане, есть результат разумного, точного расчета. Цифры же в реальном плане, пусть и такие же, – результат случайного совпадения с идеальным планом. Они в ходе торгов могли бы и отклониться от идеальных значений. Правда, величина этого отклонения не безгранична. И в реальном плане есть рамки, заданные номенклатурным контролем.

Во-вторых, и это самое главное, полученный нами реальный баланс знаменует новое экономическое явление, имеющее для планового хозяйства не меньшее значение, чем номенклатурный контроль. На какую сумму запрашивает субъект А ресурсы? На сумму 1342 ед. А на

какую сумму он ресурсов получил? Согласно рис. 19.4 и 19.5, на сумму 1220 ед. И совершенно не важно, что, согласно идеальному плану, ему и надо ресурсов на 1220 ед. Про идеальный план знаем только мы. Субъект А живет в условиях реального плана. Ему надо было 1342 ед., а выделили ему только 1220 ед. Явление нехватки продукта (а ресурсы – это разновидность продукта) называется дефицитом. В реальной плановой экономике возник дефицит.

В чем же исходная причина дефицита? Согласно всем нашим предыдущим рассуждениям, самая фундаментальная причина дефицита – отрыв номенклатуры от объема. Номенклатура едина с объемом там, где имеется номенклатурный контроль. Там же, где номенклатурный контроль отсутствует, отсутствует и единство номенклатуры и объема. Эту экономическую пустоту (отсутствие номенклатурного контроля) заполняет дефицит.

В той степени, в которой центр теряет контроль над номенклатурой, он начинает оперировать все более агрегированными объемами. Это обнаруживает себя в усилении дефицита.

Каковы функции дефицита? Дефицит дополняет номенклатурный контроль и выполняет регулирующую и стимулирующую функции.

Допустим, что события развивались так, как показано на рис. 19.8. Работники центра настояли на увеличении выпуска при одновременном сокращении объема потребляемых ресурсов у субъекта А.

В ходе выполнения плана события могут развиваться двумя основными путями.

Вариант № 1. Субъект А, несмотря на репрессивные действия центра, выполнил план. Это означает, что, нажав на него, центр извлек из сократившихся ресурсов дополнительный объем продукции. То есть вскрыл резервы и повысил эффективность экономики.

Вариант № 2. Получив более напряженный план и меньше ресурсов, субъект А план не выполнил. В центр понеслись сигналы об усилении дефицита продукта А. Бюрократия центра поняла, что вышла за пределы разумного и вернула все в исходное состояние.

Таким образом, сигналы дефицита дополняют номенклатурный контроль. Ориентируясь на них, центр корректирует производство и потребление.

В реальной плановой экономике всегда есть тот или иной уровень дефицита. Однако надо различать нормальный и деструктивный дефицит. Чем же они различаются?

Дефицит можно назвать нормальным тогда, когда центр, ориентируясь на его сигналы, вовремя успевает откорректировать объемы и номенклатуру. Здесь дефицит помогает номенклатурному контролю.

Деструктивным дефицит становится тогда, когда сигналы его слишком частые и центр уже не успевает вовремя отреагировать на них. В такой ситуации в плановой экономике нарушается связь производства и потребления.

Почему же нормальный дефицит может перерасти в деструктивный? Эффективность плана и могущество бюрократии основываются на номенклатурном контроле. Ослабление номенклатурного контроля план подрывает. Номенклатурный контроль ослабевает тогда, когда при прежних формах планирования номенклатура усложняется. Именно усложнение номенклатуры является первопричиной появления деструктивного дефицита.

Крах мировой системы социализма связан с переходом мирового хозяйства от индустриальной стадии к постиндустриальной. Постиндустриальное развитие резко усложнило номенклатуру плана. Факторы этого усложнения мы проанализируем в главе 29, когда будем изучать экономическое развитие России.

§ 4. План как субъективный процесс

Изучая предшествующие темы, мы уже многое выяснили относительно мотивации экономического поведения человека.

а) Человек частично осознает, частично не осознает мотивы своего экономического поведения.

б) В эпоху до разделения труда бессознательная экономическая мотивация определяется комплексом могущества и ничтожности, которые в условиях разделенного труда трансформируются в комплексы лидера и аутсайдера.

в) Существуют относительно обособленные мотивы достижения и экономии в производстве и потреблении.

г) Мотивы производства и потребления выступают в ценовой и объемной формах.

д) На аграрной стадии разделения труда ценовая и объемная мотивации формируют товарный и планомерный типы экономического поведения.

е) На индустриальной стадии разделения труда планомерный человек развивается в планового, а товарный – в рыночного.

Теперь нам надо более подробно определить мотивы экономического поведения планового человека. Чтобы это сделать, необходимо помнить, что на индустриальной стадии разделение труда перешагивает рамки общины и основным субъектом разделения труда начинает выступать национальное или многонациональное государство. Именно на этой стадии принцип рынка и принцип плана наиболее ярко выступают и наиболее остро противостоят друг другу (борьба США и СССР). Следовательно, именно на индустриальной стадии плановый человек достигает высшей точки своего развития и резко отличается от рыночного человека. Нельзя забывать, что в нашем курсе человек рассматривается как единство единичного, особенного и всеобщего человека. В эпоху разделения труда основное определение человека – его особенность. Однако особенный человек выступает как особенный единичный и особенный всеобщий. Особенный единичный человек – это индивид в условиях рынка. Особенный всеобщий человек – коллектив в условиях плана. Поэтому если в условиях рынка уместно говорить о мотивации отдельного человека, то в условиях плана правильно говорить о коллективной мотивации. Если планомерный человек развился в планового, то мотивация его приобретает завершенные объемные характеристики.

Объемная мотивация в производстве. В производстве действуют мотивы достижения и экономии. Если мотив достижения приобретает развитый объемный характер, это означает, что по сравнению с планомерным человеком плановый человек мотивирован уже не на коллективный результат своей общины, а на коллективный результат, достигнутый всей страной.

Разумеется, индивидуальные достижения в производстве для него также важны. Однако производственный результат выступает не как личное достижение планового человека, а как его персональный вклад в общее дело.

Мотив экономики в производстве тоже трансформируется. Планомерного человека интересовало, насколько экономно расходуются производственные ресурсы в масштабах общины. Для планового человека важно, чтобы ресурсы экономились в масштабе всего государства.

На уровне индивидуального поведения это означает, что плановый человек должен расходовать минимальное количество не общинных, а государственных ресурсов.

Доминирование государственной мотивации означает, что для планового человека важно превышение производственного результата

над затратами только в масштабах всей национальной экономики. На уровне индивидуального экономического поведения плановый человек стремится к максимизации вклада в общее дело и к минимизации расхода общих ресурсов. Однако это не означает, что достигнутый им результат обязательно должен превосходить осуществленные затраты. Это принципиальное отличие от поведения рыночного человека, который мотивирован именно на превышение индивидуального результата над затратами.

Объемная мотивация в потреблении. Процесс потребления также управляется мотивами достижения и экономии. Мотив достижения в потреблении у планового человека также объемный. Это означает, что плановому человеку важно, чтобы не он лично был сыт, а чтобы все были сыты, все готовы к труду и обороне. Стремление к экономии в потреблении означает стремление к рациональному использованию не своих персональных ресурсов потребления, а совокупных. Это означает, что ресурсы потребления должны распределяться между работниками так, чтобы все имели возможность восстанавливать израсходованную рабочую силу. На индивидуальном уровне плановому человеку не свойственно дрожать над лично ему принадлежащим запасом предметов потребления и никому ничего не давать. Если он видит, что кому-то не хватает средств к существованию, он сочтет рациональным отдать свой излишек.

Объемные лидеры и аутсайдеры. В предшествующих главах мы выяснили, что человек эпохи разделения труда специализируется на базовых и пионерных продуктах. На индустриальной стадии эта специализация достигает высшей точки.

Человек оказывается жестко привязанным к производству либо базовых, либо пионерных продуктов. Это приводит к формированию противоположных типов экономической мотивации – типу лидера и типу аутсайдера. В свою очередь, тип лидера разделяется на лидера как лидера и лидера как аутсайдера; тип аутсайдера тоже раздвоен на аутсайдера как лидера и аутсайдера как аутсайдера. Эти типы мотивации имеются, естественно, в плановой экономике. Но, с учетом вышеизложенного, нетрудно понять, что в плановой экономике мотивации лидера и аутсайдера приобретают объемный характер. Лидер заботится не столько о своем богатстве и прогрессе, сколько о о богатстве и прогрессе всего государства.

Аутсайдер подчиняется руководству со стороны лидера лишь в том случае, если лидер выступает как вождь всего государства. Лидер,

который печется о своем личном богатстве и прогрессе, как лидер аутсайдером не воспринимается.

Теперь следует перейти от общей характеристики плановой экономики к изучению отдельных фаз воспроизводства.

ГЛАВА 20. ФАЗЫ ВОСПРОИЗВОДСТВА В ПЛАНОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ

В предыдущей главе мы дали самую общую характеристику планового хозяйства. Теперь мы переходим к более основательному изучению отдельных фаз воспроизводства: производства, распределения, обмена и потребления.

В каждой фазе план должен осуществить свой кругооборот: пройти фазы разработки и утверждения, выполнения, отчета о выполнении.

§ 1. План производства

Разработка и утверждение плана производства. В плановой экономике, естественно, такая важная вещь, как производство, осуществляется строго по плану. Разрабатывается специальный план производства как на уровне всей системы, так и на уровне отдельных субъектов. Производство вне плана может существовать только как незаконное.

В предыдущей главе мы рассматривали уравнение (19.5):

$$4000 (\text{ПС}) = f(4000).$$

Вспомним его смысл. В распоряжении центра имеется ресурсов на 4000 ед. Продукт, произведенный за очередной кругооборот, должен составлять тоже 4000 ед. Тогда израсходованные ресурсы восстановятся за счет произведенного системой продукта в неизменном виде.

Мы также выяснили, что в условиях реального плана существует дефицит, который вынуждает центр делать некоторую надбавку к уровню, достигнутому в предшествующем цикле. Надбавка делается из расчета, что исполнители плана мобилизуют внутренние резервы, которые у них наверняка есть. Иначе говоря, план для исполнителей должен быть напряженным.

Затем общее увеличение объема производства дезагрегируется по исполнителям и каждый получает свою мобилизующую надбавку к уровню, достигнутому в предшествующем кругообороте. Потому

дефицит рождает постоянную тенденцию к росту производства. В отличие от рыночной ситуации постоянного перепроизводства и низких темпов роста.

Следующий шаг в разработке плана производства – сопоставление запланированного объема производства с возможностями конкретных исполнителей. Под возможностями конкретных исполнителей понимаются прежде всего имеющиеся у них производственные мощности. Когда центр начинает планировать производство, у подчиненного ему исполнителя всегда имеются предприятия с уже установленным оборудованием. С этого оборудования при нормальном режиме его эксплуатации можно снять определенное количество продукции того или иного вида. Это количество продукции и есть производственная мощность предприятия. Она может быть рассчитана либо на основе нормативов продуктивности конкретных видов оборудования, либо на основе данных предшествующего периода. В табл. 20.1 приведен пример расчета производственной мощности исполнителя плана.

Таблица 20.1

Расчет выпуска продукции на основе мощностей, освоенных до начала планируемого периода

Показатели	Базовый год	Планируемые годы				
		первый	второй	третий	четвертый	пятый
1. Мощность на начало года	800	860	940	1050	1185	1345
2. Прирост мощностей за счет организационно-технических мероприятий	80	105	140	170	200	235
3. Выбытие мощностей	20	25	30	35	40	50
4. Абсолютный прирост	60	80	110	135	160	185
5. Среднегодовая мощность (стр.1 + стр. 4 x 0,35) *	821,2	888	978,5	1097,2	1241	1409,7
6. Уровень использования мощностей, %	98,3	98,5	98,8	99,3	99,4	99,8
7. Выпуск продукции (стр. 5 x стр. 6)	807,2	874,7	966,8	1084,4	1233,5	1406,9

*Коэффициент, показывающий среднегодовое выбытие мощностей.

В табл. 20.1 расчет возможного выпуска продукции произведен на основе мощности, имеющейся у данного исполнителя плана.

Но надо уточнить, чей это расчет. Никогда нельзя забывать, что планирование – двухсторонний процесс, идущий от центра и от исполнителя. Предположим, что в табл. 20.1 дан расчет центра. Расчет исполнителя был, естественно, ниже. И он резко расходился с запланированным центром выпуском продукции. Однако центр оказывал на исполнителя административное воздействие, всячески увеличивая цифру в строке 4 «Абсолютный прирост» и в строке 6 «Уровень использования мощностей». В результате центр добился тех цифр, которые получились в строке 7. Однако эти цифры все равно оказались меньше, чем начальная установка центра. Поэтому центр вынужден был умерить свой аппетит и снизить запланированное увеличение выпуска до тех цифр, которые обозначены в строке 7 «Выпуск продукции» табл. 20.1. Вот пример из практики советского планирования. В областное управление по планированию (облплан) при обосновании планов производства изделий деревообработки поступили предложения 5 деревообрабатывающих комбинатов, подчиненных управлениям местной промышленности, топливной промышленности и местного хозяйства, по повышению уровня использования действующих мощностей за счет оргтехмероприятий. Это увеличивало прирост мощностей на 8%, но не обеспечивало потребности области в некоторых изделиях деревообработки.

По предложению облплана, на предприятиях были разработаны дополнительные оргтехмероприятия, обеспечивающие общее увеличение мощностей (дополнительно на 4%) действующих предприятий за счет углубления специализации производства. Углубление специализации состояло в разграничении выпуска различных видов продукции между предприятиями разных управлений и развития кооперации производства.

В результате было запланировано общее увеличение мощностей на 12% (8% + 4%), которое обеспечивает удовлетворение потребности области в изделиях деревообработки.

В приведенном примере центр областного уровня добился того, что исполнителям утвердили план производства, который укладывается в общие цифры роста производства, запланированные центром еще более высокого уровня. Однако главное даже не это. Данный пример хорошо показывает суть плана производства. Основное предназначение плана производства – обеспечить максимальную подгонку необходи-

мой продукции к имеющимся факторам производства. Надо понимать разницу между двумя задачами. Одна задача – производить продукцию, максимально соответствующую запросам потребителя. Другая задача – производить продукцию, максимально рационально используя средства производства и рабочую силу. План производства решает именно вторую задачу. В этом его самостоятельный смысл.

Капиталистическая экономика допускает постоянное недоиспользование факторов производства. Зато очень тщательно подстраивается под потребителя. Плановое хозяйство, наоборот, ориентировано на то, чтобы максимально загрузить все факторы производства, даже самые захудалые и неэффективные. Но при этом меньше заботиться об удовлетворении запросов потребителя. Ведь продукции все равно не хватает. Девиз плана такой: производи как можно больше, а потребитель найдется. И действительно, в условиях дефицита потребитель в большинстве случаев находится. Поэтому план производства в плановой экономике – самый важный.

Однако обосновать план производства, сопоставляя его только с мощностью наличного оборудования, недостаточно. Необходимо рассчитать другие ресурсы, нужные для выполнения производственной программы. Речь идет о средствах производства, не относящихся к капитальному оборудованию, – сырье, материалах, комплектующих. Этой стороной дела заведует план материально-технического снабжения. Кроме того, для выполнения производственной программы требуется рабочая сила. Поэтому возникает план по труду, где эта необходимая рабочая сила определяется, и определяется также, сколько нужно зарплаты для того, чтобы рабочие могли выполнить производственную программу.

Если мы вернемся к рис. 19.1-19.4 в главе 19, то правая часть балансов как раз и показывает все ресурсное обоснование производственной программы.

При определении объемов сырья, материалов и рабочей силы точно так же в условиях реального плана работают механизмы номенклатурного контроля и дефицита и точно так же обнаруживается противоположность интересов центра и исполнителей.

Различается ли как-либо планирование производства в базовом и пионерном секторах хозяйственной системы? Хочется сразу оговориться, что планирование научно-технического развития производства, создание новых пионерных производств за счет капиталовложений мы будем рассматривать в следующей главе. Сейчас нас интересует ситуация,

когда пионерный сектор уже имеется в наличии и надо планировать его текущую работу.

Планирование производства в базовом секторе хозяйственной системы отличается тем, что там производственный процесс устоялся и все его параметры хорошо известны центру. Прежде всего центру известны достигнутые в прошлом цикле запланированные объемы производства и система норм. То есть в базовом секторе хозяйства номенклатурный контроль сильнее. Поэтому возникает двоякая ситуация. С одной стороны, центру трудно выжать из исполнителя дополнительную продукцию, а исполнителю – выторговать у центра дополнительные ресурсы. Но, с другой стороны, когда номенклатурный контроль сильнее, процесс планирования оказывается более точным. И как центр, так и исполнитель спокойны относительно дальнейшего выполнения плана производства.

В пионерном секторе, соответственно, ситуация противоположная. Так как продукция осваивается впервые, никаких точных расчетов как результатов, так и затрат ни у исполнителей, ни у центра нет. Поэтому при планировании производства может выиграть как центр, так и исполнитель.

Ситуация № 1: выигрывает центр. Это ситуация, когда центру удалось запланировать большие результаты при низких затратах*. Конечно, запланировать большие результаты при низких затратах еще не означает получить их реально. Но все же для этого появляется шанс.

Ситуация № 2: выигрывает исполнитель. В этом случае исполнителю удастся воспользоваться ситуацией неопределенности и доказать центру, что в данном пионерном производстве при имеющихся мощностях можно получить только маленький объем производства. Особенно радостно исполнителю тогда, когда ему удастся вполне традиционную номенклатурную позицию объявить пионерным продуктом. В продукт вносятся косметические изменения, которые почти ничего не стоят исполнителю. Но так как эти косметические изменения преподносятся центру как коренная модернизация изделия, то под это дело либо запрашиваются большие дополнительные ресурсы, либо, при имеющихся ресурсах, сокращается плановый объем выпуска этого изделия.

Разработка плана производства закончена. Он утвержден. Начинается стадия его выполнения.

* Надо помнить, что в пионерном секторе затраты выше результатов, поэтому речь идет об относительно больших результатах и относительно низких затратах.

Выполнение плана производства. Исследование стадии разработки и утверждения плана показали нам, что план производства включает в себя результирующую и затратную стороны.

Запланированный результат представляет собой стоимостной объем производства и номенклатуру продукции, из которой этот объем складывается.

Запланированные затраты – это объем ресурсов, которые можно израсходовать для получения планового результата, и конкретная номенклатура этих ресурсов.

Таким образом, выполнение плана обуславливается, во-первых, достижениями запланированного результата и, во-вторых, наличием для этого необходимых ресурсов.

Рассмотрим сначала выполнение плана производства с точки зрения **достижения результата**. Зададимся вопросом, что важнее в этом результате – планы по объему производства или планы по номенклатуре? По идее, важно и то и другое. Однако на практике план по объему оказывается важнее. Во-первых, это связано с тем, что в условиях дефицита любая номенклатура будет потреблена, поэтому перепроизводство по одной позиции и недопроизводство по другой не так страшно, как снижение темпов роста общего объема производства. Во-вторых, центр, как уже отмечалось, не может отследить всю номенклатуру плана. Он отслеживает выполнение плана только по важнейшим позициям. Поэтому единственная достоверная реальность для него – объем. Итак, наша сверхзадача – выполнить план по объему производства.

Разумеется, даже в условиях реального, а не идеального плана основной способ выполнения плана – производство продукции по соответствующей номенклатуре, из которой и сложится запланированный объем.

Однако этот нормальный, основной способ осложнен рассмотренными выше противоречиями плана. Сколько бы ни старался исполнитель выполнить план по объему, в следующем плановом цикле этот план будет увеличен. А так как номенклатурный контроль не полный, нет никакой гарантии, что под увеличенный план исполнитель получит необходимые ресурсы. В результате он столкнется с ситуацией, когда для выполнения плана ему надо будет применять специальные приемы.

Но даже если увеличение объема и сопровождается соответствующим увеличением ресурсов, надо помнить, что исполнителя интересует прежде всего его участок работы. Ситуация в системе в целом его вол-

нует во вторую очередь. Следовательно, у него появляется искус применять такие специальные приемы выполнения плана даже и тогда, когда ресурсы для нормального производства есть.

Итак, какие есть основные способы выполнения плана по объему без выпуска соответствующей номенклатуры?

Во-первых, мы знаем, что в плановом хозяйстве цены фиксированы. Так как затраты все время меняются, изделия рано или поздно становятся разновыгодными. При одинаковой цене на разные виды продукции надо затратить разный объем ресурсов. Исполнитель из запланированной номенклатуры выбирает те позиции, которые можно произвести с меньшими затратами. Те же виды продукции, которые менее выгодны, либо вообще не производятся, либо производятся в минимальном количестве. То есть исполнитель осуществляет добровольную замену. Появляется так называемый структурный дефицит, когда одной продукции слишком много, а другой не достать.

Во-вторых, можно убедить центр повысить цену. Повышение цены осуществляется двумя путями. Первый путь состоит в том, что уже в ходе выполнения плана исполнитель проводит псевдомодернизацию изделия. На женские туфли он приделывает копейный бантик. А центру преподносит это как результат многолетней работы модельеров и убеждает повысить цену на это «ультрамодное» изделие. Второй путь заключается в приобретении для выпуска какого-либо изделия более дорогих материалов и комплектующих. Возникший рост затрат служит основанием для пересмотра цены в сторону повышения. Добровольная замена одних материалов на другие преподносится как вынужденная в условиях острого дефицита.

В-третьих, наряду с объемами производства, для более строгого номенклатурного контроля в некоторых производствах план утверждается в натуральных показателях. Например, заводу, производящему трубы, могут запланировать производство труб в тысячах погонных метров. Через некоторое время трубы на этом заводе становятся длинными и тонкими. Если заводу запланировать трубы в штуках, то он начинает выпускать мелкие, но многочисленные трубки. Если запланировать выпуск в тоннах, трубы становятся огромными и толстостенными. Этот способ называется «игра на показателях».

В-четвертых, объем можно «накрутить», изменив структуру кооперированных поставок. Допустим, в подчинении у исполнителя два субъекта. Один – поставщик, другой – потребитель. При этом по объе-

му выпуска каждый отчитывается отдельно, и общий объем производства исполнителя складывается из объема производства и поставщика, и потребителя. Если исполнитель добьется разрешения от поставщика выделить еще одного поставщика (рис. 20.1), то объем производства в его ведомстве возрастает примерно на треть. Но реальной продукции не добавится ни на грамм.

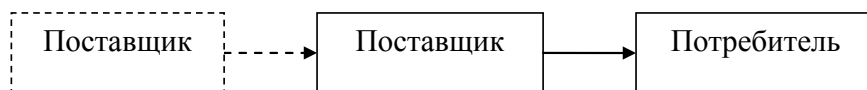


Рис. 20.1. Изменения структуры кооперированных поставок

В-пятых, план по объему легче выполнить, снижая качество продукции. Ведь худшее качество требует меньших ресурсов.

Рассмотрим теперь выполнение плана не с точки зрения достижения результата, а с точки зрения **имеющихся для этого ресурсов**.

Мы говорим о том, что центр стремится утвердить напряженный план производства. Это предполагает, что имеющиеся в распоряжении исполнителя факторы производства будут задействованы максимально. Запланированная напряженность приводит к тому, что в процессе выполнения плана ресурсы постоянно выступают ограничителями выпуска (рис. 20.2).

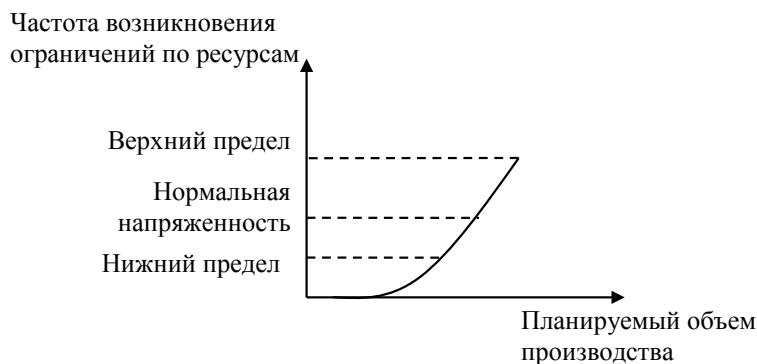


Рис. 20.2. Ограничения по ресурсам в связи с уровнем напряженности плана

Каким образом исполнитель выполняет планы производства в условиях постоянных ресурсных ограничений?

Для простоты мы пока рассматриваем ситуацию, когда инвестиции не осуществляются и радикального расширения производства или изменения технологии быть не может.

1. Наиболее простая реакция исполнителя на дефицит того или иного ресурса – выпуск продукции по узкому месту.

Обычно любое производство выпускает не одно изделие, а много. Для выпуска каждого из изделий у исполнителя есть несколько технологий. Под технологией понимается определенная комбинация факторов производства. Исполнитель может использовать для выпуска изделия разные комбинации оборудования, материалов, рабочую силу разной квалификации.

Каждая технология предполагает разные затраты на выпуск конкретного изделия.

Однако сейчас предположим ситуацию, когда исполнитель производит только одно изделие А и может использовать для этого только одну технологию.

Допустим, что для выпуска запланированного изделия А требуется пять видов ресурсов – $r_1 \dots r_5$. По независящим от исполнителя причинам для выпуска запланированного объема продукта А не хватает ресурса r_2 (рис. 20.3).

Ситуация на рис. 20.3 такова, что исполнитель вынужден снизить объем производства против планового. Он выпускает столько продукта А, сколько ему позволяет самый дефицитный ресурс r_2 . Ресурс r_2 оказывается «узким местом» данного производства. Дефицит этого ресурса равен величине Z_2 . Потенциально дефицит имеется по ресурсам r_3 (Z_3) и r_4 (Z_4).

Обратите внимание, что дефицит Z_2 привел к образованию резервов ресурсов q_1, q_3, q_4, q_5 . Дефицит и резерв в производстве – две стороны одной медали. Причем резерв q_1 распадается на две части – резерв как следствие дефицита r_2 и сверхплановый резерв ресурса r_1 . Угроза дефицита порождает у исполнителей постоянное стремление к образованию сверхплановых резервов.

Как отреагирует исполнитель А на сложившуюся ситуацию? В центр понесутся сигналы дефицита ресурса r_2 . Если центр не сможет обеспечить увеличение поставки ресурса r_2 , план по А либо не будет выполнен, либо будет скорректирован до выполнимого уровня.

Ситуация выполнения плана по «узкому месту», как мы отмечали, характерна для ситуации, когда выпускается один продукт при помощи

одной технологии. Такие случаи характерны либо для очень коротких промежутков времени, либо для производств, выпускающих однородную продукцию.



Рис. 20.3. Дефицит и резерв в ресурсоограниченном производстве

2. Рассмотрим второй случай. Субъект по-прежнему выпускает один вид продукции, но может использовать разные технологии. В предыдущем случае для производства изделия надо было в соответствии с заданной технологией использовать пять видов ресурсов r_1 – r_5 . Теперь, если технологии можно варьировать, состав ресурсов, соответственно, будет меняться. Допустим, вместо дефицитного ресурса r_2 , субъект не использует более качественный ресурс r_2' или менее качественный r_2'' .

В первом случае качество выпускаемого изделия может возрасти, а может и не измениться. Допустим, для выпуска ножей из стали начали использовать более качественную сталь, и ножи стали лучше резать и дольше служить.

Во втором случае качество изделия ухудшается.

Этот способ приспособления к дефициту назовем вынужденной заменой.

3. Третий способ приспособления к дефициту – изменение структуры выпускаемой продукции. Здесь субъект, выполняющий план, сталки-

вается с тем, что одних факторов производства у него нет, а другие есть. Он выпускает те изделия, для изготовления которых факторы имеются.

Есть ли различия в выполнении плана производства в базовом и пионерном секторах хозяйства? Радикальных различий нет. Особенности выполнения плана в пионерном секторе определяются значимостью пионерной номенклатуры. Если номенклатура пионерная, но малозначимая для народного хозяйства, то здесь у исполнителя полный простор для использования описанных выше приемов выполнения плана.

Если же пионерная номенклатура имеет важное народнохозяйственной значение, то центр будет тщательно контролировать ее выполнение. Здесь исполнителю хитрить будет и сложно, и чревато. Зато проблем с ресурсами также будет гораздо меньше. Например, в СССР за изготовлением атомной бомбы наблюдал лично товарищ Берия. Вряд ли бы кто-то из исполнителей решился на снижение качества продукции или что-нибудь подобное ради легкости выполнения плана. Зато все материалы и комплектующие для бомбы поставлялись в первую очередь.

Узкие места, вынужденные замены и изменение структуры выпуска отклоняют запланированный объем и номенклатуру продукции от фактически произведенной. И, тем не менее, по этой фактически произведенной продукции надо отчитываться.

Отчет о выполнении плана производства. Последняя стадия кругооборота плана производства – отчет о произведенной продукции. Снижение качества продукции или избыточное качество, деформация номенклатуры – не столь страшные проступки исполнителя. Самое страшное – не выполнить план по общему объему производства. Невыполнение плана по общему объему прежде всего толкает субъект А на приписки. Однако в нормальной ситуации приписки возникают только в том случае, если план по объему действительно невозможно выполнить.

Производительное потребление в условиях плана. Мы говорим о том, что производство есть одновременно потребление. В плановой экономике это тоже так. Выполнение плана производства есть одновременно потребление продуктов, которые мы называем потребляемыми продуктами (потребляемым продуктом). Если вы производите сахар, то не можете избежать потребления рабочих, оборудования, сырья, энергии и т.д. Интегральную оценку потребляемый продукт получает в издержках производства. План по себестоимости продукции, как и все другие планы, формируется в процессе взаимодействия центра и исполнителя и проходит обычный кругооборот.

При этом надо учитывать, что себестоимость выступает в двух основных видах: себестоимость всей выпущенной продукции и себестоимость единицы продукции.

Планируя общий объем затрат, центр первым делом должен рассчитать коэффициент затрат на единицу планового объема производства в целом по хозяйственной системе и по исполнителям плана.

Этот расчет центр осуществляет следующим образом:

1. В предшествующем цикле планирования имелись и использовались укрупненные в масштабах системы и по отдельными исполнителям нормативы удельных затрат по отраслевым элементам себестоимости:

- сырью и основным материалам;
- вспомогательным материалам;
- топливу;
- энергии;
- амортизации;
- заработной плате и отчислению на социальное страхование;
- прочим затратам.

2. Эти нормативы корректируются в зависимости от фактического выполнения плана в предшествующем цикле.

3. Выделяются факторы, которые предположительно повлияют на эти скорректированные нормативы в следующем плановом периоде.

4. Фактические нормативы затрат корректируются уже в зависимости от действия этих факторов.

5. Рассчитывается плановый общий норматив затрат на единицу планового объема.

6. Умножение нового норматива на запланированный общий объем дает общую сумму плановых затрат в экономике.

7. Общий объем затрат в хозяйственной системе дезагрегируется по исполнителям. Каждому планируется индивидуальный объем затрат и норматив затрат на единицу объема производства.

Укрупненный план по себестоимости дезагрегируется дальше и приобретает вид общего объема затрат по отдельным видам продукции. Этот общий объем затрат на конкретный вид продукции используется для планирования цен.

Исполнитель плана также готовит свой план по себестоимости. Мы уже знаем, что его интересы противоположны интересам центра. Исполнитель заинтересован в том, чтобы его затраты были как можно выше. Ведь за повышенными затратами скрывается завышенное потре-

бление факторов производства. Если плановый объем производства принять за постоянную величину, то очевидно, что фиксированный объем продукции легче выполнить при большем количестве факторов, а не при меньшем.

При выполнении плана по себестоимости центр заинтересован в ее снижении, а непосредственный исполнитель – в завышении против плана.

При отчете по плану себестоимости, если исполнитель завысил фактическую себестоимость против плановой, но при этом перевыполнил план по объему производства, он не будет наказан центром. Это связано с общей закономерностью плановой экономики, в которой результат ценится выше затрат.

Если мы получили себестоимость выпускаемой продукции, то у нас, наконец, появилась возможность определить цены. Они фигурировали в нашем предшествующем анализе, но как некая данность. Теперь надо предметно разобраться, откуда они берутся.

Цены в плановой экономике, конечно же, плановые. Это не означает, что они неизменны. Это означает, что цены изменяются не в результате рыночного взаимодействия, а по решению центра. Но самое главное даже не это. Главное то, что в плановой экономике цены перестают играть ту определяющую роль, которую они играют в рыночном хозяйстве. Основные регулирующие и стимулирующие функции переходят, как мы уже выяснили, к объему. Цены же приобретают характер счетных единиц, обслуживающих его движение.

Прежде всего необходимо иметь в виду, что центр: а) устанавливает цены на новую продукцию (пионерную) и б) корректирует цены продукции, которая уже выпускается (базовую).

Далее, центр, во-первых, утверждает цены на отдельные продукты и, во-вторых, осуществляет политику цен, включающую: а) общие пересмотры цен; б) определение соотношения цен на главные группы продуктов. Например, в Советском Союзе проводилась политика поддержания низких цен на предметы первой необходимости и высоких цен на товары длительного пользования (телевизоры, холодильники).

Для обоснования цены исполнители представляют в центр: а) калькуляции, содержащие данные о затратах на производство данной продукции; б) нормативно-технические документы, устанавливающие качественные параметры изделия.

Центр, точнее его подразделение, отвечающее за ценообразование, должен проверить правильность представленных документов и установить к данной себестоимости изделия норматив рентабельности, чтобы при реализации данного изделия исполнитель плана мог получить нормальную прибыль.

Допустим, что центральный орган ценообразования определил средний для экономики норматив рентабельности, равный 13%. Установление среднего норматива рентабельности принципиально противоположно установлению средней нормы прибыли при капитализме. Там средняя норма прибыли появляется как результат конкуренции отдельных частных собственников. В плановом хозяйстве норматив рентабельности возникает как соотношение общего объема основных фондов к общему объему необходимой прибыли, т.е. его определение идет от общего к частному. Однако дальше идет дифференциация этого норматива для отдельных производителей и продуктов. Если бы центр идеально дезагрегировал объем необходимой прибыли по номенклатуре, то вся продукция в плановой экономике была бы одинаково выгодной для производителя. Однако так как этой идеальности нет, возникает феномен разновыгодной продукции, который уже упоминался.

§ 2. План распределения

План производства завершил свой кругооборот, и теперь настал момент посмотреть, как произведенный продукт распределяется. В первобытной общине было все просто и наглядно. Охотники и собиратели приносили добытое (произведенное) за день и складывали перед старшим в роде. Старейшина распределял произведенную продукцию между родичами. В современной экономике все гораздо сложнее. Если вы принимали участие в производстве ядохимикатов, то вам должна достаться какая-то доля произведенного продукта. Но, согласитесь, когда по истечении месяца вам выдали две тонны ядохимикатов в качестве доли в произведенном продукте, это не совсем нормально. Точнее сказать, совсем ненормально.

Мы изучаем плановое хозяйство, следовательно, распределение, как и все, идет по плану. А раз по плану, значит, существует некий план распределения и его кругооборот.

Произведенный по плану продукт должен быть распределен между основными участниками производственного процесса. В капитали-

стическом хозяйстве таких основных участников насчитывается 4 типа: владельцы капитала, предприниматели, владельцы земли и наемные работники. В плановой экономике имеются два участника – бюрократия и плановые работники. Каким же образом между ними распределяется произведенный продукт? Рассмотрим типовой плановый баланс производства, распределения и использования национального продукта (табл. 20.2).

Таблица 20.2

**Плановый баланс производства, распределения и использования
национального продукта**

	Производственная сфера (по отраслям)	В том числе колхозы	Непроизводствен- ная сфера (по отря- сам)	В том числе колхозы	Население	Всего
I. Производство национального дохода						
Общественный продукт	950	170	–	–	50	1000
Фонд возмещения	569	85	–	–	10	579
Национальный доход	381	85	–	–	40	421
Сальдо экспорта-импорта	0,5	–	–	–	–	0,5
II. Распределение и перераспределение национального дохода						
1. Первичные доходы:						
а) работников, занятых в сфере материального производства	181	26	–	–	40	221
б) предприятий и хозяйств сферы материального производства	200	17	–	–	–	200
2. Перераспределение национального дохода:						
а) всего передано в порядке перераспределения	264	14	73	2	29	366
в том числе в финансово-кредитную систему	237	8	11	–	15	271
б) всего получено в порядке перераспределения	136	5	160	3	70	366

Окончание табл. 20.2

	Производственная сфера (по отраслям)	В том числе колхозы	Непроизводственная сфера (по отраслям)	В том числе колхозы	Население	Всего
в том числе из финансово-кредитной системы	135	4	115	–	21	271
в) сальдо перераспределения	–128	–9	+ 87	+ 1	+41	0
3. Конечные доходы	72	8	87	1	262	421
III. Конечное использование национального дохода						
Фонд потребления	–	–	40	0,3	269	309
Фонд накопления	84	8	27	0,5	1	112
Планируемые потери	0,4	0,15	–	–	0,1	0,5

В табл. 20.2 показано, что общественный продукт произведен в размере 1000 ед. Этот продукт распределяется между фондом возмещения и национальным доходом.

Фонд возмещения представляет собой часть национального продукта, равную объему потребленных в процессе производства средств производства. Это означает, что, с одной стороны, в физическом составе национального продукта должна быть запланирована номенклатура средств производства, которая возместит изношенные в процессе данного кругооборота. С другой стороны, конкретным исполнителям планов должны быть запланированы в составе выручки от реализации производственной продукции денежные средства для того, чтобы в дальнейшем приобрести новые вещественные факторы производства взамен изношенных. То есть они должны иметь достаточные амортизационные и оборотные средства для покупки сырья, материалов, топлива и т.д.

Посмотрим снова на табл. 20.2. Если мы вычтем из величины национального продукта фонд возмещения, то останется национальный доход ($1000 - 579 = 421$). Этот национальный доход тоже распределяется и перераспределяется. Посмотрите на строки II.1а и II.1б табл. 20.2. Согласно методологии расчетов, принятой в Советском Союзе, весь национальный доход производился только в сфере материального произ-

водства. Поэтому сумма, равная 421 ед., распалась на доходы работников, занятых в сфере материального производства (221 ед.), и доходы предприятий (200 ед.).

Рассмотрим доходы работников сферы материального производства. Это начисленная в сфере материального производства заработная плата. Эта заработная плата эквивалентна стоимости необходимого продукта, созданного в сфере материального производства. Казалось бы, этой заработной плате должны соответствовать определенный объем и номенклатура предметов потребления в составе национального продукта. Однако это не так. Согласно табл. 20.2 (строка III.1), фонд потребления равен не 221 ед., а 309. То есть запланированный объем предметов потребления оказался больше, чем заработная плата, начисленная в материальном производстве на 88 ед. Посмотрим, откуда взялась эта разница. Предприятия сферы материального производства получили доход в размере 200 ед. Это прибыль, прямое назначение которой, казалось бы, быть инвестированной. Но фонд накопления в табл. 20.2 равен не 200 ед., а всего 112, т.е. на 88 ед. меньше фонда потребления. Таким образом, часть прибыли перераспределилась в фонд потребления. Это произошло потому, что из прибавочного продукта, который лежит в основе прибыли, содержится так называемая непроеизводственная сфера – наука, культура, управление, оборона. Работники этих сфер получают заработную плату, и эта заработная плата должна быть обеспечена соответствующим объемом услуг и продуктов.

В итоге мы видим, что произведенный общественный продукт в 1000 ед. по плану должен распределиться в конечном счете на 579 ед. фонда возмещения, 309 ед. фонда потребления и 112 ед. фонда накопления.

Но, как вы уже хорошо понимаете, запланировать распределение продукта – еще не означает его фактически распределить. После того, как план распределения разработан и утвержден, начинается его выполнение и отчет о выполнении.

План по заработной плате должен быть выполнен в том смысле, что запланированный фонд заработной платы должен быть израсходован. То есть заработная плата начислена работникам за выполнение конкретной работы. Соответственно, должен быть составлен отчет о выполнении плана по заработной плате.

Сложнее обстоит дело с кругооборотом плана по материально-техническому снабжению и сбыту. Дело в том, что кругооборот этого плана завершается тогда, когда конкретный исполнитель плана получит необ-

ходимые ему средства производства. То есть, здесь фаза распределения объединена с фазой обмена в одном плановом кругообороте. Поэтому анализ кругооборота плана материально-технического снабжения завершим при исследовании обмена.

Вернемся снова к табл. 20.2 и посмотрим на масштабы перераспределения национального дохода в плановой экономике. Перераспределение равно 366 ед., что превышает не только 88 ед., заимствованных из прибыли предприятий в пользу произведенной сферы, но и всю прибыль предприятий в материальном производстве. Это означает, что центр перераспределял доходы прибыльных сфер хозяйств в пользу убыточных и финансировал масштабные инвестиционные проекты. В частности, шло перераспределение ресурсов базового сектора в пользу пионерного. Столь масштабное перераспределение ресурсов характерно и возможно только в плановой экономике, ибо в условиях капиталистической собственности бюрократия не может в таких размерах посягать на доходы частных лиц.

Необходимо вернуться к вопросу о доле бюрократии и плановых работников в произведенном продукте. Бюрократия является коллективным собственником средств производства. Следовательно, та часть продукта, которая идет на возмещение изношенных средств производства (фонд возмещения), принадлежит бюрократии. Фонд накопления тоже является собственностью бюрократии, ибо служит источником развития средств производства. Фонд потребления в части заработной платы и социальных выплат принадлежит плановым работникам. В части же заработной платы номенклатурных работников и финансирования партийно-правительственных учреждений фонд потребления является собственностью бюрократии.

§ 3. Плановый обмен

Итак, у всех субъектов планового хозяйства на руках денежные средства, соответствующие их долям в произведенном продукте. Но эти денежные средства надо обменять на продукты, пригодные для производственного и личного потребления. Работая на заводе по производству ядохимикатов, вы получили не две тонны ядохимикатов, а заработную плату, по стоимости эквивалентную этим двум тоннам. Получив деньги, вы, естественно, пойдете покупать не ядохимикаты, а продукты, необходимые вам для жизни.

Фаза обмена охватывает обмен средств производства, обмен предметов потребления и обмен рабочей силы на деньги. В условиях капитализма обмен чрезвычайно развит. Не случайно теоретики маргиналистского толка весь анализ экономики начинают с взаимодействия спроса и предложения. В условиях плановой экономики, наоборот, фаза обмена играет второстепенную и во многом формальную роль.

Рассмотрим сначала обмен средств производства. Выше было отмечено, что торговля средствами производства выступает формой выполнения плана материально-технического снабжения. Первое обстоятельство, которое делает куплю-продажу средств производства формальным актом, – это наличие плана прикрепления потребителей средств производства к их производителям. То есть потребитель не может выбрать производителя, производитель не может отказаться от поставки.

План прикрепления поставщиков к потребителям доводится до них в виде наряд-заказа, в котором указывается конкретный вид поставляемой продукции, ее количество и сроки поставки.

Есть еще одна специфическая черта покупки средств производства в плановой экономике. В наряд-заказе устанавливается конкретная номенклатурная единица средств производства, которая должна быть поставлена предприятию как потребителю. Однако сумма подобных нарядов на поставку аналогичных средств производства не должна выходить за рамки фонда, установленного данному предприятию. То есть фонд на данный вид материалов является плановым ограничителем его потребления средств производства. При этом если у предприятия есть деньги для покупки сырья и материалов сверх количества, соответствующего фонду, то оно не сможет купить это дополнительное сырье и материалы.

Таким образом, поведение продавца и покупателя на рынке средств производства столь регламентировано, что практически не играет сколько-нибудь серьезной роли. Это объясняется тем, что в условиях плана рыночные отношения существуют лишь потенциально или в виде вкраплений. Формальная купля-продажа средств производства является проявлением дезагрегирования объема в номенклатуру.

Наряду с торговлей средствами производства в плановой экономике существует торговля предметами потребления. Принципиально процесс обмена предметами потребления не отличается от обмена средствами производства. Он носит формальный характер и является формой кругооборота плана розничного товарооборота. Центр балансирует две величины: объем розничного товарооборота и покупательный фонд

населения. Объем покупательного фонда – денежные доходы, которые население направляет на покупку товаров в предприятиях государственной торговли.

Объем розничного товарооборота должен быть, в свою очередь, сбалансирован с объемами производства товаров народного потребления. А покупательный фонд сбалансирован с заработной платой и другими доходами, которые начислены в хозяйственной системе.

Далее, общий объем розничного товарооборота дезагрегируется по торговым предприятиям разного уровня. Пока, наконец, конкретный человек не придет в конкретный магазин покупать конкретную буханку хлеба. Таким образом, видно, что и торговля предметами потребления является всего лишь дезагрегированием общего объема розничного товарооборота в номенклатуру конкретных продуктов для конкретного магазина.

Когда план по розничному товарообороту выполнен, торгующее предприятие отчитывается перед центром, т.е. осуществляет обратное агрегирование номенклатуры «проданных товаров» в объем фактически выполненного плана розничного товарооборота.

§ 4. Планирование личного потребления

Вы произвели ядохимикаты, получили свою долю в виде зарплаты, на зарплату купили еду. Можно есть. Начинается фаза потребления.

В любом хозяйстве потребляются средства производства, рабочая сила и предметы потребления. Потребление средств производства и рабочей силы называется, как известно, производительным, и мы его уже рассмотрели, изучая потребление в производстве. Поэтому здесь нам остается исследовать только личное потребление, т.е. потребление товаров народного потребления.

Сфера личного потребления тоже планируется. Однако кругооборот плана здесь существенно затруднен. Центр совершенно не в состоянии утвердить план потребления каждому жителю страны, проследить за его выполнением и потребовать отчета. Хотя в идеале это должно быть именно так. Не случайно в плановой культуре поощряется и пропагандируется именно массовый отдых и развлечения, прикрепленность человека к различным обществам и организациям. Таким образом проще контролировать его потребление. И, тем не менее, прямого кругооборота плана потребления нет.

Центр планирует ряд показателей, отражающих уровень жизни трудящихся. Среди них самым общим следует признать общий объем потребления материальных благ и услуг. В этот объем входят материальные блага, которые плановые работники приобретают на заработную плату, плюс блага, получаемые из общественных фондов потребления (пенсии, пособия, стипендии, бесплатные услуги).

Этот общий объем потребления дезагрегируется в номенклатуру конкретных потребляемых продуктов. Они распределены по группам:

1. Потребление основных продуктов питания: хлеб, картофель и т.д.
2. Потребление непродовольственных товаров: ткани, обувь и т.д.
3. Предметы длительного пользования: радиоприемники, телевизоры.

Возьмем, например, хлеб. Центр определяет: а) научно обоснованную норму потребления хлеба на одного человека; б) общее число жителей. Умножая первое на второе, мы получаем необходимое в данном или новом периоде количество хлеба.

Далее центр сопоставляет необходимое количество хлеба по научным нормам потребления и то, которое реально может быть произведено. Допустим, оно меньше. Тогда объем реального производства делится на фактическое число жителей и мы получаем фактическую норму потребления хлеба на одного жителя. Доведение реальной нормы потребления до научной является одной из стратегических задач бюрократии.

Хочется специально обратить внимание на то, что нормы потребления тех или иных продуктов и сам их набор регламентируются центром и могут существенно расходиться с реальными запросами граждан. Если такое расхождение имеется, хорошо это или плохо? С точки зрения экономистов маржиналистского толка, это однозначно плохо, ибо подавляет свободу личности. Мы бы хотели напомнить, что потребление есть одновременно производство. Потребляя, человек производит себя как работника. Если потребление трудящихся отсталое и деструктивное, то и производят они себя как людей отсталых и деструктивных. В такой ситуации регламентация их потребления со стороны бюрократии – дело полезное и прогрессивное.

Если же люди прогрессивны и конструктивны в своих запросах, а бюрократия регламентацией навязывает отсталое потребление, то тогда эта регламентация вредна для развития общества.

Однако в любом случае, потрeбив, человек себя произвел (воспроизвел) и готов снова включиться в производственный процесс. Цикл воспроизводства завершился.

Мы рассмотрели фазы воспроизводства по отдельности, теперь наша задача – рассмотреть воспроизводство в целом и как развивающийся процесс.

ГЛАВА 21. ВОСПРОИЗВОДСТВО В УСЛОВИЯХ ПЛАНА КАК ЕДИНЫЙ ПРОЦЕСС

§ 1. План капиталовложений

Рассматривая отдельные фазы воспроизводства, мы предполагали, что в плановой экономике есть накопление. Однако мы не делали накопление непосредственным предметом нашего рассмотрения. Теперь настал именно тот момент, когда надо изучить процесс накопления или, как сейчас модно выражаться, сбережения и инвестирования. Накопление в плановой экономике, естественно, идет по плану. Сначала бюрократия по плану формирует фонд накопления, о чем мы говорили выше, затем имеющийся фонд накопления бюрократия по плану же и расходует. Существует план капиталовложений, цикл которого, как обычно, состоит из трех фаз – это разработка и утверждение, выполнение, отчет о выполнении. Отношения в процессе инвестирования, как и всюду, выстраиваются между центром и исполнителями планов.

На стадии разработки и утверждения центр в агрегированном виде балансирует инвестиционные потребности и инвестиционные возможности. Инвестиционные потребности определяются как необходимый прирост продукта системы сверх прироста за счет улучшения использования уже имеющегося экономического потенциала.

Единица прироста продукта системы имеет определенную капиталоемкость. Если мы умножим общий планируемый прирост продукта на коэффициент капиталоемкости, то получим величину потребных капиталовложений.

Необходимая величина капиталовложений балансируется с возможностями хозяйственной системы. То есть имеются ли в распоряжении центра: а) необходимые материалы, оборудование и трудовые ресурсы для новых заводов, б) строительные предприятия с необходимыми мощностями для выполнения требуемых работ. Рассчитав общий объем капиталовложений, центр распределяет их по соответствующим исполнителям и одновременно дезагрегирует общий объем капиталовложений в виде плановых заданий для строительных предприятий, которые будут оказывать соответствующие услуги.

Согласно общей логике планирования, исполнители разрабатывают свой, параллельный, вариант плана капиталовложений. Каждый исполнитель, подобно центру, отталкиваясь от запланированного объема своей продукции, определяет необходимые капиталовложения. Общий объем капиталовложений балансируется с необходимыми стройматериалами, оборудованием, строительными работами.

Если бы план был совершенным, то планы капиталовложений центра и исполнителя точно бы совпали. Но у нас реальный план с противоречием номенклатуры и объема. Поэтому логика поведения центра при разработке плана иная, чем логика исполнителя.

Центр соотносит общий объем потребных капиталовложений с общим наличием ресурсов, обеспечивающих эти капиталовложения. Поэтому если ресурсов нет, центру некуда деваться и он вынужден умерить свой аппетит. Мало того, в условиях нехватки капиталовложений центр будет всячески урезать запросы исполнителей на капиталовложения, стараться спланировать так, чтобы необходимый прирост продукции был обеспечен наименьшими капиталовложениями.

У исполнителя противоположная логика. Его интересует только своя инвестиционная программа. Хватает ли ресурсов на все инвестиционные программы, его не интересует. Ему важно вырвать из общего котла кусок для себя. И, разумеется, любому исполнителю хочется, чтобы этот кусок был как можно больше. То есть если центру надо всячески занижать в плане размер капиталовложений исполнителю, то исполнителю, наоборот, надо активно обосновать завышенный размер ресурсов. Мотив исполнителя вполне понятен. Если запланированное увеличение производства считать заданным, то обеспечить это увеличение проще, если получать под него большие производственные площади, больше оборудования и рабочих.

Таким образом, уже на этапе разработки и утверждения плана капиталовложений обнаруживается такое фундаментальное свойство планового хозяйства, как инвестиционный голод. Если для капитализма характерен низкий уровень и неустойчивость инвестиций, то плановая экономика постоянно генерирует капиталовложения и никогда ими не насыщается. Инвестиционный голод порождается и центром, и исполнителями. Центр стремится к постоянному увеличению объема производства вследствие: а) межсистемной конкуренции, б) стремления преодолеть внутренний дефицит в экономике, в) стремления повысить эффективность использования уже задействованных факторов производства.

Исполнители усиливают инвестиционный голод, раздувая свои предложения по капиталовложениям.

Выполнение плана по капиталовложениям тоже необходимо рассматривать в ситуации совершенного и реального плана.

Если предположить, что план совершенный, то исполнитель, которому по плану выделены капиталовложения, в порядке дальнейшей дезагрегации этого плана, заключает договор со строительной организацией. Для строительной организации заключение договора тоже является дезагрегацией укрупненного планового задания в конкретную номенклатуру работ, согласованную с центром.

Этот договор исполняется, т.е. строится новое предприятие, которое через некоторое время должно выйти на проектную мощность.

Однако, как мы помним, реальный план содержит в себе не только номенклатурный контроль, но и дефицит, который, в свою очередь, может быть нормальным и деструктивным. Дефицит оказывает на строительство нового предприятия двойное действие.

Во-первых, когда начинается выполнение плана капиталовложений, выясняется, что их реальные размеры должны быть существенно больше, чтобы построить все, что запланировано. Это приводит к тому, что центр вынужден замораживать определенные стройки, на которые скорректированных сумм капиталовложений не хватает. Это приводит также к тому, что строительные организации испытывают острый дефицит строительных материалов и оборудования.

Во-вторых, исполнитель, если в его плане значится несколько строительных объектов, стремится строить все сразу, т.е. «размазать» выданную сумму капиталовложений по всем стройкам. Наличие большого числа строек, не доведенных до конца, гарантирует ему получение крупных капиталовложений в будущих циклах планирования.

В-третьих, строительное предприятие, выполняя свой план строительно-монтажных работ, стремится возвести фундамент и стены, консервировать стройку и перейти к следующему объекту. Такой интерес связан с тем, что фундамент и стены – наименее трудоемкая и наиболее материалоемкая часть строительства. Так как фонд зарплаты планируется как средний норматив от валовой продукции, то чем меньше трудоемкость реальной продукции, тем больше заработная плата одного занятого.

В результате действия названных факторов в дефицитной экономике появляется такой феномен, как долгострой. Это ситуация, когда в хозяйстве имеется слишком много недостроенных предприятий, а ресурсов на их скорое завершение нет.

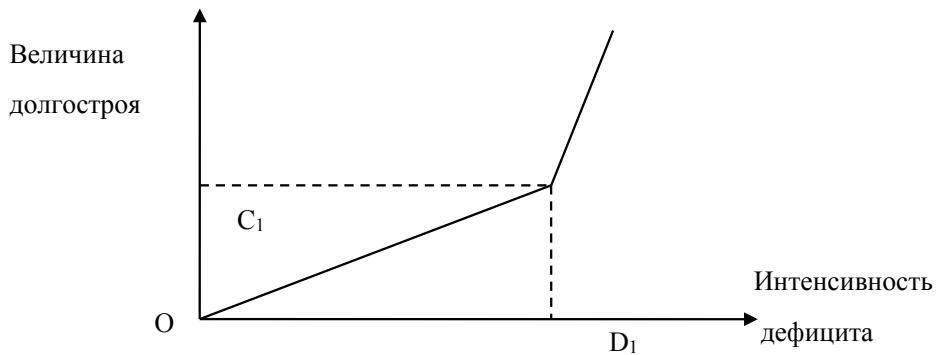


Рис. 21.1. Зависимость величины долгостроя от интенсивности дефицита

На рис. 21.1 представлена зависимость долгостроя от дефицита. Если значение дефицита в экономике приближаются к нулю, то мы получаем почти полный номенклатурный контроль, и долгостроя практически нет.

Нарастание дефицита от O до величины D_1 означает его изменение в пределах нормы. Соответственно, величину долгостроя в пределах отрезка OC_1 можно считать приемлемой. Однако, если дефицит превысил отметку D_1 , он становится деструктивным, и долгострой начинает лавинообразно нарастать со всеми вытекающими последствиями.

§ 2. Модель воспроизводства в неизменных масштабах

В предшествующей главе мы рассмотрели фазы воспроизводства как отдельно существующие и следующие одна за другой. Это сделано для лучшего понимания существа этих фаз. В реальности все четыре фазы воспроизводства выполняются одновременно и переплетены друг с другом. Центр одновременно планирует и производство и распределение, и обмен и потребление. Эти планы с разной скоростью, но параллельно выполняются, далее идет параллельный отчет о проделанной работе.

Кроме того что все фазы воспроизводства существуют одновременно, они оказываются перемешанными с точки зрения временных интервалов. Как известно, существуют планы, охватывающие разные временные интервалы: долгосрочные, среднесрочные, краткосрочные. Допустим, что в некий момент времени по фазам воспроизводства раз-

работаны как долгосрочные, так и среднесрочные и краткосрочные планы. Однако через короткий промежуток времени краткосрочные планы по фазам воспроизводства завершили свой цикл, а среднесрочные и долгосрочные еще выполняются.

Наша задача – попытаться понять, как осуществляется единый процесс воспроизводства в плановой экономике. Для этого воспользуемся моделью, разработанной венгерским экономистом Я. Корнаи. Он назвал свою модель моделью отсоса (рис. 21.2).

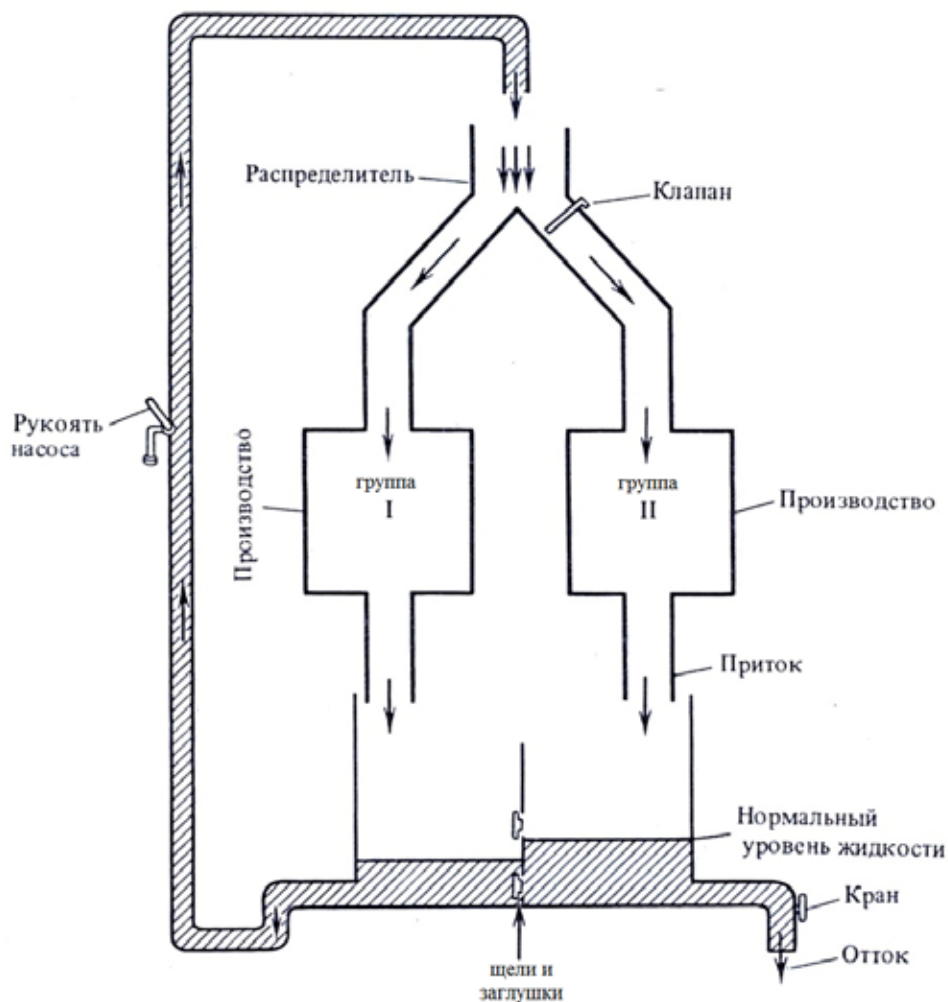


Рис. 21.2. Модель отсоса

Основные допущения в модели следующие:

1. Производство разделяется на две группы: группа I – производство средств производства, группа II – производство товаров народного потребления.

2. Первичные ресурсы отсутствуют. Продукция, выпускаемая группой I, является ресурсом I и II групп.

Я. Корнай попытался изобразить процесс воспроизводства в плановой экономике как гидравлическую машину, в которой поток продуктов представлен как жидкость, циркулирующая по трубам и резервуарам посредством насосов, клапанов, кранов и т.д.

Посмотрим в правый нижний угол рис. 21.2. Здесь расположен резервуар для продуктов II группы, т.е. товаров первого потребления. Жидкость, вытекающая из резервуара, – это образная демонстрация того, как товары народного потребления попадают к конкретным потребителям. По мнению Я. Корнай, динамика номинального дохода людей и уровень потребительских цен образуют так называемый кран. Кран регулирует интенсивность дефицита в сфере личного потребления. Если кран настроен нормально, то в потребительском секторе складывается нормальный резерв и нормальный дефицит (нормальный уровень жидкости).

Теперь перемещаемся в нижний левый угол рис. 21.2. Здесь расположен резервуар для продуктов группы I, т.е. средств производства. Первое отличие резервуара I от резервуара II в том, что у него нет крана. Отсутствие крана связано с тем, что домашнее хозяйство всегда ограничено в своих покупках определенной величиной дохода. Предприятие же в плановой экономике в конечном счете практически не ограничено в финансовом смысле. Поэтому изменение цен на средства производства не повлияет на объемы его покупок.

В результате в практике планового хозяйства существует постоянная тенденция к опустошению первого резервуара. Это сопровождается очень интенсивным дефицитом средств производства, частыми вынужденными заменами, очередями и т.п. Именно поэтому на «рынке» предметов потребления в плановой экономике карточки появляются время от времени, а на рынке средств производства карточки в виде фондов существуют всегда.

Второе отличие резервуара I от резервуара II заключается в наличии трубы, идущей вверх, и встроенного в эту трубу насоса. Если кран тормозит отток продуктов из второго резервуара, то насос, наоборот, продукцию выкачивает. Каков механизм работы насоса? Мы неодно-

кратно говорили, что плановая экономика развивается в форме постоянной погони за увеличением объема. Увеличение объема сопровождается инвестиционным голодом. Именно инвестиционный голод и приводит в действие насос. Предприятия как первой, так и второй группы, постоянно стремясь к расширению, выкачивают из резервуара I все производимые средства производства.

Обратим теперь внимание на щели и заглушки, существующие между резервуарами. Щели – это продукты двойного назначения. Например, бензин или цемент можно использовать как для производственных, так и для бытовых нужд. Предприятия, постоянно находясь в ситуации острого дефицита, стараются через щели выкачивать ресурсы из резервуара II. Заглушки – это запрет центра, который всячески препятствует перетоку продукции из резервуара II в резервуар I.

Движимые силой, создаваемой насосом, проследуем по трубе вместе с прокатными станами и алюминием. Согласно рис. 21.2, мы попадаем в распределитель. После распределителя ресурсы растекаются по двум трубам. Левая направляет их в производство группы I, правая – в производство группы II.

Мощность каждого потока определяется диаметром труб. Кроме того, «тонкое» управление осуществляет клапан, вмонтированный в правую трубу. Клапан представляет собой планирование объемов производства товаров народного потребления. Положение клапана определяется уровнем жидкости в резервуаре II. Если он повышается, клапан прикрывают.

Почему Я. Корнаи назвал свою модель моделью отсоса? Чтобы понять это, надо разобраться, какая сила создает движение жидкости в системе. При капитализме мы постоянно сталкиваемся с явлением перепроизводства. Рыночное предложение постоянно наталкивается на ограниченный спрос. Поэтому в рыночном хозяйстве производитель все время давит на потребителей, пытаясь сбыть товар. В плановом хозяйстве ситуация противоположная. Мы имеем в экономике неустранимый фоновый дефицит, когда потребители «выкачивают» или «отсасывают» из сферы производства продукцию. Поэтому Я. Корнаи и назвал свою модель моделью отсоса.

§ 3. План и экономический рост

Только что рассмотренная модель отсоса показывает, что в плановой экономике работают механизмы, создающие предпосылки для высоких темпов экономического роста. Для роста в капиталистической

экономике есть жесткое ограничение: возможность реализовать возросшее количество продукции по ценам, позволяющим получить нормальную прибыль. В плановом хозяйстве такие ограничители отсутствуют. Дефицит не только не ограничивает реализацию, но, наоборот, всячески подхлестывает производство. Что же касается прибыли, то, как мы знаем, бюрократию прибыль интересует только в рамках системы в целом и на длительных промежутках времени. Отсюда, приросшее производство долгое время может быть убыточным, и это не является основанием для прекращения капиталовложений и его закрытия.

Экономический рост может быть экстенсивным и интенсивным. Чисто экстенсивный экономический рост предполагает простое тиражирование уже имеющихся производств. Графически экстенсивный рост представлен на рис. 21.3. Экстенсивный экономический рост представлен в виде трех шагов, каждый из которых изображен отдельным графиком.

Шаг № 1. Допустим, что на отрезке OL располагаются n экономических субъектов. Из этих n субъектов те, которые находятся на отрезке OH , с экономической точки зрения, совершенно идентичны: стоимость предельных продуктов производства и потребления у них у всех одинаковая.

На отрезке HM расположились субъекты, потенциально идентичные с субъектами на отрезке OH , но в настоящий момент времени находящиеся на разных стадиях освоения производственных мощностей. О том, что производственные мощности этих субъектов не освоены, говорит наклонная линия CM .

Начиная с точки E , производственные мощности субъектов освоены настолько недостаточно, что стоимость результата превышает стоимость затрат. А на отрезке ML расположились предприятия, которые вообще еще строятся и не производят продукцию. Поэтому здесь осуществляются только затраты и нет никакого результата.

В итоге фигура $OBCDE$ образует ресурсоизбыточный сектор этой хозяйственной системы, а фигура $EDKL$ – ресурсодостаточный.

При этом площадь фигуры $ABCD$ равна площади $DKLM$, что означает: весь избыточный продукт ресурсоизбыточного сектора идет на капиталовложения в новое строительство, что, как известно, предполагает плановый способ ведения хозяйства.

Шаг № 2. На графике, соответствующем шагу № 2, луч CM сдвинулся в положение $C'M'$. Это означает, что хозяйства с неосвоенными

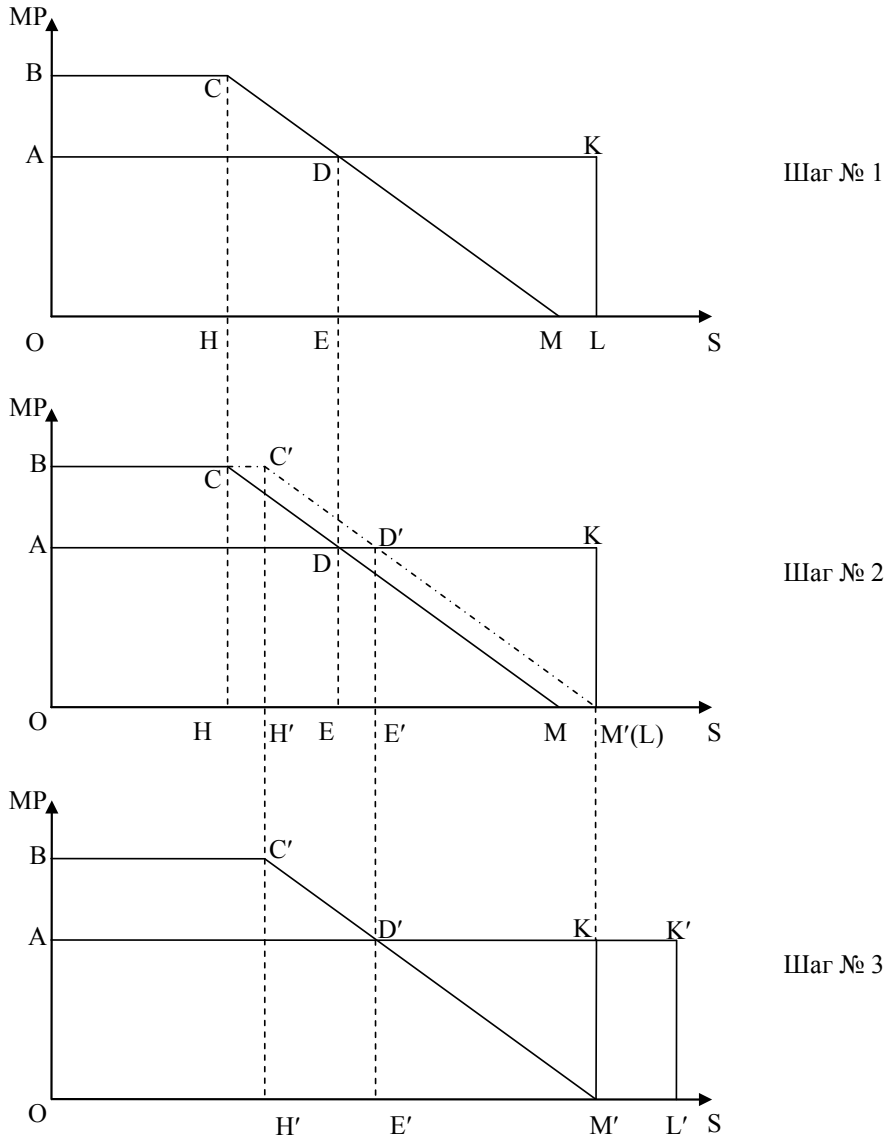


Рис. 21.3. Экстенсивный экономический рост в плановой экономике

мощностями ввели в эксплуатацию дополнительные мощности и увеличили выпуск на величину $MCC'M'(L)$. В результате ресурсоизбыточный сектор стал больше ($OBC'D'E'$). Избыточные ресурсы в системе превы-

шают недостаток ресурсов $ABC'D' > M'(L)D'K$ на величину $MCC'M'(L)$. Этот прирост продукции распадается на три части – средства производства для строительства новых предприятий, жизненные средства для дополнительных рабочих, которые будут строить и работать на этих предприятиях, жизненные средства для бюрократии, если произойдет увеличение численности господствующего класса.

Шаг № 3. Третий график показывает, что расширение ресурсоизбыточного сектора относительно ресурсодостаточного было лишь временным. Движимая стремлением к бесконечному увеличению объема, бюрократия начала осуществлять плановый цикл строительства новых предприятий на отрезке $M'L'$. Запланированные и осуществленные капиталовложения $M'KK'L'$ равны площади фигуры $MCC'M'(L)$ за вычетом дохода рабочих и самой бюрократии. Мы видим, что в результате осуществления трех последовательных шагов в плановой хозяйственной системе произошел рост.

Еще одна разновидность экстенсивного роста вызывается расширением действующих субъектов экономики. Например, действующее предприятие строит новые цеха, поточные линии, расширяет производственные площади. Такой вариант экстенсивного роста представлен на рис. 21.4.

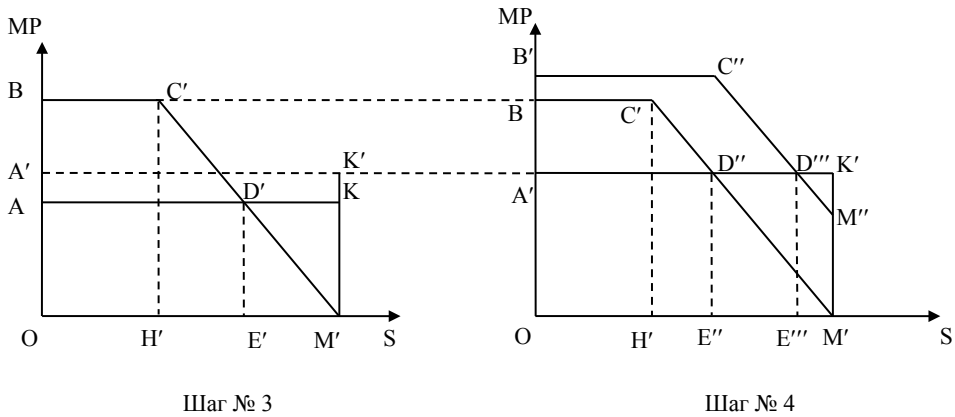


Рис. 21.4. Экстенсивный экономический рост, вызванный расширением действующего производства

Рисунок 21.4 предполагает, что шаги № 1 и 2 такие же, как и на рис. 21.3. Однако в этом варианте приросшая продукция в размере

$MCC'M'(L)$ (см. рис. 21.3, шаг № 2) в виде капиталовложений распределяется между уже имеющимися в экономике субъектами (рис. 21.4, шаг № 3). Они начинают выполнять план капиталовложений, и это вызывает у них рост предельных продуктов потребления: линия АК перемещается в положение $A'K'$.

Шаг № 4. На этом шаге у субъектов возросли не только предельные продукты потребления, но и предельные продукты производства: линия BC' сместилась в положение $B'S''$. Смещение линии $C'M'$ в положение $C''M''$ вызвано двумя причинами. Во-первых, расширением действующего производства, во-вторых, дополнительным освоением ранее созданных мощностей. Однако в любом случае экономика выросла.

Помимо экстенсивного роста есть интенсивный рост. Основным фактором интенсивного роста является научно-технический прогресс, и к его рассмотрению мы сейчас переходим. В плановом обществе и научно-технический прогресс идет по плану. Он планируется, во-первых, теми субъектами, которые разрабатывают новую технику и технологии, и, во-вторых, теми, кто новую технику и технологии внедряет.

Оба плана проходят обычный цикл (разрабатываются и утверждаются; выполняются; производится отчет о выполнении). Оба плана осуществляются в результате взаимодействия номенклатурного контроля и дефицита.

Центр, разрабатывая план изобретателю, определяет общий объем затрат на научно-технические направления и конкретную номенклатуру этих направлений. Выбор номенклатуры научно-технических направлений определяется: а) ожидаемыми результатами, б) необходимостью расширения узких мест в экономике.

Исполнитель, в данном случае разработчик новой техники и продукции, как обычно, рассчитывает свой проект плана. Он находится в сложном положении. С одной стороны, ему хочется для своих исследований и разработок получить от центра как можно больше ресурсов, а результат исследований сделать как можно более неопределенным и скромным, чтобы не нести ответственности и с легкостью выполнить план. С другой стороны, исполнитель конкурирует с другими научными направлениями и ему надо обосновать, что именно эта научно-техническая проблема очень важна, а решение ее требует относительно небольших затрат и даст конкретный результат.

Выполняя план, новатор стремится доказать, что средств надо больше, чем планировалось. Результаты же, если они оказались больше, чем ожидалось, он переведет в задел, чтобы отчитываться ими в следующих циклах.

Отчет о выполнении продемонстрирует освоение всех средств, выделенных на разработки, скромные результаты с упором на фундаментальные выводы и нормальную эффективность разработок.

Логика центра в отношении субъекта, внедряющего нововведения, примерно та же. Он рассчитывает объем средств, необходимых для внедрения новой техники, технологии и продукции, и дезагрегирует его в номенклатуру конкретных заданий для исполнителя.

Исполнитель же находится между двух огней. С одной стороны, внедрение новой техники или продукции – это всегда затраты и потери. Гораздо проще выполнять план по старой технологии и со старыми изделиями. С другой стороны, новое всегда плохо отнормировано. Следовательно, можно получить хорошие ресурсы под якобы внедрение новой техники и изделий.

Чем сильнее номенклатурный контроль, тем в большей степени обеспечиваются прорывы в фундаментальных направлениях науки и техники при снижении затрат и роста результатов. Чем сильнее дефицит, тем медленнее разрабатываются и внедряются научно-технические достижения при росте затрат, опережающих рост результатов.

Экономический рост за счет НТП, как отмечалось, приобретает интенсивный характер и представлен на рис. 21.5.

Чтобы интерпретировать рост на рис. 21.5, оговорим несколько упрощающих условий. Хозяйственная система на рис. 21.5 представлена по-прежнему ресурсоизбыточным и ресурсодостаточным секторами. Однако эти секторы здесь имеют характер базового и пионерного, а пионерность тождественна инновационности.

В базовом секторе всего три субъекта (1, 2, 3), которые производят избыточные ресурсы в размере ABCD (шаг № 1).

В пионерном секторе тоже три субъекта (4, 5, 6), им недостает ресурсов в размере EDKL. Площадь фигуры ABCD равна площади фигуры EDKL. То есть перед нами чисто плановая экономика.

Что собой представляют исполнители 4, 5, 6? Допустим, что это разработчики новых средств производства, которые затем будут использоваться как в базовом, так и в самом пионерном секторе. Причем для простоты предположим, что все исследования, разработки и производ-

ство новых средств производства осуществляются каждым субъектом от начала до конца.

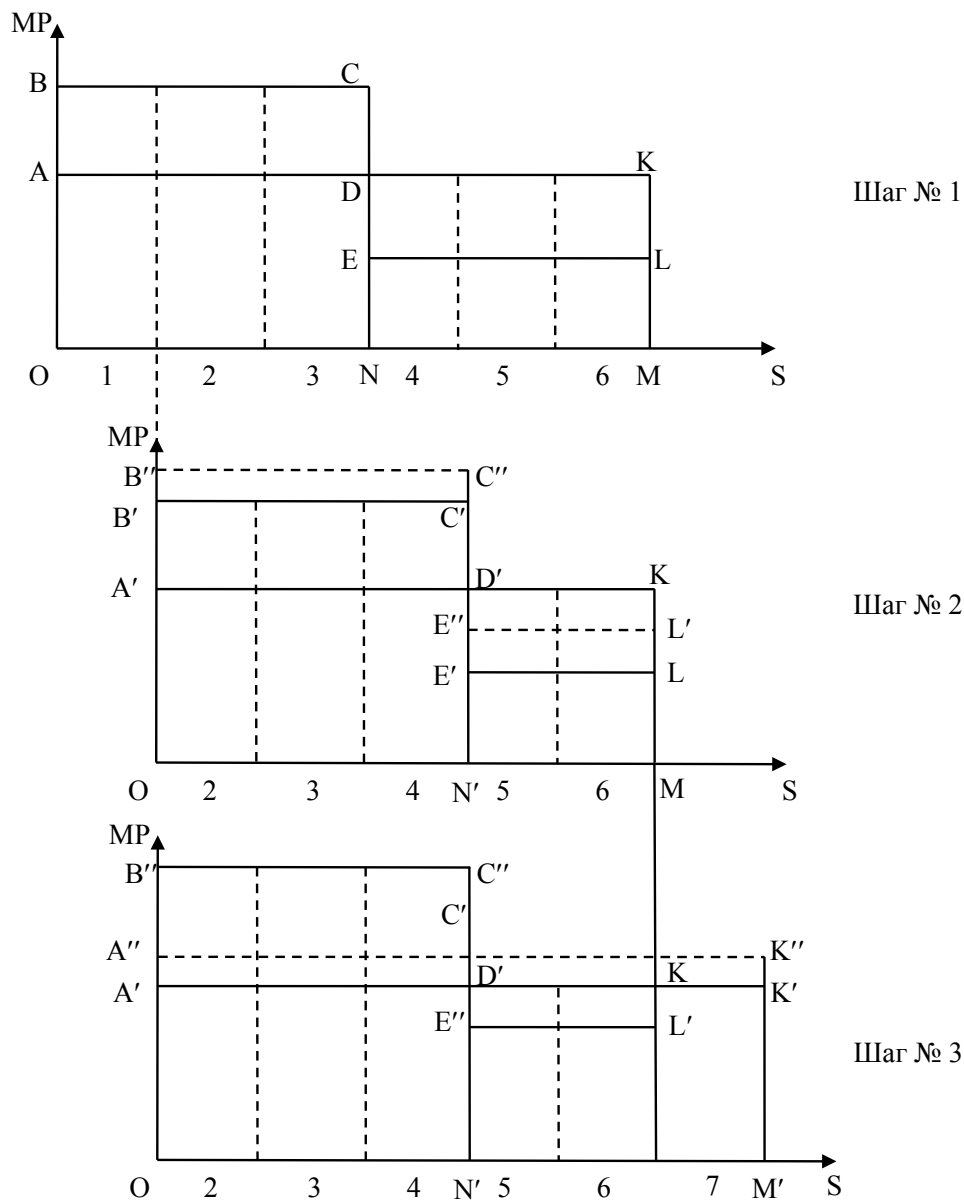


Рис. 21.5. Интенсивный экономический рост в плановой экономике

На верхнем графике (шаг № 1) субъекты производят некие средства производства в количестве NELM. Однако, как мы видим, эти средства производства пока неэффективны, ибо стоимость затрат при их производстве превышает стоимость результата от их потенциального использования. Реализация этих неэффективных средств производства идет по плану, и наряду с другими факторами производства эти неэффективные средства производства формируют общий, исходный в модели, уровень затрат (AK).

Шаг № 2. Здесь исполнитель 4 довел эффективность производимых им средств производства до нормального уровня: соотношение затрат и результатов у него стало таким же, как у исполнителей 1, 2, 3. Средства производства 4 с возросшей эффективностью стали потребляться, вызывая общий рост производительности в системе: линия $B'C'$ сместилась в положение $B''C''$, линия $E'L$ – в положение $E''L'$.

Кроме того, в хозяйственной системе ликвидировано устаревшее производство 1.

На этом шаге хорошо видно отличие интенсивного экономического роста от экстенсивного. Посмотрим снова на рис. 21.4. Там экстенсивный экономический рост осуществляется тоже за счет роста выпуска на уже существующих предприятиях. Однако так как достижения НТП при этом не внедрялись, то рост сопровождался одновременным увеличением объема затрат. Увеличение производства на одного занятого не происходило. На рис. 21.5 рост производства не сопровождается ростом затрат. То есть количество произведенного продукта на одного занятого увеличивается.

Шаг № 3. По итогам шага № 2 в распоряжении центра оказывается большое количество избыточных ресурсов: $A'B''C''D' > E''D'KL'$. Часть этих ресурсов центр расходует на организацию нового пионерного производства (исполнитель 7) взамен ликвидированного 1. Но, если затраты на создание пионерного исполнителя 7 такие же, как на исполнителей 5 и 6, у центра остаются еще ресурсы. Он, конечно, мог бы пустить их на экстенсивное расширение пионерного сектора. Но наши ограничения – только интенсивный рост. Тогда излишние ресурсы можно потратить на повышение жизненного уровня трудящихся. Это выразится в увеличении расходов на рабочую силу и сдвиге линии $A'K'$ в положение $A''K''$.

ГЛАВА 22. ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ, ФИНАНСЫ И КРЕДИТ В ПЛАНОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

§ 1. Денежное обращение и кассовый план

До этого момента мы изучали плановую экономику, лишь предполагая, что в ней имеются деньги. Теперь же денежный сектор становится непосредственным предметом нашего рассмотрения.

Вы помните, что исходная функция денег – измерять стоимость. Стоимость же выступает в двух основных формах – удельной и объемной. В условиях капитализма доминирует удельная форма, в условиях плана – объемная. Следовательно, в условиях плана основная задача денег – служить измерению объема.

Исторически, как отмечалось в предшествующих главах, товарные деньги формировались в ходе осуществления бесчисленных товарных сделок. Плановые же деньги явились результатом дезагрегирования объема в номенклатуру и агрегирования номенклатуры в объем. Все сказанное привело нас в свое время к выводу (глава 13), что деньги в плановой экономике имеют совершенно иную природу, нежели в рыночной. В плановой экономике деньги являются плановыми квитанциями, отражающими переход объема в номенклатуру и обратно.

На индустриальной стадии, которую мы и рассматриваем, объем приобрел законченную денежную форму, соответственно, деньги получают максимальное развитие, которое возможно в плановом хозяйстве.

В рыночном хозяйстве, где торговая сделка является универсальным средством решения всех экономических проблем, деньги выступают столь же универсальным средством осуществления торговых сделок. Если у тебя есть деньги, то в рыночной экономике ты можешь купить все.

В плановом хозяйстве, где торговые сделки носят очень ограниченный и в большинстве случаев формальный характер, деньги предназначены для обслуживания номенклатурно-объемного механизма. Отсюда, свободное хождение денежных единиц ограничено. Деньги оказываются привязанными к определенным агрегированным номенклатурным позициям плана. Первое и самое важное ограничение – это изоляция друг от друга налично-денежного и безналичного оборота денег. Наличные деньги обслуживают только номенклатуру товаров народного потребления и рабочую силу. Безналичный денежный оборот – номенклатуру средств производства.

Однако и внутри наличного и безналичного оборотов деньги оказываются «мечеными». Такого рода «метками» внутри налично-денежного оборота являются различного рода карточки, магазины и столовые спецобслуживания. Допустим, вы получили заработную плату в виде определенной суммы наличных денег и к этой заработной плате карточки, устанавливающие максимально допустимые нормы покупки хлеба, масла, мяса и т.д.

Это будет означать, что сумма наличных денег у вас в кармане незримо помечена. Заведомо понятно, что такая-то часть наличности предназначена для оплаты хлеба, такая-то для оплаты мяса.

Безналичные деньги разделены на деньги для текущего приобретения материалов и топлива и на деньги для осуществления капиталовложений. Причем и эти безналичные деньги тоже помечены фондами на приобретение тех или иных видов средств производства.

Казалось бы, в условиях совершенного плана реальный оборот денег вообще не нужен. Нужны лишь идеальные деньги для агрегирования качественно разнородной номенклатуры. И действительно, в примитивных плановых обществах деньги отсутствовали. Однако в индустриальной плановой экономике совсем без денег не обойтись. Если бы вам вместо денежной зарплаты выдали набор карточек, то в них должна была бы содержаться полная регламентация вашего потребления, вплоть до вашего посещения выставок и поездок в отпуск. Такой абсолютной регламентации ни один центр добиться не может, поэтому удовлетворение жизненно важных потребностей периодически регулируется, а остаток денежной заработной платы вы можете тратить по своему усмотрению, значит, налично-денежный оборот нужен.

В сфере безналичного денежного оборота та же ситуация. Допустим, вы имеете фонд на приобретение стали в таком-то количестве. Однако в рамках этого фонда предприятие может приобретать стали разных марок по разной цене, приобретать их в разное время, в разном количестве. Все эти конкретные передвижения стали от поставщика к потребителю учитываются для центра посредством безналичных платежей.

Поэтому реальный денежный оборот, как наличный, так и безналичный, отражает неспособность центра полностью регламентировать все движение номенклатуры. Следовательно, оказывается производным от дефицита, ибо дефицит проистекает из неполного номенклатурного контроля.

Связь дефицита и денежного обращения в плановом хозяйстве хорошо заметна, если сравнить роль денег при капитализме и в условиях

плана. При капитализме всегда есть избыточное предложение. Оно избыточно по отношению к денежным средствам, имеющимся у потребителя. Купить товар – не проблема, проблема – занять соответствующую сумму денег.

В плановом хозяйстве наблюдается избыточное количество денег на руках у потребителя и недостаточное по отношению к этим деньгам предложение продуктов. Проблема всегда не в деньгах, а в отсутствии необходимых продуктов. Как пишет Я. Корнаи: «В процессе многоструктурного регулирования и принятия решений выбор производственных инвестиционных программ, подлежащих реализации, делается независимо от имеющихся в наличии денежных средств. Намеченные программы, в свою очередь, формируют определенный денежный спрос. Денежное предложение пассивно приспосабливается к денежному спросу сферы предприятий и учреждений»¹.

Денежное обращение в плановой экономике, соответственно, идет по плану. Налично-денежный оборот регулируется кассовым планом. Кассовый план проходит обычный цикл, состоящий из трех обычных фаз.

Безналичный денежный оборот регулируется финансовым и кредитными планами, которые тоже осуществляют свои циклы. Кроме регулирования денежного обращения, финансовый и кредитные планы выполняют присущие им финансовые и кредитные функции.

Кассовый, финансовый и кредитные планы, взаимодействуя, образуют монетарный сектор плановой экономики.

Кассовый план разрабатывается Центральным банком плановой хозяйственной системы, на основе баланса финансовых доходов и расходов населения. Доходы населения определяют расходную часть кассового плана, расходы – доходную. Если доходная часть кассового плана меньше расходной, Центральный банк принимает решение об эмиссии. Если наоборот – наличные деньги изымаются из оборота.

Конкретная сумма необходимых наличных денег определяется банком на основе данных о запланированном фонде заработной платы на текущий период, представленных конкретным исполнителем. Банк проверяет эти данные, сверяя их со сведениями, поступившими из центра. Эти данные и являются основанием для определения плановой потребности в наличных деньгах.

¹ Корнаи Я. Дефицит. – С. 534-535.

Доходная часть определяется исходя из планов предприятий, продающих населению товары и услуги. В плановой экономике все торгующие организации обязаны хранить свою наличность в местных отделениях Центрального банка. Соответственно, планируемая ими выручка есть одновременно денежная наличность, которая будет поступать в банковскую систему.

Остается только сбалансировать для текущего периода потребность в наличности для выплат заработной платы и поступления наличности от предприятий, продающих товары и оказывающих услуги. Нехватка наличности будет покрыта запланированной эмиссией, избыток подлежит плановому изъятию.

В процессе выполнения кассового плана исполнители изымают средства на заработную плату, а банк следит, чтобы изъятия соответствовали плану. Исполнители, получающие наличную выручку, регулярно сдают ее в банк. В процессе отчета о выполнении кассового плана исполнители отчитываются перед банком о расходовании и приходовании находившихся в их распоряжении наличных денег.

Кассовый план связан с кредитным, о котором подробно речь будет идти в § 3. Если исполнителю не хватает запланированной наличности для выплаты заработной платы, он может взять наличность в кредит в том же государственном банке. Процент по кредиту никогда не будет служить препятствием, так как он фиксированный и низкий. Если превышение фонда заработной платы против запланированного будет признано центром правомерным, то кредит под заработную плату будет вообще списан. То есть денежная система пассивно приспособится к динамике плана производства.

В свою очередь, деньги, полученные населением в виде зарплаты, могут частично сберегаться и помещаться в банк. Эти сбережения будут учтены в кредитном плане и использованы как кредитные ресурсы. Однако по сбережениям выплачивается фиксированный, низкий процент, который никак не стимулирует их рост. Сбережения населения определяются: а) общим объемом заработной платы; б) удельным весом предметов длительного пользования в структуре потребления; в) уровнем дефицита на товары народного потребления.

§ 2. Финансовый план

Система финансовых отношений охватывает отношения по поводу образования и расходования денежных фондов на основе безвозвратно-

сти, бесплатности и бессрочности. То есть если некий субъект вносит свои средства в денежный фонд, то они ему не возмещаются, не возвращаются через какое-то время и он не получает по ним процента. То же относится и к расходованию денежных средств из некоего фонда.

В плановом хозяйстве денежные фонды образуются по плану. Финансовый план выполняет тройную функцию. Во-первых, он регулирует сферу безналичного денежного оборота, во-вторых, собственно финансовые отношения, в-третьих, влияет на кредитный план.

Разработка финансового плана начинается с составления сводного финансового баланса, укрупненная схема которого приведена на рис. 22.1.

Укрупненная схема сводного финансового баланса

Доходы (финансовые ресурсы)	Расходы (направление использования финансовых ресурсов)
1. Накопления государственных предприятий и организаций, в том числе прибыль и налог с оборота	1. Капитальные вложения
2. Средства государственного социалистического страхования	2. Геологоразведочные работы
3. Доходы от внешней торговли	3. Формирование основного стада рабочего и продуктивного скота
4. Амортизационные отчисления	4. Приобретение оборудования и инвентаря бюджетными организациями и расходы на благоустройство городов
5. Подоходный налог с кооперации и колхозов	5. Капитальный ремонт
6. Поступления средств от населения: налоги, прирост вкладов в сберкассах и др.	6. Прирост оборотных средств
7. Прочие поступления	7. Увеличение государственных резервов
8. Всего финансовых ресурсов	8. Расходы на социально-культурные мероприятия (без капитальных вложений и капитального ремонта)
	9. Отчисления от прибыли в поощрительные фонды
	10. Расходы на оборону
	11. Расходы на государственное управление
	12. Резервные фонды по бюджету
	13. Увеличение кредитных ресурсов банков
	14. Прочие расходы
	15. Превышение доходов над расходами (+), недостаток финансовых ресурсов (-)
Баланс	Баланс

Рис. 22.1. Сводный финансовый баланс

В сводном финансовом балансе учитываются все денежные доходы и расходы плановой хозяйственной системы. Однако сводный фи-

нансовый баланс – еще не финансовый план. Основным финансовым планом центра является государственный бюджет.

Государственный бюджет разрабатывается и утверждается одновременно с другими разделами государственного плана. Он охватывает примерно 80% средств, отраженных в сводном финансовом балансе. Остальные 20% – финансовые ресурсы, которые остаются в распоряжении исполнителей и входят в их финансовые планы. В распоряжении исполнителей остаются часть прибыли, амортизация.

Обратите внимание на пункт 6 расходной части «Прирост оборотных средств» (см. рис. 22.1). Эта статья расходов имеет прямое отношение к безналичному денежному обороту. Мы помним, что исполнитель плана (например, промышленное предприятие) покупает факторы производства и продает готовую продукцию другим предприятиям в порядке безналичных расчетов.

Допустим, что построено совершенно новое предприятие. Исходя из составленных и утвержденных производственных планов этого предприятия, ему рассчитывается сумма наличных денег, необходимая для покупки сырья, материалов и топлива. Эти деньги поступают из государственного бюджета и закрепляются за предприятием. Затем, производя и реализуя готовую продукцию, предприятие получает безналичную выручку и восполняет запас оборотных средств в соответствии с установленным нормативом.

Таким образом, эти безналичные денежные средства перечислены предприятию безвозмездно, бессрочно и бесплатно, и они начинают участвовать в общем безналичном денежном обороте.

Если предприятию по каким-либо причинам не хватает оборотных средств (допустим, для закупки дополнительного сырья), оно берет кредит в банке, о чем мы поговорим позже. Однако если центр принимает увеличение расходов предприятия, то предприятию увеличивают норматив оборотных средств и из бюджета ему приходит дополнительная сумма в вечное пользование. Таким образом, финансовый план лежит в основе безналичного денежного оборота.

Однако, кроме регулирования безналичного денежного оборота, финансовый план выполняет собственно финансовую функцию – образовывать и расходовать денежные фонды (запасы денег) в соответствии с движением плановых объемов. Допустим, имеется план капиталовложений, где сбалансированы их источники и направления использования. Финансовый план дополняет план капиталовложений тем, что регулирует

ет накопление и расходование денежных средств в соответствии с планом капиталовложений.

Специфика финансового плана состоит в том, что, в отличие от других планов, финансовый план центра и финансовый план исполнителя – разные планы, правда пересекающиеся между собой. План центра – это государственный бюджет, в который по определению не входит часть прибыли исполнителя, его амортизационный фонд. Финансовый план исполнителя – это не часть государственного бюджета, а план формирования и расходования остающейся у него доли прибыли и амортизации.

Пересекаются государственный бюджет и финансовый план исполнителя как в доходной, так и в расходной частях.

Центр, планируя доходы государственного бюджета, должен отталкиваться от размеров прибыли и других финансовых показателей исполнителя. Ведь именно общий плановый размер прибыли исполнителя является основой бюджетных изъятий.

Расходная часть государственного бюджета также должна согласовываться с расходами исполнителя. Если он может жить в режиме самофинансирования, из бюджета ему ничего не положено. Если его плановые расходы превышают плановые доходы, в расходной части бюджета должны быть запланированы соответствующие дотации.

Мы уже знаем, что в плановой экономике объем затрат исполнителя совсем не обязательно покрывается объемом результата. Это покрытие и превышение результата над затратами должно осуществляться в рамках всей хозяйственной системы. В денежной сфере это предполагает постоянное и массивное перераспределение средств через государственный бюджет. Поэтому бюджет в плановой экономике оказывается гораздо большим, чем в рыночной. Через бюджет перераспределяется существенная часть национального дохода.

Когда государственный бюджет проходит фазу формирования и утверждения, он, как правило, бездефицитный, т.е. сумма доходов и сумма расходов сбалансированы.

Однако в процессе исполнения бюджета расходы могут превысить доходы. Из бюджета финансируются львиная доля капиталовложений, вся оборона и существенная доля расходов на научные исследования и разработки. Все соответствующие заявители на стадии планирования своих программ занизили стартовые суммы расходов на их реализацию. Когда выполнение оборонных, строительных или научных программ началось, они оказываются дороже, чем планировалось. Отсюда, у лиц,

ответственных за выполнение соответствующих программ, возникают финансовые трудности. Специфика плановой экономики состоит в том, что если трудовых или материальных ресурсов можно и не найти, то деньги найдутся всегда.

Основные способы решения финансовых проблем следующие:

а) Перегруппировка расходов во времени. Если возникает необходимость, деньги, которые предусматривалось истратить позже, могут быть израсходованы раньше.

б) Инвестор может просить у центра скорректировать первоначальную сумму финансирования в сторону увеличения. Подобные просьбы почти всегда удовлетворяются.

в) Инвестор может задержать платежи и задолжать предприятию, предоставляющему ресурсы для программы.

г) Инвестор может взять кредит с тем, чтобы убедить в дальнейшем центр списать этот кредит за счет бюджета.

В результате подобных действий фактически бюджет может быть и дефицитным. В этом случае центр сам себе предоставляет кредит. То есть государственный банк выдает кредит министерству финансов.

Понятно, что чем сильнее номенклатурный контроль, тем в большей степени фактический бюджет совпадает с плановым. Чем сильнее дефицит, тем сильнее и тенденция к образованию дефицита фактического бюджета.

Однако и в этом и в другом случае остается верным одно – в плановой экономике деньги не являются эффективным ограничением для осуществления хозяйственной деятельности. Финансовая сфера пассивно приспосабливается к динамике реального сектора.

§ 3. Кредитный план

Третьим элементом монетарного сектора плановой экономики является кредит, который, естественно, принял форму кредитного плана. Кредитный план разрабатывается для разных периодов, но основной период – квартал. Упрощенная схема кредитного плана приведена на рис. 22.2.

Кредитный план, как и любой другой, разрабатывается и утверждается, выполняется, затем осуществляется отчет о выполнении. Мы видим, что в кредитном плане, так же как и в финансовом, сбалансированы ресурсы и направления их расходования. Однако, чтобы сбалансировать обе части кредитного плана, надо сначала определить как объем ресурсов, так и объем кредитования.

<p style="text-align: center;">План Государственного банка СССР по краткосрочному кредитованию народного хозяйства</p> <p><i>Ресурсы:</i></p> <ul style="list-style-type: none">▪ Фонды (уставный, резервный и др.) и прибыль банка.▪ Средства государственного бюджета:<ul style="list-style-type: none">– союзного бюджета по исполнению за прошлые годы;– союзного бюджета по исполнению за текущий год;– республиканских бюджетов;– местных бюджетов.Итого средств государственного бюджета.▪ Средства хозяйства:<ul style="list-style-type: none">– на расчетных счетах предприятий и организаций;– на расчетных счетах колхозов;– на специальных счетах заказчиков в Госбанке СССР для кредитования незавершенного производства строительно-монтажных работ в расчетах;– на особых счетах при кредитовании по обороту материальных ценностей и затрат на заработную плату.Итого средств хозяйства.▪ Средства на текущих счетах бюджетных, профсоюзных, общественных и других организаций.▪ Вклады населения:<ul style="list-style-type: none">– привлекаемые сберкассами до начала планируемого периода;– привлекаемые сберкассам в планируемом периоде;– привлекаемые учреждениями Госбанка.Итого вкладов.▪ Средства сберегательных касс.▪ Средства стройбанка СССР.▪ Средства Госстраха СССР.▪ Деньги в обращении.▪ Средства и кредиты, привлекаемые по иностранным операциям.▪ Прочие пассивы. <p>Всего ресурсов.</p> <p><i>Направление ресурсов</i></p> <ul style="list-style-type: none">▪ Краткосрочные ссуды:<ul style="list-style-type: none">– под товарно-материальные ценности– на затраты производства– на затраты по незавершенному производству строительно-монтажных работ– под расчетные документы в пути– платежные кредиты– на временные нужды– на выплату заработной платы– на временное восполнение недостатка собственных оборотных средств– отсроченные– просроченные– резерв нераспределенных кредитов, выделяемый в распоряжение Правления Госбанка СССР▪ Вложения в расчеты с бюджетом по разницам в ценах на сельскохозяйственную продукцию и некоторым другим операциям▪ Краткосрочные кредиты, предоставленные иностранным государствам, и другие вложения по иностранным операциям▪ Прочие активы▪ Всего вложений
--

Рис. 22.2. Структура кредитного плана

Планирование кредитных ресурсов осуществляет сам государственный банк. Если государственному банку нужны дополнительные сведения по отдельным статьям, он может привлечь свои периферийные подразделения.

Какие основные виды кредитных ресурсов планируются?

Во-первых, средства государственного бюджета. Это могут быть: а) государственные сбережения за предыдущий плановый цикл, б) временно неиспользуемые средства государственного бюджета.

Во-вторых, в ходе текущей хозяйственной деятельности исполнителей у них могут временно высвободиться денежные средства. Например, накапливаемый амортизационный фонд, свободная часть прибыли и т.д.

Временно свободные средства исполнителей – величина неустойчивая. Поэтому ее планируют укрупненно в масштабах экономики. При этом берут фактическую сумму этих средств за предшествующий плановый цикл и корректируют в зависимости от планируемого изменения безналичного денежного оборота.

В-третьих, средства, выделенные на капиталовложения, но временно неиспользуемые, тоже используются в качестве кредитных ресурсов.

В-четвертых, сбережения населения.

В-пятых, средства, запланированные под налично-денежный оборот, но тоже не используемые в данный момент.

Итак, предположим, что государственный банк определил сумму кредитных ресурсов. Теперь надо определить сумму кредитов.

Центр (государственный банк) имеет общую сумму кредитных ресурсов как контрольную ограничительную цифру.

Исполнители составляют кредитные заявки, в которых обосновывают свою потребность в кредите на предстоящий плановый цикл.

Возникает вопрос, что является в плановой экономике средством, ограничивающим спрос исполнителей на кредитные ресурсы?

В классическом капиталистическом хозяйстве ограничителем спроса на кредиты является колеблющаяся ставка процента. В плановой экономике, как уже отмечалось, ставка процента не колеблется – она фиксирована центром. Кроме того, она фиксирована на низком уровне. Но даже если бы она была фиксирована на высоком уровне, это не оказало бы существенного влияния на кредитный спрос. Мы знаем, что процент – это цена денег, а цена в плановом хозяйстве не является эффективным ограничителем спроса, особенно в сфере безналичного оборота.

Учитывая феномены инвестиционного голода и стремления исполнителей к завышенному потреблению текущих ресурсов, их спрос на кредиты ограничен только общим объемом кредитных ресурсов, находящихся в распоряжении центра.

Центр может распределить имеющийся в его распоряжении ссудный фонд, только дезагрегировав его в номенклатуру кредитных лимитов для конкретных исполнителей.

Выполнение кредитного плана сводится к тому, что исполнители получают кредиты, согласно выделенному лимиту, а банк следит, чтобы этот лимит не был превышен. Однако у банка всегда есть нерасписанный по номенклатуре лимитов резерв на случай непредвиденных обстоятельств. Естественно, любой исполнитель стремится добраться до этого резерва, ссылаясь на свои особые обстоятельства, и, как в случае с финансовым планом, это ему удается тем лучше, чем слабее номенклатурный контроль и сильнее дефицит.

Напрашивается вопрос, а что будет, если исполнитель не вернет кредит? Это, конечно, плохо, и центр может покарать руководство предприятия или министерства. Однако банкротство исполнителя вследствие невозврата кредита в плановом хозяйстве немыслимо. Это еще раз подтверждает пассивную роль денежного сектора по отношению к реальному. Если субъект не может вернуть кредит, кредит превращается в форму безвозмездного финансирования из бюджета.

Данное обстоятельство высвечивает еще одну закономерность монетарного сектора в условиях плана. Если при капитализме кредит доминирует над государственными финансами, то в условиях плана финансовый план господствует над кредитным.

ГЛАВА 23. ТЕОРИЯ СМЕШАННЫХ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ ЕВРАЗИЙСКОГО ТИПА: РЫНОК С РАЗНЫМ УРОВНЕМ ГОСУДАРСТВЕННОГО ВМЕШАТЕЛЬСТВА

§ 1. Общая характеристика евразийской смешанной экономики рыночного типа

Из всего многообразия форм собственности на определенном временном интервале, в определенной стране или группе стран может выделиться и стать доминирующей какая-либо одна из них: либо индиви-

дуальная частная с господством рынка, либо общая частная с господством плана. Доминирование в индустриальной хозяйственной системе индивидуальной частной собственности порождает рыночную экономику. Если господствует общая частная собственность, то утверждается плановая экономика. Мы только что изучили эти относительно чистые формы хозяйства. При совместном существовании рыночного и планового секторов и форм хозяйства экономика превращается в смешанную хозяйственную систему.

Переплетение в одной хозяйственной системе противоположных начал, т.е. рыночного и планового, делает необходимым подробно рассмотреть два типа смешанной экономики:

- смешанную экономику, в которой доминирует рынок с включением плана;
- смешанную экономику, где господствует план с разным уровнем включения рынка.

Обратимся сначала к первому типу – смешанной экономике рыночного типа на индустриальной стадии.

Маржинализм и марксизм о смешанной хозяйственной системе рыночного типа

В учебнике К.Р. Макконнелла и С.Л. Брю написано: «Реально существующие экономические системы в основном занимают некое промежуточное положение между двумя крайностями – чистым капитализмом и командной экономикой. Экономика Соединенных Штатов явно ближе к чистому капитализму, но все же имеет некоторые существенные отличия»¹. Экономику Швеции авторы вообще считают гибридной системой, так как «несмотря на то, что свыше 90% хозяйственной деятельности там сосредоточено в частных фирмах, правительство активно участвует в обеспечении экономической стабильности и перераспределении дохода. Аналогичным образом японская экономика также отличается весьма развитым планированием и координацией деятельности государственного и частного секторов»². Основными экономическими функциями правительства они считают³:

¹ Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Указ. соч. – 14-е изд. – С. 38.

² Там же. С. 39.

³ Там же. С. 91.

- формирование правовой и социальной основы деятельности;
- поддержание конкуренции на рынках;
- перераспределение доходов согласно доле в собственности;
- перераспределение ресурсов;
- стабилизацию экономики страны.

В учебнике под редакцией Н.А. Цаголова смешанная экономика рыночного типа представлена теорией государственно-монополистического капитализма. «Государственно-монополистический капитализм означает сращивание буржуазного государства с монополиями, слияния воедино экономической и политической диктатуры монополий, непосредственное вмешательство государства в экономическую жизнь общества в интересах финансовой олигархии, подчинение государства магнатами финансового капитала, использование ими государственного аппарата в интересах обеспечения монопольных сверхприбылей и укрепление своего господства»¹.

Периоды трансформации классического рынка. Как и почему классическая рыночная экономика превратилась в смешанную? На трансформацию классического рыночного хозяйства в смешанную экономику решающее влияние оказали изменения в материально-технической базе индустриальной хозяйственной системы, происходившие в течение всего XIX и первой половины XX в. Индустриальная стадия прошла в своей истории два этапа.

Первый период развития индустриальной экономики пришелся на вторую половину XVIII – первую половину XIX в., т.е. на время *первой промышленной революции*, когда машины стали производиться с помощью машин и образовалось крупное машинное производство. Промышленная революция означала коренные изменения в материально-технической базе и глубокую модификацию социально-экономических отношений: в обществе установилась гегемония классического рынка совершенной конкуренции, тогда как до промышленного переворота капиталистическое производство представляло собой лишь уклад в экономике феодализма.

Второй период развития индустриальной экономики связан со *второй промышленной революцией* конца XIX – начала XX в. В этот отрезок времени техническое и организационное совершенствование производства шло особенно интенсивно. Открытие бессемеровского

¹ Курс политической экономии. – Т. 1. – С. 618.

(1856 г.) и мартеновского (1864 г.) способов выплавки стали, эффективного метода производства серной кислоты (1861 г.), изобретение динамо-машины (1867 г.), паровой турбины (1883–1885 гг.), двигателя внутреннего сгорания (1885–1886 гг.), способа передачи электроэнергии на расстояние (1891 г.), мотора Дизеля (1893 г.) и многие другие открытия и изобретения кардинально модифицировали структуру производства, способствовали появлению новых пионерных отраслей, привели к существенным изменениям производительных сил, а вслед за ними – экономических отношений. Наступил период, когда развитие концентрации и централизации капитала привело к тому, что основная доля общественного производства оказалась сосредоточенной на немногих крупнейших предприятиях и ими монополизирована. Корпорация пришла на смену фирме, функционирующей в условиях свободной конкуренции.

Параллельно с утверждением корпораций начался процесс перехода к смешанной экономике рыночного типа, *предполагающей активную роль государства в хозяйственной деятельности и ее регулировании.*

В процессе вытеснения свободной конкуренции корпорациями, а следовательно, в развитии смешанной экономики и государственного регулирования можно выделить три этапа.

Первый этап относится к 60-70-м гг. XIX в., когда свободная конкуренция достигла высшей степени, а монополии представляли собой едва заметные зарождающиеся формы. Вмешательство государства в экономику в этот период категорически отвергалось.

Второй этап охватывает период после экономического кризиса 1873 г. и до конца XIX в. В это время корпорации получили сравнительно широкое распространение, но еще не завоевали ведущее место в экономике. Однако в обществе назревало недовольство монополиями, поэтому экономисты заговорили о необходимости разрешения социальных и экономических противоречий путем вмешательства государства.

Третий этап начался в период промышленного подъема конца XIX в. и продолжался после кризиса 1900-1903 гг., когда изменения в материально-технической базе общества придали корпорациям решающее значение в хозяйственной жизни. Именно на этом этапе промышленный капитализм превратился в смешанную экономику, поступательное развитие которой прошло через весь XX в., а государственное регулирование экономики стало повсеместным и неоспоримым.

Таковы вкратце причины возникновения и этапы развития смешанной экономики рыночного типа, ознакомление с которыми позволяет перейти к рассмотрению сущности данного типа хозяйственной системы.

В определении понятия «смешанная экономика» следует выяснить, что именно в этой экономике смешивается. Смешиваются не рынок и государство, не рынок и государственное регулирование, а рынок и план.

Во-первых, понятие «план» гораздо шире понятия «государство». Потому что план существует и на мировом уровне, где государство уже не действует, так как функции регулятора переходят к наднациональным институтам, и на уровне экономики отдельного предприятия (фирмы). Во-вторых, надо понимать, что любая форма государственного регулирования есть форма движения плана, что проявляется в развитии номенклатурно-объемных отношений.

Концепция оперативного и институционального планирования классического рынка была выдвинута в 30-е гг. ушедшего столетия. Но от идеи оперативного планирования пришлось отказаться в силу его нереальности в условиях, когда в обществе царил несметное число частных собственников. Она была заменена более реалистичной концепцией государственного регулирования, выдвинутой Дж. М. Кейнсом в 1929 г. в его работе «Теория процента, занятости и денег». В 60-е гг. опять произошел сдвиг в сторону признания планирования, но в новых формах, когда государственное стимулирование частных инвестиций стало дополняться непосредственными государственными инвестициями, а также разработкой математических методов программирования. В эти годы многие капиталистические страны (Япония, Австрия, Франция и др.) демонстрировали гибкую систему индикативного планирования на уровне как корпораций, так и государства.

Вопрос о соотношении плана и рынка можно рассмотреть как на макроуровне, и тогда эта проблема определяется как соотношение рынка и государства, так и на микроуровне. Фирма, являясь рыночным субъектом на товарных и ресурсных рынках, в своей внутренней деятельности характеризуется преобладанием нерыночных отношений, т.е. внутрифирменного планирования. Отсюда следует важный вывод: смешанная экономика рыночного типа начинается уже внутри фирмы, в которой план и рынок смешиваются воедино.

Разумеется, на макроуровне способы планового воздействия на экономику отличаются от тех, которые применяются на уровне корпораций. Но суть остается аналогичной: замена (или дополнение) рыночного механизма торговой сделки отличным от него номенклатурно-объемным механизмом.

Смешанная экономика, будучи симбиозом двух начал – рыночного и планового, наследует противоречия предыдущих хозяйственных систем и порождает новые, внутренне ей присущие. В качестве основного противоречия смешанной экономики следует признать **противоречие между свободным (частным) предпринимательством и государственным вмешательством в экономику**. Это противоречие имеет разнообразные формы проявления.

Модификация отношений индивидуальной частной собственности и торговой сделки

Смешанная экономика индустриальной хозяйственной системы – это такой тип экономических отношений, в основе которых лежит частная собственность, все больше превращающаяся в различные ассоциированные формы и многочисленные ее разновидности: собственность различного рода институтов, а также страховых, пенсионных, инвестиционных и иных фондов. Экономическое равновесие в смешанной экономике достигается противоречивым единством частного, корпоративного и государственного регулирования. Соотношение между ними подвижно и в каждой стране имеет свою специфику и степень развития. Баланс противоречивых частных, корпоративных и общественных интересов создается на основе взаимодействия различных социальных типов хозяйства и секторов экономики. Многочисленные смешанные формы собственности и предпринимательства – государственное, частное и государственно-коллективное – придают смешанной экономике большую гибкость и динамизм.

Обратимся сначала к институту прав собственности.

В смешанной экономике по сравнению с классическим рынком формы частной собственности существенно модифицируются. Известно, что основой экономических отношений рыночной экономики, сформировавшейся на стадии машинного производства, является индивидуальная частная собственность. Появление крупных корпораций отразилось на роли собственности на средства производства. Индивидуальный частный собственник начал терять свое значение. Стали преобладать ассоциированные формы собственности (корпоративные, партнерские, смешанные). Место собственности на материальные блага в значительной мере заняла собственность на «неосязаемые титулы»: деньги и ценные бумаги, т.е. бумажные титулы собственности (у Маркса – «фиктивный капитал»). Стали разрастаться институты акционерной собственности и акционерного капитала. Они стимулировали предпринимателей

к увеличению денежной оценки предприятий, т.е. их капитализации и извлечению прибыли не благодаря производству материальных благ, а путем купли-продажи бумажных титулов собственности. Возросла роль института денег, кредита, финансов. Новизна структуры институтов, ознаменовавшая смешанную экономику рыночного типа, состояла в том, что появилась «денежная» экономика, где деньги, а не производство товаров стали играть первостепенную роль.

Все это давало основания для появления нового качества в экономике – *института регулирования*, функции которого должно было взять на себя государство. На институт государства возлагались надежды нейтрализовать эгоизм корпорации в интересах развития производства и социальной справедливости. Поэтому его действия стали расцениваться как «коллективное благо».

Усиление роли государства, влекущее за собой развитие номенклатурно-объемных отношений, оказывало влияние на трансформацию рыночного механизма торговой сделки.

В смешанной рыночной экономике реализация механизма торговой сделки сталкивается с определенными ограничениями, накладываемыми регулирующей деятельностью государства, целью которой является достижение запланированных объемных переменных. В частности, речь идет о сужении сферы реализации торговой сделки, поскольку государство вводит ограничения, которые проявляются в следующем:

– регулирование (ограничение) цен на рынке благ и рынках факторов производства. В данном случае государство может устанавливать как фиксированные, так и потолочные цены, например минимальный уровень оплаты труда или верхний предел цен на определенные виды медикаментов;

– установление квот. В этом случае государство может устанавливать ограничения объемов продаж и покупок определенных видов товаров на рынках.

В любом из этих случаев нарушается принцип максимизации прибыли фирм, производящих продукт, как следствие, условие свободной конкуренции.

Прибыль, конкуренция и эксплуатация

Свободное предпринимательство (англ. *enterprise*) основано на принципе «пусть идет, как идет» (*laissez faire; let it be*). По своей природе оно отвергает вмешательство государства в хозяйственную жизнь.

Государство, в свою очередь, выступает в двух ипостасях: как регулятор экономики и как предприниматель. **Эта двойственная роль государства определяет две стороны основного противоречия смешанной экономики рыночного типа:**

– между частным предпринимательством и государственным регулированием экономики;

– между частным и государственным предпринимательством.

Обратимся к первой стороне противоречия смешанной экономики.

Для частного предпринимательства жизненно важно обладать полной свободой и независимостью в своей хозяйственной деятельности. Поэтому частное предпринимательство как атрибут рынка противится *регулирующей роли* государства, но вынуждено мириться с ней, ибо в периоды экономических неурядиц прийти ему на помощь может только государство. Разрешение этого противостояния лежит в нахождении оптимального соотношения между «невидимой рукой рынка», за которую ратует частное предпринимательство, и регулирующей рукой государства. **В этом состоит первая сторона основного противоречия смешанной экономики.**

Вторая сторона этого противоречия связана с *предпринимательской деятельностью* государства и существованием двух секторов смешанной экономики: рыночного и государственного.

Естественным состоянием частного предпринимательства является прибыльность. Невозможна прибыль – невозможно предпринимательство (рынок). В отличие от него нерыночный (государственный) сектор призван реализовать одну-единственную функцию – организацию убыточного производства. Если государственное предпринимательство становится прибыльным, то это свидетельствует о деформации устройства смешанной экономики, о том, что государственные чиновники совершили агрессию на чужую территорию – на территорию частного предпринимательства. Поскольку государство обычно занимается производством социально-значимых, но экономически-убыточных видов продуктов и услуг, то возникает оправданное в общественном мнении (но не в глазах рынка) стремление к наиболее полному удовлетворению потребности в данном благе. Однако существуют объективные пределы стремления государства в удовлетворении социально-значимой потребности. Если с ними не считаться, то возникнет ситуация, при которой обострится конфликт между объемными мотивами государства и ценовой (рыночной) организацией производства. **В этом проявляется вторая сторона основного противоречия смешанной экономики.**

Таким образом, говоря о прибыли, конкуренции и эксплуатации в смешанной экономике рыночного типа, следует отметить следующее.

В целом фактор прибыльности как стимул производства ослабевает, поскольку государство вводит объемные ограничения в рамках реализации номенклатурно-объемных отношений. Так, государство на разных уровнях экономических отношений (от микроуровня до макроуровня) планирует объемные переменные, достижение которых возможно посредством реализации номенклатурно-объемных отношений, несмотря на показатели, отражающие прибыльность как стимул для осуществления экономической деятельности. В данном случае речь идет о том, что даже если фирма является убыточной, но производство ее продукта в определенном объеме запланировано государством, то последнему важен факт получения данного объема. При этом государство готово субсидировать фирму в целях покрытия ее издержек производства в рамках реализации номенклатурно-объемных отношений.

Как следствие такой деформации чисто рыночных отношений, в основе которых лежит торговая сделка, ослабевает конкуренция между хозяйствующими субъектами. Если в рыночной экономике выживали только фирмы, деятельность которых была прибыльной, то в смешанной экономике рыночного типа государство создает условия и для существования неприбыльных предприятий, т.е. неконкурентоспособных с точки зрения законов рынка. Поддержание деятельности таких убыточных фирм государством преследует одну цель: получение запланированного объема в рамках реализации номенклатурно-объемных отношений.

Логичным становится вопрос об эксплуатации факторов производства, в частности трудовых ресурсов, в экономической системе, которой свойственно совмещение рыночных и объемно-номенклатурных отношений. Как известно, смешанная экономика рыночного типа отличается от чисто рыночной экономики и тем, что в первом случае государство не просто вмешивается в экономику, но и осуществляет активную социальную политику, целью которой является защита прав трудящихся и поддержание их благосостояния на достойном уровне. Более того, в рамках макроэкономического регулирования государство активно проводит политику, направленную на стимулирование занятости. Возникает вопрос: почему государство заинтересовано в увеличении занятости? Поскольку в смешанной экономике рыночного типа происходит совмещение номенклатурно-объемных и рыночных отношений, то увеличение занятости

государством преследует главную цель: достижение запланированного объема, для чего, в свою очередь, необходим объем рабочей силы определенного качества и количества.

***Экономическая свобода и государство
в смешанной экономике рыночного типа***

Основной целью свободного предпринимательства является максимизация прибыли фирмы, функционирующей на рынке. Выбор стратегии, позволяющей фирме максимизировать прибыль, невозможен без сопоставления затрат и доходов. Однако, когда речь идет о совмещении рыночных отношений с номенклатурно-объемными, ценовой механизм сталкивается с объемными ограничениями. Существование объемных ограничений нарушает действие механизма торговой сделки, поскольку принцип максимизации прибыли, основанный на сопоставлении затрат и доходов, не может быть полностью реализован. Поэтому основная свобода бизнесмена – свобода увеличения своего капитала путем осуществления торговых сделок – сталкивается в смешанной экономике со свободой бюрократии увеличивать объемы производства и потребления на основе разработки и выполнения плана.

На всем протяжении индустриальной стадии разделения труда менялась как роль государства, так и представления ученых о его функциях в хозяйственной системе.

Доктрина классиков о том, что рыночная экономика способна обеспечить экономическое равновесие при помощи своих внутренних ресурсов, без вмешательства государства, преобладала в западной науке вплоть до рубежа XIX-XX вв.

Тем не менее А. Смит выделил два направления деятельности в государственной сфере.

Во-первых, обеспечение внутренней и внешней безопасности всех членов общества, включая хозяйствующих субъектов в лице представителей торговли и промышленности.

Во-вторых, обязанность государства по предоставлению «общественных благ», полезных для общества в целом, но прибыль от которых не может возместить расходы отдельного человека или небольшой группы людей на их содержание, в связи с чем они не могут эту обязанность выполнять. Тем самым А. Смит предвосхитил проблему и «дефектов рынка», и «дефектов государства», ставших через 150 лет одним

из главных аргументов при оценке государственного вмешательства в рыночную экономику.

В **марксизме** государство определяется как надстройка над экономическим базисом, как орудие господства имущего меньшинства над эксплуатируемым большинством. Вместе с тем К. Маркс подчеркивал, что государство как официальный представитель общества и управляющая система должно выполнять и общесоциальную деятельность (организация транспорта, связи, просвещение, здравоохранение и т.п.).

Джон М. Кейнс в 1936 г. в ответ на вызов времени в уже упоминавшейся работе «Общая теория занятости, процента и денег» обосновал новую теоретическую конструкцию, в которой подчеркивал, что рыночный механизм не гарантирует равновесия производства и потребления. Поэтому если государство своей властью и своими средствами не будет предпринимать стабилизационных мер, то капиталистическая система обречена на крах. Если до Кейнса государство рассматривалось как внешняя по отношению к экономике сила, то после Кейнса выдвигается «органическая» концепция экономической роли государства, согласно которой признание государства внешней силой является «пережитком взглядов классиков», а экономика рассматривается как «единая уравновешенная система» частного и государственного хозяйства. Кейнсианская система исследовала проблему для новых условий, когда классический капитализм превратился в *смешанную экономику*, которая складывалась первые два десятилетия второй половины XX в. Более того, даже раньше, т.е. уже в предвоенные и послевоенные годы, государство практиковало разнообразные меры вмешательства в экономику. Примером тому может служить система военно-хозяйственного регулирования в Германии и «новый курс» Рузвельта в США.

Анализ функций государства в смешанной экономике рыночного типа, произведенный представителями **институционализма**, заслуживает особого внимания. Согласно институциональной теории, государство выступает агентством, продающим свои услуги по обороне и правопорядку в обмен на налоги. Выгоду от такого контракта получают как государства, так и все хозяйствующие субъекты. Затраты последних на защиту своих имущественных прав оказываются значительно больше по сравнению с издержками государства по выполнению этой роли. Государство выполняет две фундаментальные функции: «государства защищающего» и «государства производящего» общественные блага. Оно трактуется как политическая «монополия» на установление основ-

ных общественных правил и норм (прежде всего, прав собственности) и на законное применение насилия, обеспечивающего их применение. Взаимоотношения государственной власти и «подданных» трактуются в терминах «контракт» (лат. contractus – договор, соглашение), «транзакционные издержки» (имеющие положительное значение) и «агентские соглашения». Такую модель государства Д. Норт назвал «контрактное государство». *Контрактное государство – это такое государство, которое использует монополию на насилие только в рамках делегированных ему гражданами полномочий и в их интересах, а граждане рассматривают уплату налогов не как повинность, а как свою обязанность.*

При высоких транзакционных издержках, которые обременяют госбюджет, у государства возникает необходимость распределить полномочия среди других субъектов, которые смогут предложить за него наивысшую цену и обеспечить наиболее эффективное использование данного полномочия.

Другими словами, целью контрактного государства является достижение такого распределения прав собственности, которое максимизирует совокупный доход общества на основе перераспределения прав собственности.

Контрактное государство в смешанной экономике существует при следующих условиях.

Наличие четких конституционных рамок деятельности государства. Это означает, что в конституции должны быть четко определены те права, которые индивидами делегируются государству, и те, которые государство не может передать другим субъектам права ни при каких условиях.

Существование механизмов участия граждан в деятельности государства. Однако самих норм демократии недостаточно. Человек должен обладать опытом демократического самоуправления в своей повседневной жизни, который он приобретает, участвуя в развитии самоуправления на уровне отдельной фирмы. Только тогда он сможет участвовать в демократическом управлении государством.

Наличие альтернативных механизмов спецификации и защиты прав собственности.

Наряду с использованием «голоса», т.е. участием граждан в деятельности государства, должны существовать и другие способы обращения граждан к иным гарантам исполнения контрактов. В качестве альтернативных гарантов могут выступать другие государства, оппозиционные группы, третейский суд и т.д.

Миграция между регионами одного и того же государства и между государствами отражает желание людей «проголосовать ногами» против неэффективного государственного аппарата.

Существование института рынка как главного альтернативного механизма распределения прав собственности. Государство ориентируется на достижение такого распределения прав собственности, которое могло бы быть достигнуто на рынке при нулевых транзакционных издержках. Поэтому государство не может функционировать, не сверяясь периодически с рынком.

Функционирование государства, как любого другого института, сопряжено с транзакционными издержками. Их движение (рост и падение) находится в прямой зависимости от количества контрактов, гарантом выполнения которых выступает государство. Чем активнее роль государства в спецификации и защите прав собственности, тем сложнее внутренняя структура государства и больше численность государственных служащих, больше искажений в информации, циркулирующей внутри государственного аппарата, и, как следствие, выше транзакции. Кроме того, издержки возрастают на мониторинг и предотвращение государством оппортунистического поведения своих представителей, бюрократов. Выполнение государством институциональных функций отнюдь не всегда является четким и эффективным. Более того, сам институт государства несовершенен. В нем самом, в его содержании и структуре заложены «провалы».

Выделяются следующие «провалы» государства.

Несоответствие доходов и расходов. Государство в отличие от обычной фирмы сложнее превратить в банкрота, даже если оно оказывается неспособным выполнить обязательства. Объясняется это отсутствием жестких бюджетных ограничений в доходах и расходах.

Отсутствие четких критериев эффективности деятельности. Известно, что для фирмы критерием эффективности ее деятельности является прибыль. У государства нет таких четких критериев. Поэтому государственные структуры подменяют их самостоятельно разработанными стандартами: ростом бюджетных поступлений, экспансией государственного контроля и т.д.

Высокая вероятность достижения результатов, отличных от поставленных. Рост информационных издержек и издержек мониторинга и контроля, сопровождающий развитие государства, создает пред-

посылки для систематического отклонения реализованных задач от поставленных.

Неравномерное распределение ресурсов. В распоряжении государства при распределении прав собственности на ресурсы находится не одно, а несколько стандартов справедливости:

– справедливым распределением ресурсов считается то, которое улучшает положение наименее обеспеченных (правило Ролза);

– изменение в распределении ресурсов допускается, если выигрывающая сторона способна компенсировать потери проигравшей стороне (правило Калдора).

Рассмотрев «провалы» государства и помня о существовании в смешанной экономике еще и «провалов» рынка, можно сделать вывод, что и рынок, и государство несовершенны, что выбор между рынком и государством является лишь выбором между различными степенями и типами несовершенства.

Смешанные экономики рыночного типа в Восточной Евразии.

Смешанные экономики в странах Восточной Евразии, которые на индустриальной стадии пошли по пути капиталистического развития, резко отличаются от смешанной экономики в странах Запада.

В индустриальных странах Запада формирование капиталистического способа производства происходило длительное время. Он служил предпосылкой возникновения современного государства с рыночной экономикой, в дальнейшем опиравшегося на прочную структуру этого общества.

Капиталистические страны Восточной Евразии – это в основном бывшие колонии или полукolonии стран Запада. К моменту получения независимости и перехода к ускоренному развитию по рыночному пути в странах с экономикой евразийского типа, вследствие их структурной раздробленности, не сложилось гражданского общества в западном смысле. К тому времени в таких странах альтернативой гражданского общества выступали общинно-сословные структуры, сохранившиеся племенные образования, касты, большие семьи, различные этноконфессиональные группы. В такой ситуации государство вынуждено было взять на себя значительный объем функций и посредством целенаправленной деятельности обеспечить экономическую трансформацию общества и его национально-государственную интеграцию. В странах с капиталистической экономикой евразийского типа государство вынуждено было играть важную роль практически на всех уровнях общества.

С самого начала процесса становления национальной экономики решающую роль играли органы исполнительной власти, а именно: вооруженные силы, полиция, службы безопасности и разведки, прочие органы наказания и принуждения. Их функции и задачи были значительно расширены и охватывали практически все сферы деятельности самого государства (политику и идеологию), а также контроль над становлением инфраструктуры гражданского общества.

Первоначально скопированные западные модели буржуазно-демократического типа оказались не пригодными для большинства стран с рыночной экономикой евразийского типа, поскольку не соответствовали ни их экономической структуре, ни особенностям массового сознания. Специфика социальной структуры обществ развивающихся стран способствовала формированию и функционированию авторитарных режимов, опирающихся на армию. Под спецификой социальной структуры обществ, прежде всего, понимается неспособность национального предпринимательства занять доминирующее положение в обществе и обеспечить идейно-нравственное господство посредством экономических рычагов. Слабость национального капитала вынуждала государство брать на себя мобилизацию материально-финансовых ресурсов и создавать недостающие звенья воспроизводственного процесса. Тем более что экономика стран Восточной Евразии в доколониальный период и во многом – в колониальный, несла в себе черты означенного способа производства, основой которого являются план и бюрократия.

Предпринимательство большинства стран евразийского типа являлось разобщенным по своей принадлежности к различным кастовым, религиозно-общинным, клановым и этническим организациям, к сложившимся на их базе системам взаимоподдержки и кредитования, что способствовало сохранению и упрочению лидирующего положения военно-бюрократического аппарата. Уже в первые годы авторитарного правления в большинстве стран с экономикой евразийского типа утвердилась новая социальная общность – бюрократическое предпринимательство, что оказало значительное влияние на формирование социально-классовой структуры общества этих развивающихся стран. Бюрократическое предпринимательство сформировалось из обуржуазившейся гражданской и военной бюрократии.

Активное участие государства в стимулировании экономического роста в экономиках евразийского типа было обусловлено плановой традицией и запоздалым характером их экономического развития. Более

того, это обусловило необходимость выполнения государственной элитой в лице гражданской и военной бюрократии разнообразных функций.

Сильный государственный сектор способствовал укреплению положения бюрократии в системе власти по сравнению с частнопредпринимательским классом, результативность деятельности которого во многом зависела от государственного сектора. При этом государственный сектор допускал поддержание на высоком уровне военных расходов, производства вооружения, содержания многочисленной армии и полиции, создания привилегированных условий для чиновников и офицеров.

Общим для стран с капиталистической экономикой евразийского типа (а теперь уже и информационной), совершающих переход от традиционных структур к индустриальным, является их историческое прошлое (бывшие колониальные страны) и принадлежность к периферии мирового хозяйства (кроме Японии). Для осуществления перехода к экономике, характеризующейся высоким уровнем индустриализации, в этих странах необходимо осуществить развитие пионерного сектора. В свою очередь, пионерный сектор стран с экономикой евразийского типа (в большинстве своем периферийных) характеризовался относительно большим по сравнению с базовым сектором размером. Другими словами, в этих странах базовый сектор был недостаточным для развития пионерного сектора в необходимом размере для осуществления перехода от традиционных структур к индустриальным. В таких обстоятельствах перераспределение ресурсов из базового сектора в пионерный осуществлялось посредством государства, а именно военно-бюрократического аппарата, поскольку частнопредпринимательский класс, как было показано выше, не обладал необходимой силой и не владел соответствующими социально-экономическими рычагами.

§ 2. Фазы воспроизводства в смешанной экономике рыночного типа

Производство

Для производства продукта в евразийской смешанной экономике рыночного типа, как и в других случаях, необходимы факторы производства в достаточном количестве и надлежащего качества. И в этом смысле здесь действуют общие закономерности, описанные в предыдущих материалах учебника. Но в рассматриваемом типе хозяйства

имеется определенная специфика самого механизма производства, определяемая институциональными правилами, действующими в евразийской смешанной экономике рыночного типа. Базовым здесь является институт собственности.

Если в «чисто рыночной» экономической системе факторы производства имеют частных собственников, предлагающих их к продаже на соответствующих ресурсных рынках и присваивающих доход от продажи, то в смешанной экономике ситуация изменяется. За счет расширения государственного вмешательства в экономические отношения, патернализма государства по отношению к частному бизнесу вносятся существенные ограничения в свободу распоряжения собственниками принадлежащими им факторами производства, это распоряжение осуществляется в ряде случаев по согласованию с государственными органами. По сути дела, имеет место описанное институционалистами расщепление пучка прав собственности. Но, в отличие от рыночной экономики, в смешанной модели это расщепление происходит не по частной инициативе, а по инициативе государства. Эта специфика прав собственности оказывает воздействие на физическую и ценовую доступность ресурсов, необходимых для осуществления производства.

Необходимость со стороны государства монопольного контроля за некоторыми ограниченными ресурсами и государственного регулирования их использования находит свое проявление в модели так называемого «организованного капитализма», разработанной немецким экономистом Шмаленбахом в 1920-х гг. Суть этой модели заключается в том, что созревшими для монопольного режима (огосударствления) нужно считать только те промышленные предприятия, в которых постоянные издержки производства превосходят переменные. Таковы нефтяные промыслы, каменноугольное дело, черная металлургия, добыча электрической энергии. Остальные предприятия в огосударствлении не нуждаются, им, в свою очередь, напротив, нужна конкурентная система хозяйства, при которой в борьбе за рынок побеждали бы наиболее жизнеспособные предприятия и постепенно развивались бы в направлении роста постоянных издержек производства, т.е. в направлении к преобразованию в предприятия, зрелые для оперативно-хозяйственного планирования.

Государство, с учетом его двойного статуса (одновременно регулирующий орган – носитель планового начала и субъект предпринимательской деятельности), прибегает к использованию инструментов косвенного воздействия на производственную деятельность рыночных фирм.

1. Организует монопольный контроль за некоторыми ограниченными ресурсами, регулирует их использование (недра, система путей сообщения, спектр радиочастот и пр.). Исходя из общественных интересов, государство в рассматриваемой модели экономики регулирует уровень цен на ряд факторов производства и регламентирует порядок доступа частных фирм к ним. Это побуждает их выбирать виды и технологии производства, соединяя между собой факторы, исходя из их экономической доступности, т.е. с учетом мер государственного регулирования. За счет этого в рыночную стихию привносятся элементы плановости, государство косвенным путем направляет субъектов рынка к достижению не только частнопредпринимательских, но и общественно значимых целей. В том числе такая политика может способствовать стимулированию инновационного развития, за счет поддержки государством пионерного сектора производства.

2. Иницирует государственное предпринимательство (исходя из необходимости выполнения государством своих функций), в рамках которого осуществляется производство не только общественных, но и частных благ, что определяется как технологическими, так и экономическими соображениями. Такого рода государственное предпринимательство осуществляется в формах государственного участия в капитале частных компаний (до 100%), а также создания государственных корпораций. Примером госпредпринимательства является создание во многих евразийских странах с изначально рыночной экономикой государственных нефтегазовых компаний. Так, добычу нефти в Малайзии ведет государственная нефтяная компания *Petroleum Nasional Berhad* (*Petronas*), созданная в 1974 г. Будучи по своей природе плановым, государственное предпринимательство оказывает регламентирующее влияние на рыночные фирмы, вступающие с ним в контрактные отношения, мультиплицируя плановое влияние, внося упорядоченность в рыночные связи, а также влияет на общую плановую направленность производства, позволяет транслировать в рыночную стихию целевые индикаторы развития, разработанные в рамках государственных планов, стратегий и программ.

3. Государство расширяет практику государственного заказа. Не имея возможности самостоятельно производить весь объем потребных общественных благ, государство, через механизм государственного заказа, привлекает к этому производству частные фирмы. Например, в Японии через госзаказ перераспределяется свыше 15% ВВП. При этом

для государства определяющими в госзаказе являются его номенклатурно-объемные показатели, для фирм же – получаемая вследствие производства заказанных государственными органами благ прибыль. Таким образом, через госзаказ в смешанной экономике осуществляется соединение плана с рынком. При этом посредством госзаказа государство не только влияет на объемы и номенклатуру выпускаемых товаров и услуг, но также может влиять на структурные характеристики экономики (например, путем квотирования участия малых предприятий в поставках по госзаказу).

4. Изменение ценовых пропорций экономики за счет реализации мер фискальной политики, осуществляя субсидирование из бюджета некоторых видов производства (социально значимых товаров, инновационных разработок, продукции оборонно-промышленного комплекса и др. Для евразийских стран с их неравномерным пространственным развитием особую роль здесь играет создание фискальных стимулов для хозяйственного освоения «отсталых» регионов) или, наоборот, вводя специальное налогообложение (например, производства алкоголя и табачных изделий), государство планомерно формирует структурные сдвиги в саморегулируемом рыночном пространстве.

Таким образом, производственные характеристики рыночной экономики в рассматриваемой смешанной евразийской модели видоизменяются, в них привносятся элементы планового регулирования, необходимость которого определяется потребностями в решении общественных задач, возложенных на государство, особенно актуальных в экономиках евразийских стран, в силу присущих им природно-географических и культурно-исторических особенностей.

На рис. 23.1 схематично приведены результаты графического моделирования государственного вмешательства в процессы производства.

Сначала рассмотрим ситуацию, когда за счет целевого влияния на фирмы – производители товара X государством увеличивается его предложение ($S_1 \rightarrow S_2$). Это влияние может быть осуществлено, например, в форме выделения бюджетных субсидий производителям общественно значимых товаров, предоставления им налоговых льгот, доступа к государственному кредиту и другими мерами. При этом линия предложения смещается вправо-вниз, что означает рост производства.

И наоборот, при введении дополнительных налогов, организации лицензирования отдельных видов деятельности, государственном регулировании заработной платы (повышении ее законодательно установ-

ленного минимума) и принятии других мер, направленных на ограничение производства за счет его удорожания, кривая предложения смещается влево-вверх ($S_1 \rightarrow S_3$).

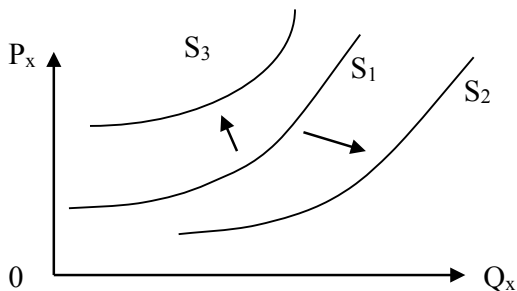


Рис. 23.1. Сдвиг кривой предложения под воздействием государства

Распределение

Сущность распределения в смешанной евразийской экономике рыночного типа не изменяется. Это по-прежнему процесс определения доли субъекта (члена общества или собственника фактора производства) в произведенном продукте. Но трансформируется механизм определения этой доли. Меняется он, опять же, под воздействием государственного вмешательства, которое в рассматриваемой модели существенно возрастает.

Специфика распределения ресурсов в смешанной евразийской экономике рыночного типа рассмотрена выше, при описании фазы производства. Суть ее состоит в планомерном смещении государством ценовых пропорций факторов производства, складывающихся на свободном рынке под влиянием спроса и предложения. Для этого используются такие инструменты, как административные ограничения (лицензирование, квотирование, стандарты качества и др.), государственное регулирование цен, манипуляции спросом и предложением на рынках факторов производства (широкомасштабные закупки ресурсов в специальные государственные фонды или, наоборот, товарные интервенции).

Распределение доходов в условиях смешанной экономики рыночного типа в большей степени целесообразно рассматривать в рамках не функциональной, а персональной модели. Это связано с тем, что благодаря вмешательству государства распределение доходов становится

многоступенчатым, в нем принимают непосредственное участие или контролируют отдельные его этапы государственные органы. Это иллюстрируется следующим показателем – по данным Всемирного банка (2015 г.), средняя налоговая нагрузка в мире составляет 40,9%, т.е. почти половина всех первичных доходов проходит перераспределение через налоговую систему (государственные фонды).

Кроме того, за счет возрастания воздействия государства на рынок делается попытка расширения горизонта экономического планирования, что актуализирует проблему воспроизводства человека как уникального фактора производства и носителя потребительной силы. В этой связи возникает необходимость установления государством на основе плановых расчетов определенного уровня минимально допустимого потребления индивидов, а следовательно, гарантированного государством дохода, соответствующего прожиточному минимуму. Этот прожиточный минимум, задаваемый в денежном выражении, как правило, рассчитывается на основе стоимостной оценки определенной «потребительской корзины», т.е. имеет в своей основе номенклатурно-объемное наполнение, характерное для экономики именно планового типа.

В доходах населения существенное значение начинают играть выплаты из социальных фондов и другие трансфертные платежи, на их величину оказывают существенное влияние ставки налогов, дифференцируемых в зависимости от видов доходов, социального статуса индивидов, их уровня жизни и других факторов. В результате этого многоступенчатого перераспределения доходов под эгидой государства первичное неравномерное их распределение несколько сглаживается, что является положительным эффектом воздействия государства на смешанную экономику рыночного типа. Оно осуществляется в рамках находящих распространение в конкретном обществе концепций социальной справедливости. На рис. 23.2 приведены результаты (в виде кривых Лоренца) государственной политики перераспределения доходов в смешанной экономике рыночного типа.

Линией А обозначено первичное распределение, являющееся следствием рыночного механизма. Линией В – окончательное распределение, вследствие реализации соответствующей государственной политики.

Есть одно важное обстоятельство, касающееся распределения ресурсов и доходов в евразийской смешанной экономике рыночного типа. Оно порождено процессами глобализации и повышения рыночной от-

крытости экономики. В рассматриваемой экономической модели действует формально рыночный (либеральный) режим регулирования, что объединяет ее с неевразийскими рыночными моделями. В то же время имеются элементы планомерного государственного вмешательства в хозяйственную деятельность, в том числе в процессы распределения.

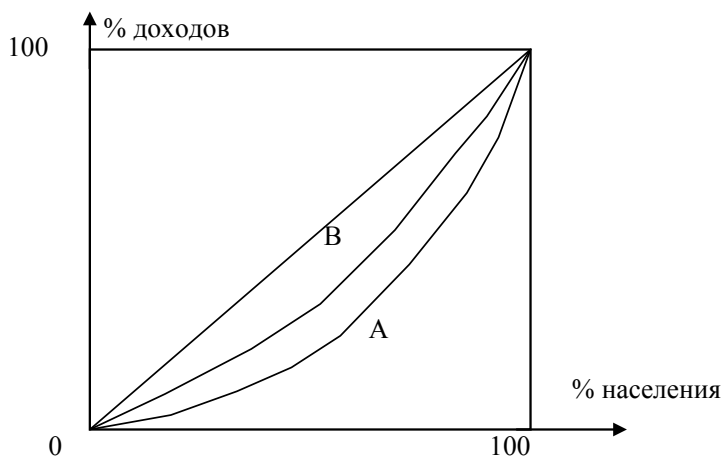


Рис. 23.2. Государственное перераспределение доходов

Стремясь застраховать свое имущество и доходы, экономические субъекты в этих условиях практикуют выведение в процессе распределения своих доходов и прав на использование ресурсов в иностранные юрисдикции, зачастую с либеральным налоговым режимом (офшоры). Вывод капитала и доходов, в том числе с использованием «серых» схем, особенно в периоды кризисов, в евразийской смешанной экономике рыночного типа может принимать значительные масштабы.

Обмен

Обмен в евразийской смешанной экономике рыночного типа осуществляется на рынке. Но это не свободный рынок западного типа, а ограниченный, регулируемый со стороны государства, учитывающего в правилах регулирования евразийскую специфику. То есть это – несовершенный рынок. Его несовершенство в Евразии в целом определяется наличием вызванных евразийской спецификой изъятий из положений типовых рыночных контрактов, являющихся основным регулятором сделок.

Исходя из мотивов достижения конкретных объемно-номенклатурных пропорций потребления, государство воздействует на рыночные цены и объемы спроса и предложения на рынке. Это может быть связано с традиционно присущей евразийским государствам тягой к патернализму, которая выражается во взятии на себя обязательств по обеспечению населению условий для нормальной жизнедеятельности, соблюдению (особенно в странах, где основной религией является ислам) предпосылок для выполнения религиозных и национальных традиций и др.

Покупатель предъявляет спрос, продавец предлагает товар. Взаимный обмен между ними совершается в соответствии с ценами на товар. Но на величину спроса, например за счет предоставления натуральных льгот (скажем, бесплатный проезд в общественном транспорте для отдельных категорий населения), оказывает влияние государство. Предложение также оказывается (относительно чистого капитализма) деформированным за счет ведения государством собственно предпринимательской деятельности, а также субсидирования частных фирм. Что касается цен, то они также могут подвергаться государственному регулированию. Возможно как косвенное, так и прямое ценовое регулирование в отношении социально значимых товаров и услуг (некоторые наименования медикаментов, услуги электроснабжения и пр.), что также влияет на спрос, стимулируя его, и предложение, ограничивая его и вынуждая производителей снижать качество товаров и услуг.

Рассмотрим воздействие государства на цены и его последствия с использованием графической модели, представленной на рис. 23.3.

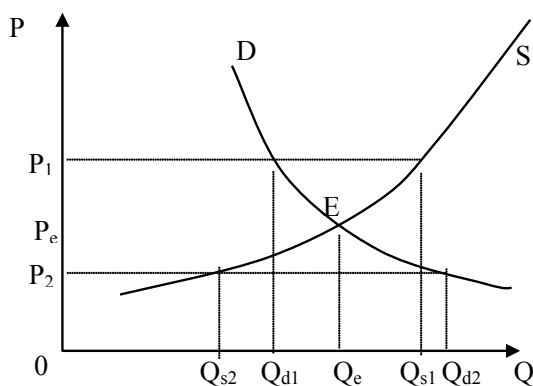


Рис. 23.3. Воздействие государства на рыночные цены и их последствие

В «нормальной» ситуации, без ценового регулирования со стороны государства, кривые спроса и предложения пересекаются в точке E , на рынке устанавливается равновесие. Предположим теперь, что государство решило нормативно зафиксировать цены на более низком уровне P_2 , чем равновесный P_e . Обычно это осуществляется в отношении товаров, признаваемых социально значимыми (продукты питания первой необходимости, предметы детской одежды и обуви и пр.). В результате этого воздействия возникает дефицит, величина которого в модели выражается длиной отрезка $Q_{s2}Q_{d2}$. Спрос превышает предложение. Рынок несбалансирован. Здесь возникают два эффекта:

– формируется теневой (неофициальный) рынок, нерегулируемый государством, с более высокими ценами;

– снижается качество продукта, производимого по заниженным ценам, соответственно, снижается и спрос на него. В итоге, равновесие устанавливается при заданном государством уровне цен, но это равновесие уже на рынке иного, чем исходный, продукта, отличающегося сниженным качеством.

Предположим далее, что государство решило нормативно зафиксировать цены на более высоком уровне P_1 , чем равновесный P_e . Это может осуществляться в отношении товаров, признаваемых социально незначимыми (например, предметы роскоши, алкогольные напитки, табачные изделия и пр.). Технически это выполняется, например, введением акцизных налогов на эти товары. В результате этого воздействия возникает затоваривание, избыток товаров, величина которого в модели выражается длиной отрезка $Q_{s1}Q_{d1}$. Предложение превышает спрос. Рынок несбалансирован.

Несмотря на то, что законы спроса и предложения в смешанной экономике рыночного типа продолжают действовать по-прежнему, воздействие государства на цены и неценовые факторы приводит к сдвигу соответствующих кривых, в результате точка рыночного равновесия смещается от своего первоначального положения в направлении, задаваемом вектором государственного регулирования. В то же время это смещение не может быть значительным в силу отсутствия у государства возможностей директивно влиять на поведение экономических субъектов.

Потребление

Процесс производства в любой экономической модели естественным образом завершается потреблением произведенных продуктов с тем,

чтобы создать предпосылки для нового акта производства и замкнуть, таким образом, воспроизводственный цикл. Выделяются два вида потребления: промежуточное (производственное) и конечное (личное).

Особенность евразийской смешанной экономики рыночного типа состоит в высоком уровне разделения труда. Итогом этого является наличие значительного числа обособленных технологических операций, выполняемых при производстве конечного продукта, которые зачастую выполняются отдельными фирмами. Вследствие этого доля промежуточного потребления в общем объеме потребления существенно возрастает.

Расширение объемов промежуточного потребления и увеличение его значимости в экономике приводят к трансформации структуры издержек производства. Деятельность любого экономического субъекта, в том числе и производственной фирмы, приводит к появлению отрицательных внешних эффектов, которые порождают издержки общества на их преодоление. Наиболее типичным примером является деятельность химического комбината, который несет внутренние издержки, связанные с оплатой труда работников, закупкой и ремонтом оборудования, выплатой налогов и т.д. Но результатом его деятельности является не только выпуск полезной продукции, но и вредные выбросы в атмосферу. В результате этого в окрестностях комбината растет заболеваемость людей, ухудшаются условия их жизнедеятельности. В планетарном масштабе такие негативные эффекты проявляются, например, в экономике континентального Китая.

Для нейтрализации этих вредных последствий государство в плановом порядке выделяет бюджетные средства на профилактику заболеваний и их лечение. То есть деятельность конкретной фирмы приводит к возникновению внешних издержек, оплачиваемых обществом в целом либо каким-либо иным субъектом, деятельность которого не имеет отношения к химкомбинату. В условиях смешанной экономики государство предпринимает меры по интернализации внешних издержек, превращению их во внутренние для фирмы, путем установления соответствующих институциональных правил (норм выбросов, штрафов за их превышение, норм очистки, вменения в обязанность строительства очистных сооружений и т.д.). В итоге исходно рыночное потребление ресурсов производственной фирмой приобретает элементы плановости.

Что касается личного потребления, то оно в смешанной экономике, с одной стороны, является более индивидуализированным, по сравнению с чистым капитализмом. Это связано с ростом доходов населения, что

увеличивает потребительские бюджеты и позволяет удовлетворять более разнообразные потребности. Но, с другой стороны, важным отличием является возникновение потребительских стандартов, которые определяются на плановой основе государственными органами через механизмы социальной поддержки и внедрение стандартов безопасности.

Следующей особенностью потребления в рассматриваемой экономике выступают увеличение его объемов и рост доли символического потребления, направленного на удовлетворение социально-психологических потребностей. Рынки, благодаря этому, сегментируются, чему отчасти противодействует государство, вводя акцизы на предметы роскоши и ограничивая часть населения (работников госпредприятий, государственных служащих, сотрудников правоохранительных органов и т.д.) в выборе потребляемых благ.

Наконец, государственные гарантии минимального дохода приводят к возникновению гарантированного потребления, что порождает иждивенческие настроения в некоторых слоях населения, особенно маргинализированных. В силу различного уровня этого гарантированного дохода в евразийских странах и более развитых странах мира данные гарантии стимулируют внешнюю (например, в Западную Европу) и внутреннюю (например, из стран Средней Азии в Россию) миграцию населения евразийских стран, вызванную социально-экономическими причинами.

§ 3. Воспроизводство в смешанной рыночной экономике как единый процесс

Для изучения не отдельных фаз воспроизводства в смешанном хозяйстве, а воспроизводства как единого процесса снова воспользуемся двухсекторной моделью. Но для более адекватного рассмотрения процесса воспроизводства в смешанной экономике добавим в двухсекторную модель еще один штрих.

Как мы уже установили, любая система экономических отношений, будь то рыночная, плановая или какая-либо их смесь, выполняет две функции – стимулирующую и регулирующую. Реализация указанных функций, соответственно, порождает два эффекта – эффект стимуляции и эффект мобилизации. Эти эффекты могут быть как положительными, так и отрицательными. Если они отрицательные, то можно говорить об эффектах дестимуляции и дерегуляции.

Эффект стимуляции означает, что экономический субъект осуществляет деятельность, направленную на всяческое снижение затрат и увеличение результата, и эта деятельность действительно изменяет затраты и результат. Эффект дестимуляции, соответственно, наоборот. Мы соглашались с теми экономистами, которые полагают, что рыночная экономика порождает эффект стимуляции, а плановая – дестимуляции.

Графически эффект стимуляции (дестимуляции) можно изобразить с помощью рис. 23.4.

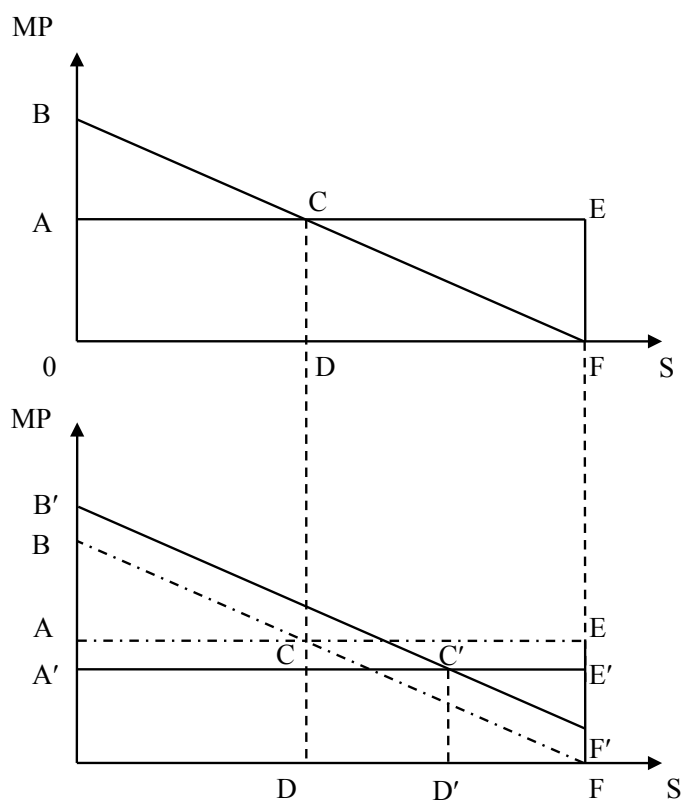


Рис. 23.4. Эффект стимуляции

Рисунок 23.4 состоит из двух графиков. На верхнем графике моделируется плановая экономика с массивным относительно базового ресурснедостаточным сектором. Допустим, что эта плановая экономика стала рыночной. Эффект стимуляции состоит в том, что на нижнем графике линия АЕ перемещается в положение А'Е'. То есть субъекты S

превратились в частных собственников, стали максимизировать прибыль. Для этого они начали больше заботиться о снижении затрат. Линия же BF сместилась в положение $B'F'$. Это означает, что новоиспеченные частные собственники увеличили стоимостные результаты своей деятельности. В итоге мы получаем на нижнем графике более высокие результаты при более низких затратах. Хозяйства, расположенные на отрезке DD' , стали в стоимостном отношении рентабельными, и ресурсонедостаточный сектор сократился до размеров $D'C'E'F'$. Естественно, что сокращение ресурсонедостаточного сектора и увеличение прибавочного продукта до размеров $A'B'C'$ увеличивают сумму выручки относительно суммы затрат и порождают тенденцию к формированию нормальной прибыли на вложенный капитал. Однако мы не стали изображать эти явления на рис. 23.4, чтобы не загромождать графики. Если мы хотим рассмотреть обратный эффект дестимуляции, то на рис. 23.4 нижний график становится первым и от него надо переходить к верхнему.

Рассмотрим теперь эффект регуляции. Эффект регуляции, в частности, означает, что экономическая система может перераспределять и контролировать ресурсы для реализации крупных проектов, необходимых бюрократии. Эффект дерегуляции, наоборот, предполагает отток ресурсов из сфер, значимых для бюрократии. Изобразим эффект регуляции (дерегуляции) при помощи рис. 23.5.

На рис. 23.5 верхний график – рыночная экономика с относительно маленьким ресурсонедостаточным сектором и нормальной прибылью на вложенный капитал. Нижний график показывает, что происходит, когда эта рыночная экономика становится плановой. Для выразительности мысли мы исходили на рис. 23.5 из того, что эффект дестимуляции равен нулю, т.е. линии затрат и результатов не смещаются. В итоге все избыточные ресурсы в объеме ABC перемещаются в ресурсонедостаточный сектор и он увеличивается до размеров $DCE'G'$. Вновь образовавшаяся часть ресурсонедостаточного сектора ($GEE'G'$) и есть эффект регуляции. Соответственно, если мы будем двигаться от нижнего графика к верхнему, то увидим эффект дерегуляции, свойственный рыночной экономике.

На практике эффект стимуляции и регуляции, как правило, сочетаются в разных комбинациях. Рассмотрим одну из таких комбинаций (рис. 23.6).

На рис. 23.6 демонстрируется ситуация перехода от рыночной экономики (верхний график) к плановой (нижний график). Переход к плановой экономике сопровождается эффектами дестимуляции и регуля-

ции. Эти два эффекта сочетаются в рассматриваемом случае следующим образом. Линия рыночных затрат AE перемещается в положение $A'E'$. Линия рыночных результатов BF сдвигается а положение $B'F'$. Вследствие этого экономические субъекты, расположенные на отрезке DD' , становятся в стоимостном смысле убыточными, т.е. для их воспроизводства требуются ресурсы извне. И теперь ресурсонедостаточный сектор равен площади фигуры $D'C'EG$.

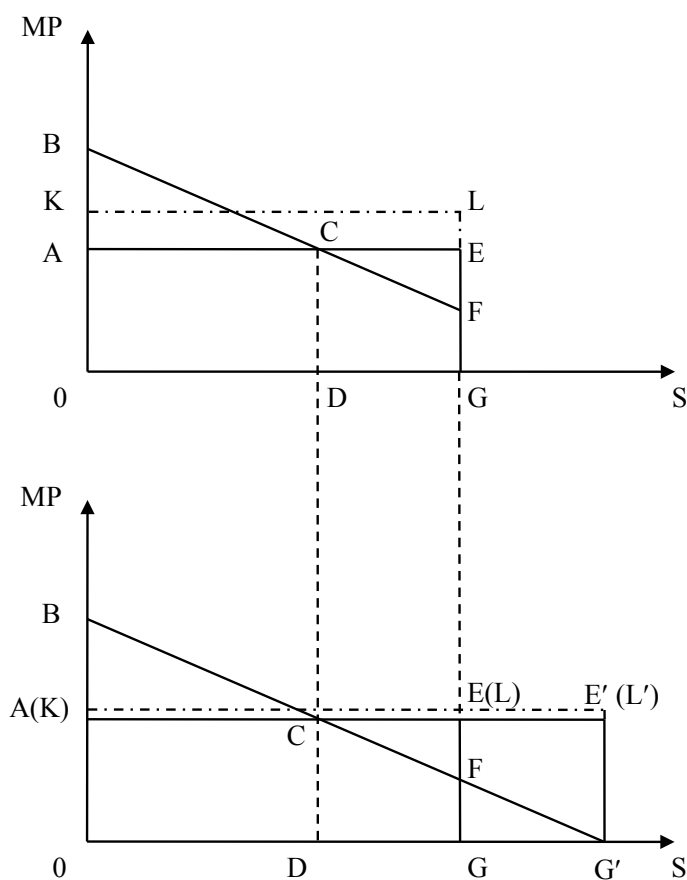


Рис. 23.5. Эффект регуляции

Пришедшая к власти бюрократия имеет в своем распоряжении сократившийся прибавочный продукт ($A'B'C' < ABC$). Однако, обладая регуляционными возможностями плановой экономики, бюрократия может использовать на нужды развития весь прибавочный продукт, и это-

го прибавочного продукта как раз хватает для покрытия стоимостных убытков ресурсонедостаточного сектора ($A'B'C'=C'E'F'$).

Итог перехода, показанного на рис. 23.6, довольно смешной. Если на рис. 23.5 демонстрируется максимальная мобилизация ресурсов ресурсоизбыточного сектора на развитие ресурсонедостаточного, то на рассматриваемом рис. 23.6 вся возможная мобилизация «съедена» эффектом дестимуляции. Поэтому хозяйственная система, перейдя к плану, не стала прогрессивнее. В ее структуре не появился ни один дополнительный продукт.

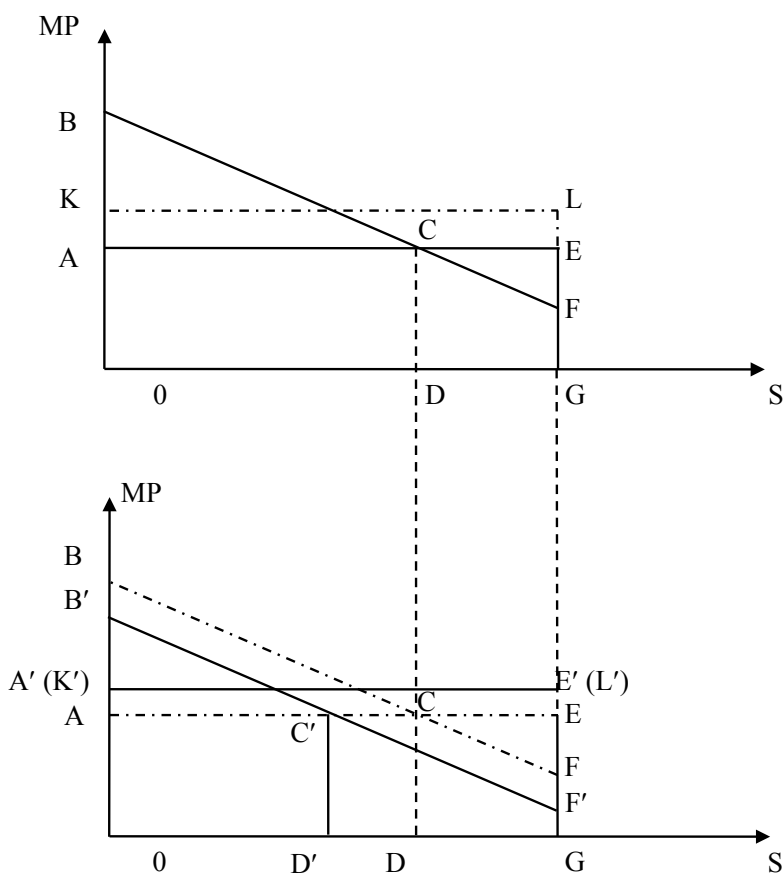


Рис. 23.6. Эффект дестимуляции, погашающий эффект регуляции

Ситуация на рис. 23.6 доказывает простую идею. Эффективность рыночной или плановой экономики можно и должно оценивать как за-

траты по отношению к комбинации двух эффектов – эффекта стимуляции и эффекта регуляции. На рис. 23.6, действительно, плановая экономика менее эффективная, чем рыночная, ибо в плановой экономике одинаковый с рыночной ресурсонедедостаточный сектор поддерживается при более высоких затратах и меньших результатах. А вот на рис. 23.5, наоборот, плановая экономика явно эффективнее рыночной, так как при одинаковом уровне затрат и результатов (эффект дестимуляции стремится к нулю), плановая экономика может обеспечить функционирование более масштабного ресурсонедедостаточного сектора и тем самым обеспечить более быстрый прогресс общества, если учесть, что в составе ресурсонедедостаточного сектора есть пионерные продукты.

Рисунок 23.6 можно рассматривать и противоположным образом: снизу вверх. Тогда мы получаем модель эффективного перехода от плана к рынку. Пионерный сектор при таком переходе никак не пострадал, так как общество получило дополнительные ресурсы за счет мощного эффекта стимуляции.

Мы рассмотрели эффекты стимуляции и регуляции в чистом виде. Однако когда происходит не резкий переход от рынка к плану или наоборот, формируется смешанная экономика. В смешанной экономике эффекты стимуляции и регуляции тоже определенным образом комбинируются, делая смешанную экономику более эффективной, чем чистый рынок или чистый план.

Теперь, после того как мы ввели в двухсекторную модель эффекты стимуляции и регуляции, вспомним, что возникновение той или иной хозяйственной системы находится в зависимости от различных характеристик разделения труда. В предыдущих главах изучалось их влияние на становление рыночной и плановой экономик. Сейчас задача состоит том, чтобы разобраться, как под влиянием различных характеристик разделения труда возникает ситуация, при которой экономика перестает быть «чисто рыночной», или «чисто плановой», а становится **смешанной**. Обратимся снова к табл. 9.6. В таблице приведены два столбика крайних значений. В левом столбике указаны те крайние значения, которые формируют ситуацию, изображенную на рис. 23.7, т.е. чисто рыночную экономику. Правый столбик отражает крайние значения, предполагающие плановое хозяйство.

В этом случае, как известно, при сохранении рынка линия AD сливается или почти сливается с линией FN. Однако характеристики разделения труда часто принимают такие значения, когда линия AD, смещаясь

вниз, не сливается с линией FN и как бы «зависает» в промежуточном положении (рис. 23.8).

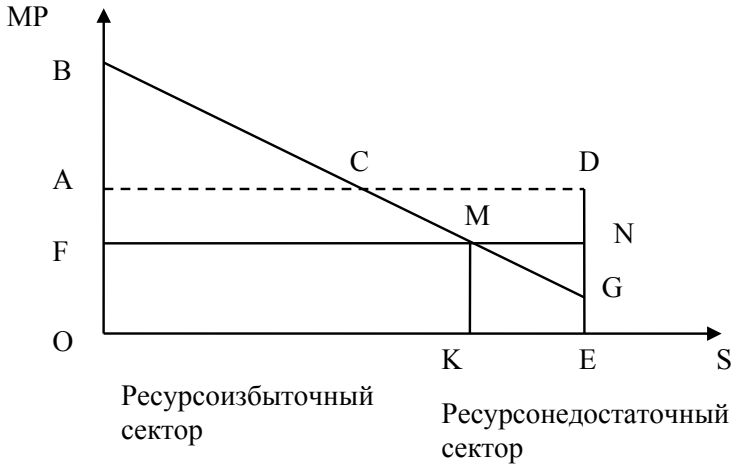


Рис. 23.7. Структура экономики, предполагающая рынок

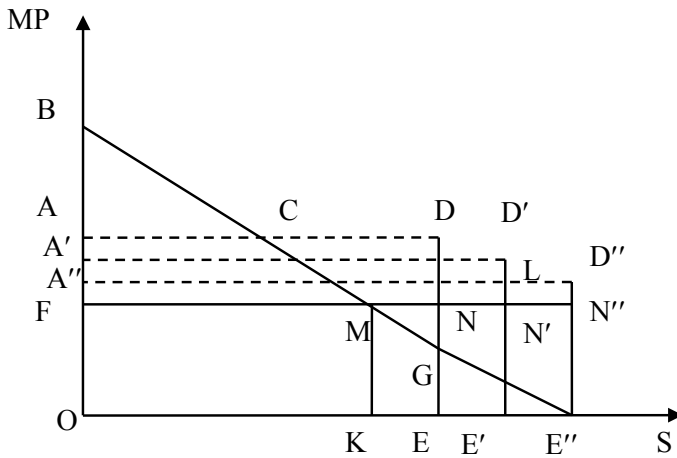


Рис. 23.8. Структура смешанной экономики рыночного типа

На рис. 23.8 масштабы ресурсонедостаточного сектора имеют три значения: а) $KMNE$; б) $KMN'E'$; в) $KMN''E''$. Если ресурсонедостаточный сектор имеет величину $KMNE$, то прибыль всех субъектов системы равна прямоугольнику $FADN$ и это, как отмечалось, чисто рыночная

ситуация. Если масштаб ресурснедостаточного сектора возрастает до значения $KMN'E'$, прибыли капиталистов сокращаются, но они все же достаточны для поддержания их частной инициативы.

Однако если масштабы ресурснедостаточного сектора начинают колебаться в интервале от $KMN'E'$ до $KMN''E''$, то прибыль сокращается еще больше и варьирует на площади $A''A'D'L$. Мы попадаем в зону неопределенности, где могут действовать как рыночные стимулы, так и плановые регуляторы. Именно в этой зоне неопределенности появляется возможность и необходимость государственного регулирования.

Характеристики разделения труда могут оказывать и иное действие (рис. 23.9). На рис. 23.9 показана ситуация, когда пропорция между ресурснедостаточным и ресурсоизбыточным секторами такая же, как и на рис. 23.7, и капиталисты могут получать нормальную прибыль на вложенный капитал.

Но при этом иные характеристики разделения труда из табл. 9.6 переместили линию AD в положение $A'D'$. Это перемещение породило ситуацию в экономике, когда субъекты ресурсоизбыточного сектора получают огромные прибыли, а субъекты ресурснедостаточного – не покрывают даже затрат. Здесь тоже есть поле для деятельности бюрократии.

Необходимо понимать, что все характеристики разделения труда в реальном хозяйстве действуют одновременно и при этом принимают различные значения. Это одновременное и разнонаправленное действие порождает бесконечное множество комбинаций рынка и плана.

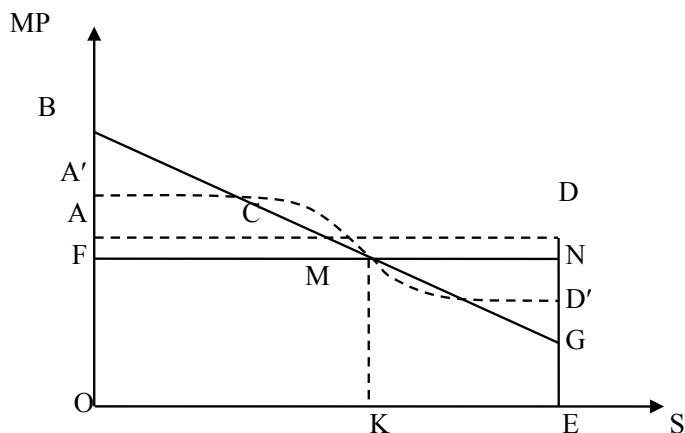


Рис. 23.9. Нарушение механизма ценообразования, ведущее к образованию смешанной экономики

Посмотрим теперь, как связаны конкретные изменения характеристики разделения труда со столь же конкретными мерами государственного регулирования рынка.

Читатель, очевидно, помнит, что рис. 23.7 свидетельствует об отсутствии государственного вмешательства и о существовании только субъектов базового и пионерного секторов, которые торгуют между собой и теоретически могут без налогов и государственных программ осуществлять нормальное воспроизводство. В основе такого положения дел – значения характеристик разделения труда, отраженные в левом столбце табл. 9.6. Предположим теперь, что при прочих равных условиях в хозяйственной системе повысился уровень монополизации базового сектора и снизилась привлекательность пионерных продуктов для потребителей базового сектора. Изобразим эту ситуацию при помощи упрощенной двухсекторной модели с равенством предельных продуктов производства внутри секторов (рис. 23.10).

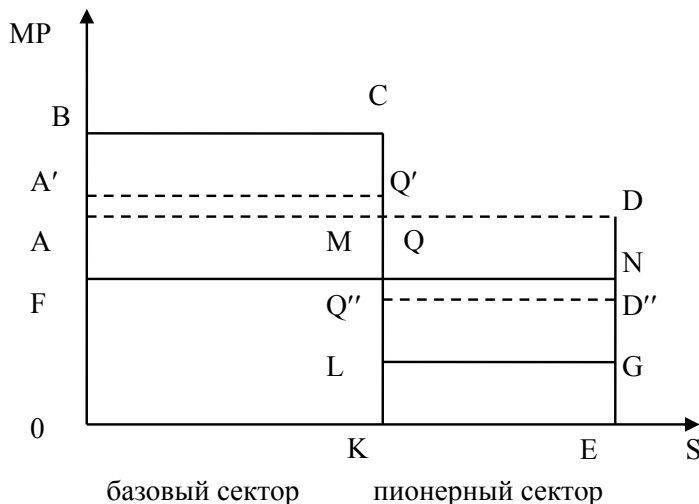


Рис. 23.10. Двухсекторная модель хозяйственной системы при допущении равенства предельных продуктов внутри секторов

Рассмотрим первую ситуацию. На рис. 23.10 относительная монополизация базового сектора и относительная непривлекательность пионерных продуктов привели к тому, что линия AQ смещается в положение A'Q', линия QD перемещается в положение Q''D''. В общем виде этот случай представлен на рис. 23.9. Это значит, что у базового сектора

цены завышены, а у пионерного занижены и он обречен на исчезновение. В данном варианте появляется эффект отрицательной мобилизации.

Для простоты предположим, что эффект стимуляции своих значений не изменяет. Что в этой обстановке могут сделать чиновники? Они могут установить верхний и нижний потолки цен на базовую и пионерную продукцию. Верхний потолок цен на продукцию монополистов должен обеспечивать им максимальную выручку на уровне AQ . Нижний потолок цен на продукцию субъектов пионерного сектора должен обеспечивать им выручку на уровне QD . Следовательно, задача, по сути дела, состоит в том, чтобы потолками цен перераспределить в пользу пионерного сектора ресурсы в размере $AA'Q'Q$ и возместить нехватку ресурсов в пионерном секторе в размере $Q''QDD''$. То есть компенсировать отрицательный эффект регуляции, свойственный рынку, положительным эффектом регуляции, присущим плану.

Мы исходим из того, что привлекательность пионерных продуктов ниже, чем для условий чистого рынка, но достаточно высокая. В результате монополисты базового сектора, для которых чиновники установили потолки цен (чем они недовольны), стали все-таки покупать пионерный продукт, так как он им необходим. Значит, в этой ситуации потолки цен (верхний и нижний) сработали. Говоря о потоках цен, следует подчеркнуть, что, когда чиновники рассчитывали эти потолки цен, они руководствовались номенклатурно-объемным плановым механизмом, потому что критерием установления этих потолков цен явились объемы перераспределения ресурсов из базового сектора в пионерный в конкретной номенклатуре продукции как базового, так и пионерного секторов.

Возникает ситуация, когда до линии AD действует рыночный механизм, а как только выручка «уперлась» в потолок AQ , срабатывает номенклатурно-объемный механизм. И в пионерном секторе также: когда мы находимся выше линии QD – действует рыночный механизм, на линии QD работает план.

Вторая ситуация. Допустим, привлекательность продуктов пионерного сектора стала еще ниже. Тогда потолки цен не срабатывают, потому что, когда чиновники установили для предприятий пионерного сектора верхний потолок цен, монополисты стали игнорировать пионерные продукты.

Возникает вопрос, как чиновники должны поступить в данном случае, когда потолки цен не работают? В такой ситуации следует ввести налоги и дотации. Для субъектов базового сектора вводится ставка на-

логообложения как соотношение величин $OA'Q'K$ и $AA'Q'Q$. Для субъектов пионерного сектора – дотации в общей сумме $Q''Q'DD''$. Именно в подобной ситуации возникает бюджетное финансирование. Мы получаем теоретическую базу для определения ставок налогообложения и размеров дотаций. Ставка налогообложения конкретного субъекта базового сектора является результатом перераспределения определенного объема ресурсов, которые нужны для пионерного сектора. Размеры дотации тоже являются результатом распределения общего объема дотаций среди конкретных субъектов пионерного сектора.

Согласно рис. 23.10, все собранные налоги ушли на дотирование действующих субъектов пионерного сектора ($AA'Q'Q = Q''Q'DD''$). Представим, что данное сообщество нуждается в расширении пионерного сектора на величину $ENN'E'$ (рис. 23.11).

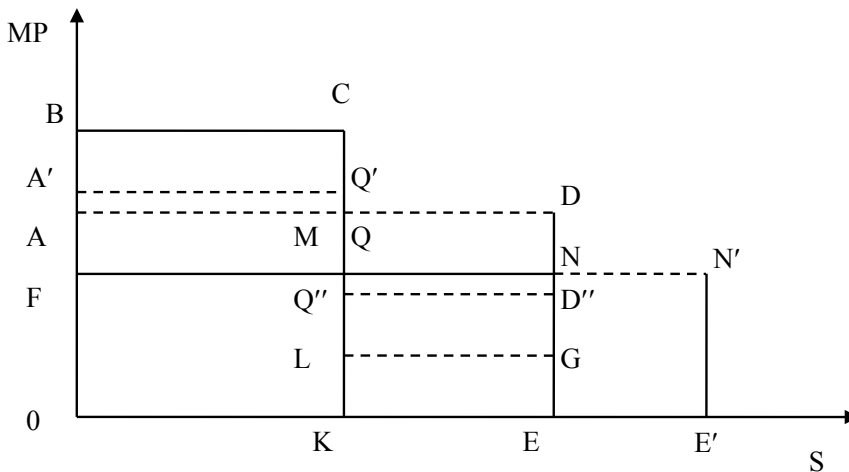


Рис. 23.11. Структурная ситуация, стимулирующая политику низких процентных ставок и расширения программирования

В бюджете нет средств для финансирования этих капиталовложений. Допустим также, что правительство проводило политику сокращения количества денег в обращении. Если денег в обращении мало, то и плата за них высокая. Это означает высокую ставку процента. В условиях высокой ставки процента предприниматели вообще осуществляют меньше инвестиций. И тем более они не хотят вкладывать деньги в рискованный пионерный сектор. В такой ситуации правительство может попытаться стимулировать приток частных инвестиций в

сегмент ENN'E' путем увеличения количества денег в обращении и снижения на этой основе ставки процента.

Однако если предприниматели ни на каких условиях не желают вкладывать деньги в сегмент ENN'E', государство вынуждено будет повысить ставку налогообложения и за счет дополнительно собранных средств осуществить государственную программу развития сегмента ENN'E'. Здесь номенклатурно-объемный механизм проявит себя в наиболее чистом виде.

Мы последовательно связывали характеристики разделения труда с регулированием цен, финансовой, денежно-кредитной политикой и программированием. Но если мы сегментируем базовый и пионерный секторы, то получим модель, где все четыре вида государственного регулирования будут существовать не последовательно, а параллельно.

§ 4. Деньги, кредит и финансы в смешанной экономике рыночного типа

В смешанной экономике рыночного типа на индустриальной стадии деньги, с одной стороны, выполняют функции, присущие рыночной экономике, рассмотренные в предыдущих материалах учебника, с другой – выступают в качестве инструмента государственного регулирования экономических отношений (государство может манипулировать их общим количеством, структурой денежной массы, характеристиками, влияющими на скорость обращения в целях достижения тех или иных результатов государственной экономической политики). В этом смысле в качестве теоретической базы функционирования денежного сектора экономики может рассматриваться кейнсианство. Дж. Кейнс полагал, что рыночная экономика несовершенна и для достижения ее оптимальных пропорций государство должно путем косвенных денежных регуляторов изменять ее.

Для осуществления регулирования денежных отношений в смешанной экономике рыночного типа государством инициируется создание двухуровневой банковской системы, в которой находит воплощение принцип объединения, интеграции планового и рыночного начал в денежном регулировании:

1. На ее верхнем уровне находится Центральный банк, являющийся по сути государственным органом управления, который ведет свою деятельность на плановой основе. Его основными функциями являются: проведение денежно-кредитной политики в стране; эмиссия бан-

кнот; осуществление централизованных расчетов в банковской системе и рефинансирование коммерческих банков; управление официальными золотовалютными резервами страны и проведение валютной политики; регулирование деятельности коммерческих банков; финансовое обслуживание правительства и др.

2. Второй уровень кредитно-банковской системы составляют коммерческие банки, выступающие в качестве рыночных субъектов, деятельность которых направлена на извлечение прибыли от совершения операций на финансовых рынках. При этом некоторые коммерческие банки могут через долю в капитале контролироваться государством, что придает их поведению на рынке более плановый характер, результатом чего является смещение акцентов в рыночном поведении всех участников рынка. Участие в капитале коммерческих банков государства является типической чертой евразийских экономик. Например, один из крупнейших банков Южной Кореи – Промышленный банк Кореи (ИБК) на 57,7% принадлежит государству (по состоянию на декабрь 2013 г. капитал ИБК составлял \$201,6 млрд).

Таким образом, в смешанной экономике рыночного типа коммерческие банки ведут свою деятельность в соответствии с целями, принципами и правилами, характерными для рыночных условий хозяйствования, но с учетом ограничений, накладываемых на их деятельность со стороны Центрального банка, а также решениями собственника, в качестве которого зачастую выступает государство (особенно у системообразующих банков). Эти ограничения, являясь элементом государственной экономической политики, безусловно, носят плановый характер.

Регулирование коммерческих банков и денежного обращения в целом со стороны Центрального банка (ЦБ) осуществляется по нескольким направлениям:

1. Административное регулирование. ЦБ устанавливает различные нормативы для коммерческих банков, разрабатывает и вводит в действие правила их работы и оценки эффективности деятельности, выдает разрешения на совершение операций, осуществляет контроль отчетности и т.д. За счет этих действий регламентируются количество коммерческих банков и уровень их активности. Так, во время банковского кризиса в Юго-Восточной Азии середины 1990-х гг. в Южной Корее и Индонезии была приостановлена деятельность от 7 до 17% кредитных организаций, а в Таиланде – даже 44%. В дальнейшем прекратили свою деятельность до 27-37% банковских учреждений (в Таиланде – 45%).

2. Прямое экономическое регулирование, которое осуществляется в формах:

– установления норм обязательного резервирования для коммерческих банков. Данные нормы определяют, какую часть привлеченных у клиентов средств коммерческие банки обязаны разместить в качестве обязательных резервов на счетах в ЦБ. В результате этого депонирования количество денег, которое коммерческий банк может выдать в качестве кредита, сокращается. Поэтому нейтрализуется негативный эффект положительной обратной связи, могущий привести денежное обращение в неустойчивое состояние (когда привлеченные на депозит коммерческого банка денежные средства, скажем, в сумме 100 д.е., будут выданы им в качестве кредита другому клиенту, который также разместит эти средства в полном объеме на депозите в коммерческом банке, который также выдаст их в качестве кредита и т.д. В итоге многократного, в течение, например, 100 раз, повторения указанных процессов экономика будет наводнена деньгами в количестве 10 000 д.е., что приведет к инфляции и другим негативным последствиям). За счет планового регулирования ЦБ величины нормы обязательных резервов возникает эффект денежной мультипликации, вызванный операциями коммерческих банков, действующих под влиянием рыночных мотивов. Предельное количество денег, предлагаемое рынку коммерческими банками, может составить $k \times M$, где k – коэффициент мультипликации, равный обратной величине нормы обязательного резервирования, выраженной в долях единицы, M – количество денег, эмитированных ЦБ. То есть коммерческие банки воздействуют на предложение денег в планово заданных ЦБ пределах исходя из складывающейся рыночной конъюнктуры. В условиях высокой инфляции в Южной Корее в отдельные периоды времени нормы минимальных требований на прирост банковских депозитов повышались вплоть до 100%, что означало фактический (экономический) запрет на привлечение банками депозитов;

– регулирования объема выдаваемых коммерческим банкам кредитных ресурсов, его сокращения (рестрикции) или увеличения (кредитной экспансии). Данное изменение осуществляется на основе государственных планов развития экономики и ее государственного регулирования. В дальнейшем, за счет мультипликационного механизма (см. предыдущий пункт), изменение активов коммерческих банков трансформируется в кратное изменение денежного предложения.

3. Косвенное экономическое регулирование, которое осуществляется в следующих формах:

а) установление Центральным банком учетной ставки (ставки рефинансирования), по которой предоставляются кредиты коммерческим банкам. Воздействие этого инструмента двоякое. С одной стороны, ставка ЦБ выступает в качестве экономико-психологического индикатора, который определяет ориентиры цены денег для коммерческих банков. С другой стороны, планомерно устанавливая цену на централизованно распределяемые кредитные ресурсы для коммерческих банков, ЦБ воздействует на их доходность и цену денег в экономике. Например, 9 сентября 2008 г., реагируя на мировой финансовый кризис, центробанки Южной Кореи, Гонконга и Тайваня синхронно снизили учетные ставки на 0,25% (до 5%), 0,5% (до 2%) и 0,25% (до 3,25%), соответственно;

б) совершение ЦБ операций на финансовых рынках. Известно, что в состав денежной массы входят различные агрегаты, отличающиеся по степени ликвидности. Совершая операции по приобретению ценных бумаг на открытом рынке у коммерческих банков и других экономических субъектов, ЦБ расплачивается за них деньгами с наивысшей ликвидностью, увеличивая количество денег в экономике. Совершая операции по продаже ценных бумаг, ЦБ, наоборот, связывает излишнюю ликвидность, уменьшая количество денег в экономике. Так как извлечение прибыли не является целью ЦБ, он может совершать операции купли-продажи ценных бумаг, самостоятельно устанавливая на них цены, приемлемые для участников рынка: повышенные при покупке и пониженные при продаже.

Важнейшим инструментом экономической политики и регулирования экономических отношений в рассматриваемой смешанной экономике выступают финансы, которые связаны с формированием, распределением и использованием фондов денежных средств. Через финансовую систему осуществляется распределение и перераспределение произведенного продукта. При этом выделяются финансы предприятий и организаций, населений (распределяемые на рыночной основе) и финансы государственные (распределяемые на плановой основе).

Роль государственных финансов заключается не только в том, что они используются для осуществления государством своих функций, но и в том, что они выступают и как инструмент воздействия на рыночные процессы. Главным звеном экономического регулирования экономики в системе государственных финансов является государственный бюджет,

через который в развитых странах распределяется свыше 30-40% ВВП, в евразийских странах эта доля также достаточно высока.

Государственный бюджет – это денежный фонд, находящийся в распоряжении консолидированного правительства (с учетом принятой в стране схемы административного управления). Государственный бюджет отражает денежные отношения, которые складываются по поводу планового перераспределения национального дохода в связи с развитием науки, культуры и образования, обеспечением обороны, управлением обществом и решением других задач. За счет распределения средств государственного бюджета осуществляется прямое и косвенное планомерное воздействие на деятельность рыночных субъектов смешанной экономики.

Прямое воздействие заключается в выплате отдельным фирмам (отбираемым по отраслевому, территориальному, инновационному и иным признакам) бюджетных средств в виде субсидий, дотаций, беспроцентных кредитов, грантов, компенсаций и т.д. Таким образом, государство воздействует на формирование желательных структурных пропорций экономики.

Косвенное воздействие заключается в осуществлении финансовых выплат потребителям (пенсии, дотации, компенсации, пособия и пр.), которые трансформируют эти фонды денежных средств в рыночный спрос, а также в размещении государственного заказа на конкурсной, конкурентной основе. Эти механизмы стимулируют экономическую активность рыночных субъектов в соответствии с их интересами, т.е. происходит согласованное задействование плановых и рыночных инструментов регулирования экономики.

Обеспечение экономических субъектов деньгами осуществляется с использованием не только механизма финансирования, но и механизма кредитования. Принципиальным отличием кредитных отношений от финансовых является проявление в них следующих принципов кредитования: срочности, возвратности и платности. Стремясь к поддержанию равновесия в денежной сфере, государство в смешанной экономике рыночного типа проводит политику, направленную на снижение доли финансовых операций в пользу кредитных. Вплоть до того, что может существовать практика кредитования одних уровней бюджетной системы другими. За счет этого в денежной сфере поддерживается баланс между использованием плановых (финансирование) и рыночных (кредитование) инструментов регулирования.

ГЛАВА 24. ТЕОРИЯ СМЕШАННЫХ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ ЕВРАЗИЙСКОГО ТИПА: ПЛАН С РАЗНЫМ УРОВНЕМ ВКЛЮЧЕНИЯ РЫНКА

§ 1. Общая характеристика смешанной экономики планового типа

Смешанная экономика планового типа как явление индустриальной стадии впервые начала формироваться в России после Октябрьской революции.

Октябрьская революция 1917 г. в России имела двойной смысл: а) переход от аграрной стадии к индустриальной и б) переход от капитала к плану. План в СССР существовал в наиболее развитой, директивной форме. Однако директивным план в Советском Союзе был не всегда. Можно выделить три основных периода, когда директивно-плановая экономика приобретала черты смешанной, – периоды НЭПа, реформы 1965 г. и перестройки.

Официальное допущение рыночных отношений в СССР впервые осуществилось в период так называемой «Новой экономической политики» (НЭП), которая была провозглашена в 1921 г. НЭП можно назвать **первой моделью** смешанной экономики планового типа на индустриальной стадии. Она базировалась на концепции, в которой был сформулирован тезис о совместимости в социалистической стране плана и рынка.

Суть НЭПа сводилась к четырем моментам: а) сохранение в руках государства земли; б) сохранение в общественной собственности основных средств производства и всех видов командных высот; в) свобода торговли в области мелкого производства; г) государственный капитализм в смысле привлечения частного капитала.

Необходимо понимать роль НЭПа в общей логике развития планового хозяйства. Мы уже изучили вопрос о том, что сутью плана являются номенклатурно-объемные отношения. Но эти отношения надо создать, они не «падают с потолка». Ведущей стороной планирования является номенклатура. Номенклатура плана после 1917 г. формировалась в России посредством политики «военного коммунизма». Политика «военного коммунизма» очень быстро показала, что номенклатура плана не может существовать без объема: началось разрушение экономики. Поэтому возникающая плановая экономика неизбежно вступила во вторую фазу – фазу формирования объема. «Новая экономическая полити-

ка» (НЭП) и есть эта вторая фаза. Однако как номенклатура не может существовать без объема, так и объем не может без номенклатуры.

В период НЭПа в тех сегментах экономики, где дезагрегирование объема в номенклатуру не осуществилось, образовавшаяся экономическая «пустота» неизбежно заполнялась рыночными отношениями.

Третья фаза формирования плана – возникновение единства номенклатуры и объема. Эта фаза была реализована после НЭПа и являлась основой индустриального рывка.

Опыт НЭПа важен с точки зрения тех состояний экономики, когда общее планирование в экономике надо сохранять (объем), но полная разверстка этого объема в номенклатуру по тем или иным причинам затруднена.

Экономический спад, связанный с политикой военного коммунизма, создал ситуацию, когда сельское хозяйство и кустарная промышленность образовали ресурсоизбыточный сектор российского хозяйства, а городская промышленность – ресурснедостаточный.

Ресурснедостаточность могла быть устранена только при помощи деревни. Так называемая «смычка» города с деревней, одна из главных задач НЭПа, стала первым серьезным шагом на пути к восстановлению разрушенного хозяйства. Замена продразверстки продналогом весной 1921 г. дала возможность крестьянину реализовывать свои товарные излишки и, соединив таким образом город с деревней, положила начало рыночным отношениям. Роль посредника между ними взяли на себя частный капитал и кооперативы, основной формой деятельности которых стала в основном розничная торговля. Ресурсоизбыточный сектор экономики в лице сельского хозяйства и путем неэквивалентного обмена сельскохозяйственных товаров на промышленные поддержал и восстановил ресурснедостаточный сектор в лице городской промышленности. Кризис сбыта промышленных товаров, не заставивший себя долго ждать, уже в 1923 г. доказал наличие неэквивалентного обмена в торговле между городом и деревней. Причиной стали высокие цены на промтовары и низкие на сельскохозяйственные продукты, так называемые «ножницы цен»: темп роста цен на промышленные продукты стал превосходить рост цен на сельскохозяйственные. Кризис удалось преодолеть, исправив ошибки, допущенные в рамках кредитной и эмиссионной политики. Деревня, не имевшая достаточных оборотных средств, вынуждена была сбывать продукцию за бесценок, в то время как промышленность получала оборотные средства от государства. Кризис сбыта, или «нож-

ницы цен», указывает на тот факт, что ресурснедостаточный сектор в лице промышленности получал всяческую поддержку от государства. В условиях закрытости экономики, состояния, в котором находилась наша страна в рассматриваемый период, роль ресурсоизбыточного сектора, избыточный продукт которого должен быть перераспределен в пользу ресурснедостаточного, значительно возрастает. Такое перераспределение в рыночной экономике возможно за счет крупного и хорошо развитого ресурсоизбыточного сектора. В нашем случае ресурсоизбыточный сектор на тот момент был развит для этих целей недостаточно. В 1924/25 г. в стоимостном выражении товарная часть сельскохозяйственной продукции составляет лишь 36,3% всей товарной массы страны, а товарная часть промышленной продукции – 63,7%. В этой связи для устойчивого развития экономики необходимо перераспределение избыточного продукта посредством плановых механизмов из ресурсоизбыточного в ресурснедостаточный сектор, с последующим увеличением ресурсоизбыточного сектора, за счет переходящих в него элементов ресурснедостаточного сектора, что и было осуществлено на практике.

Успехи такого быстрого восстановления разрушенного народного хозяйства и хозяйственных связей во многом стали возможны только благодаря соединению плановых и рыночных методов хозяйствования в единый механизм с одновременным сохранением всех укладов, которые не мешали, а дополняли друг друга. Функция рынка при НЭПе заключалась в подаче экономических сигналов, в то время как планирующий орган должен был использовать эти сигналы и правильно распределять производительные силы страны. Через рынок должна осуществляться связь государственных предприятий и частного капитала. Крупная промышленность и торговля при этом монополизированы в руках небольшого количества объединений, руководимых из одного центра, в то время как частная торговля и промышленность дезорганизованы, что дает преимущества государственным структурам. Сущность работы планирующих органов сводится к согласованию деятельности различных отраслей и регулированию деятельности частного хозяйства с целью направления его в желательную сторону. При НЭПе был выдвинут принцип хозрасчета, что означало организацию и ведение хозяйства на основе извлечения прибыли. НЭП был необходим, чтобы определить экономическую пригодность и приспособленность к рынку. Государство должно было направлять рынок в желательном направлении, управлять

спросом и предложением, перераспределять средства производства и потребления, сводить до минимума колебания конъюнктуры и тем самым избегать кризисов. Цены должны были быть установлены на основе калькулированной цены по себестоимости, которая играла роль основания для скидок и надбавок, требуемых рынком. Скидки и надбавки, в свою очередь, служили указателями, на основании которых регулировались размеры производства. В тот момент, когда номенклатура отрывается от объема, возникает дефицит, который, в свою очередь, выполняет регулирующую функцию, центр реагирует на его сигналы и корректирует объемы и номенклатуру.

Еще одной попыткой создать смешанную экономику планового типа в СССР можно считать реформу 1965 г.

Однако следует различать смысл НЭПа и реформы 1965 г. НЭП был закономерным этапом формирования директивно-плановой экономики. Реформа 1965 г. – реакция уже зрелой директивной плановой экономики на усложнения номенклатуры плана в условиях начавшегося перехода к информационной стадии.

Днями рождения реформы 1965 г. принято считать 30 сентября и 4 октября, когда были приняты два постановления: «Об улучшении управления промышленностью» и «О совершенствовании планирования и усиления экономического стимулирования промышленного производства». Реформа была задумана как комплексная, охватывающая планирование, стимулирование, материально-техническое снабжение и ценообразование. Обратимся сначала к **планированию**.

К 1965 г. число централизованно доводимых до предприятий показателей достигло цифры 33! Реформа предусматривала их сокращение до 8. Кроме того, высказывались мнения о целесообразности найти один универсальный показатель, который мог быть использован для измерения объемов производства и планирования и был бы сквозным критерием эффективности работы предприятия. В практике того времени господствовал «вал», т.е. валовая продукция, исчисляемая как сумма произведенной предприятием продукции в плановых ценах. В 1964 г. в роли такого показателя предлагалось использовать объем поставок по договору. Однако постепенно в жизнь входила идея о прибыли как обобщенном показателе хозяйственной деятельности. В некотором роде этот факт можно отнести к «победе» рыночных идей, пробивших брешь в концептуальных постулатах плановой экономики.

Второе направление реформы – **материальное стимулирование**.

Как же предлагалось усилить заинтересованность в результатах хозяйственной деятельности работника, предприятие и государство?

Работнику предприятия в зависимости от эффективности его труда реформой устанавливалось право выплачивать по итогам года вознаграждение в виде так называемой тринадцатой зарплаты. До 1965 г. такой практики не существовало.

Предприятие получило право участия в прибылях, что было главным в реформе 1965 г. и стало еще одним свидетельством проникновения в плановую экономику законов рынка. Общая доля прибыли, получаемая предприятием, возросла с 29 до 43%. За счет нее на предприятии создавались фонды экономического стимулирования: фонд материального поощрения, фонд социально-культурных мероприятий и жилищного строительства.

Для государства оценкой оптимального развития экономики должен был стать рост национального дохода по физическому объему, исчисляемый не в текущих ценах, а в неизменных.

По замыслу организаторов реформы надлежало усилить коллективную заинтересованность предприятий в целом. Хотя на словах провозглашалось «сочетание планирования и рынка», на деле рыночный механизм, который устанавливал бы такую связь, не был предусмотрен. Кроме того, чрезмерная регламентация хозяйственной деятельности и непоследовательность в осуществлении реформы не позволяли в должной мере подчинить интересы предприятий интересам государства, и наоборот, государственный экономический интерес довести до хозяйственных звеньев.

Третьим направлением реформирования стало **материально-техническое снабжение**. До реформы 1965 г. в плановой экономике действовала система снабжения и сбыта, основанная на централизованном распределении продукции 20 тыс. наименований. Это называлось фондированием (выделением фондов). Реформа заменяла фондирование оптовой торговлей средствами производства, что, несомненно, стало очередным ударом по плановой экономике и открыло шлюзы для рынка. Можно считать, что с этого времени экономика перестала быть моноплановой и стала быстро приобретать черты, характерные для смешанной системы.

Еще одной «священной коровой», которой коснулась реформа 1965 г., было **плановое ценообразование**. Цены в то время устанавли-

вались централизованно. Существовал даже центральный орган – Государственный комитет по ценам (Госкомцен). Цены свободного рынка существовали лишь на так называемых колхозных рынках. В реформе 1965 г. были заложены мероприятия по совершенствованию ценообразования, само же плановое ценообразование не подвергалось сомнению. Речь шла лишь о том, пропорционально какой базе в плановую цену включать прибыль, а не о переходе к свободным рыночным ценам. Главная задача реформы цен состояла в ликвидации разнорентабельности, обеспечении прибыли всем нормально работающим предприятиям.

Подводя итоги реформы 1965 г., следует отметить, что она стала заметной вехой на пути совершенствования методов хозяйствования в рамках плановой экономики. В ходе ее реализации был сделан важный шаг перехода к рынку. Однако основа плановой экономики – общая частная собственность – осталась неизменной, что явилось главной причиной провала реформы.

Восьмидесятые годы ушедшего столетия озаменовались **горбачевскими реформами**. Они свидетельствовали о явном кризисе моноплановой системы и официально «разрешали» проникновение в нее рыночных рычагов хозяйствования. 17 июля 1987 г. был принят пакет постановлений о перестройке всех составляющих хозяйственного механизма – планирования, материально-технического снабжения, финансирования, банковского дела и т.д. Либерализация экономики предполагала внедрение свободного ценообразования и распространения рыночных отношений на социальную сферу, т.е. науку, культуру, образование и здравоохранение.

Мероприятия 1987 г. развивали и дополняли реформу 1965 г. Были учтены уроки 1965 г., и реформирование должно было носить максимально комплексный характер. В основу экономической реформы была положена концепция, состоявшая из двух направлений: «ускорения» социально-экономического развития и «перестройки» хозяйственного механизма.

Ускорение предполагало обновление производительных сил на основе широкомасштабного внедрения новейших достижений науки и техники, модернизации машиностроения и перевода экономики на преимущественное использование интенсивных факторов роста. Однако сложность заключалась в том, что у государства не имелось в наличии необходимых средств и взять их было неоткуда. Курс на ускорение фактически означал увеличение доли фонда накопления в национальном доходе, которая и без того держалась на высоком уровне.

Вторая сторона реформы – **перестройка хозяйственного механизма** – предполагала, с одной стороны, улучшение централизованного руководства народным хозяйством, с другой – расширение хозяйственной самостоятельности и ответственности предприятий, усиление их мотивации к повышению эффективности производства на основе рыночных отношений и содержащихся в них стимулов. Пропагандировались идеи 60-х гг. о «рыночном социализме», которые состояли в том, чтобы, имея рыночные автоматические регуляторы, корректировать их с помощью методов индикативного и директивного планирования. При этом акцентировалось внимание на том, что рыночная экономика будет именно социалистической, а не капиталистической.

В этот период широкое распространение получила идея отделения государства от экономики. Государство теряло контроль за своей собственностью, которая благодаря приватизации переходила в руки «пользователей», т.е. трудовых коллективов, а фактически – в руки директоров предприятий.

Важный шаг в наступлении рынка на плановую экономику был сделан в 1989-1990 гг. В конце мая 1990 г. на Верховный Совет СССР была внесена программа перехода к регулируемой рыночной экономике. К тому времени в экономике прослеживались следующие основные тенденции: развал финансовой системы, распад хозяйственных связей, остановка все большего числа предприятий, инфляция на уровне 15-20% в месяц. Поэтому ни этой программе, ни другой не суждено было осуществиться. Период горбачевских реформ закончился. В 1991 г. вместо СССР на политической карте появилось СНГ. Россия стала суверенным, самостоятельным государством. Правительство первоначально возглавил президент Б.Н. Ельцин, а затем Е.Т. Гайдар. Со 2 января 1992 г. начался переход к капитализму.

Допущение в плановую экономику рынка характерно и для Китая. После Второй мировой войны в Китае было проведено несколько экономических реформ, значительно отличающихся друг от друга по своим задачам и методам.

Им можно дать следующую лапидарную характеристику. Первыми были преобразования, направленные на строительство социалистической экономики. Они начались в 1949 г., когда правительство КНР национализировало собственность китайской и иностранной буржуазии.

С 1956 по 1958 г. в Китае проводилась политика «большого скачка», суть которой заключалась в попытке резко поднять уровень обобществ-

ления средств производства и собственности. В это время по всей стране были созданы народные коммуны. Революционный энтузиазм народа, пробудившегося от многовековой спячки, бескорыстная помощь СССР, высокие темпы первой китайской пятилетки – все это создало иллюзию возможности «прыжка в коммунизм» с типично китайским афоризмом «три года упорного труда – 10 тысяч лет счастья». «Большой скачок», как известно, закончился провалом. С 1960 г. начался отход от политики «большого скачка». Однако вскоре, в 1966 г., в стране началась «культурная революция», продолжавшаяся до 1976 г. Она вновь затормозила экономический рост. И, как впоследствии не раз отмечалось в китайской печати, явилась «тяжелым стихийным бедствием для партии и народа».

К концу 70-х гг. сложились основные черты экономической системы Китая. Ее характерная особенность – сверхцентрализация. Государство полностью изымало все доходы предприятий и покрывало все их расходы. Отрицались роль рынка и товарная (рыночная) экономика. Обычным стал товарный дефицит.

В 1978 г. на партийно-государственном уровне был принят курс на рыночные реформы, инициатором которых стал видный государственный деятель Дэн Сяопин. В Китае начался процесс либерализации внутренней и внешней политики, отход от уравниловки и «казарменного коммунизма».

Первый этап реформы продолжался до 1984 г., в это время упор делался на сельские районы. Важным элементом новой политики был переход на семейный подряд, в результате основной хозяйственной единицей в деревне стал крестьянский двор.

Второй этап хозяйственных реформ начался в 1984 г. с реформирования государственной экономики и промышленности. Смысл реформ сводился к тому, чтобы усилить хозяйственную систему предприятий: при условии выполнения плана предприятию разрешалось вести производство с учетом потребностей рынка. Разрешалась деятельность небольших частных и коллективных предприятий, кустарных мастерских, допускалось частное предпринимательство в сфере торговли и обслуживания, привлекался иностранный капитал. Начался курс на трансформацию директивно-плановой экономики в рыночно-смешанную, социально ориентированную. В результате страна вышла на динамично высокий уровень экономического роста. Однако идея строительства социалистической экономики осталась доминирующей. В китайской модели смешанной экономики планового типа реформом проходят слова теоретика

рыночных преобразований китайского образца Дэн Сяопина: «Бедность – не социализм. Само собой разумеется, мы будем твердо придерживаться социализма. Но чтобы можно было продолжить строительство социализма, нужно прежде всего строить социализм, свободный от бедности. Хотя мы сейчас и осуществляем социализм, но он фактически еще не полноценный. Лишь в середине следующего столетия, когда будет достигнут уровень среднеразвитых стран, мы сможем заявить о том, что действительно построили социализм, и в полный голос говорить о преимуществах социализма перед капитализмом».

Таким образом, Китай входит в информационное общество с собственной моделью смешанной экономики.

§ 2. Фазы воспроизводства в смешанной экономике планового типа

Производство

Производственная деятельность в евразийской смешанной экономике планового типа распадается на две составляющих. Первая из них выполняется в рамках планового номенклатурно-объемного механизма, призванного служить достижению общественно значимых (государственных) целей. Вторая составляющая является сверхплановым, дополнительным производством, ориентированным на рыночный спрос. При такой структуризации производственной деятельности производство вне централизованно утвержденного плана перестает рассматриваться как незаконное. То есть субъект, выполнивший установленный ему план производства, имеет полное право произвести дополнительное количество продукта для поставки его на рынок и получения дополнительного дохода, выступающего стимулом для повышения эффективности деятельности. При этом, безусловно, контроль со стороны планового центра (например, Госплана СССР) сохраняется, но он касается лишь общенных или стратегически важных (например, производство черных и цветных металлов) показателей.

Такая организация производства приводит к описанному в экономической теории контрактов эффекту оппортунистического поведения в рамках модели «принципал (планирующий центр) – агент (предприятие)». Причина этого состоит в том, что между интересами планирующего центра и предприятия возникает противоречие, носящее экономический характер.

Руководители предприятия, зная объем ресурсов, которыми они реально распоряжаются, стремятся максимально занижить эту оценку для центральных плановых органов, преувеличить сложности производственной деятельности, раздуть потери и т.д. Делается это для того, чтобы искусственно снизить объем производства по плану и увеличить неплановое (базирующееся на сэкономленных ресурсах), ориентированное на рынок, производство, приносящее прибыль или иную форму дополнительного дохода.

Бюрократический центр, напротив, понимая стремление предприятий занижить свои производственные возможности, заинтересован в установлении максимально возможного планового задания с тем, чтобы наиболее полно использовать ресурсы предприятий и впоследствии централизованно распорядиться произведенным продуктом. Это «завышение планки» может осуществляться даже ценой умышленного невыполнения плана. План изначально ставится невыполнимый. Расчет делается на то, что в стремлении к его достижению предприятия максимально полно задействуют ресурсы в плановом производстве, в ущерб внеплановому. То есть деятельность планового центра становится противоречивой, а составляемые планы – не всегда выполнимыми и сбалансированными.

Весьма характерна эта черта для смешанной, преимущественно плановой, экономики именно евразийского типа, что определяется евразийскими культурно-историческими и природно-климатическими особенностями. Вследствие этого дефицит, присущий плановой экономике, в экономике смешанной не только не преодолевается, но закономерно увеличивается, что порождено существенным разнообразием условий ведения хозяйственной деятельности и социального поля. Дефицит становится системным. И введение элементов рынка в изначально плановую систему со временем только усугубляет дефицит, а не способствует его преодолению. Именно по этой причине, после обнаружения в СССР значительных запасов углеводородов в Западной Сибири (источник значительных валютных доходов, позволивший закупать дефицитные товары за рубежом), с 1970-х гг. косыгинские реформы были «свернуты», так как они приводили к разбалансировке экономики на макроуровне.

Наращение дефицита в экономике связано не только с попытками предприятий скрыть от бюрократии свои истинные возможности и недопроизвести установленный по плану объем продукта, но и с номенклатурной несбалансированностью производства. В силу технических

причин планировать производство по всем возможным номенклатурам попросту невозможно. Достаточно отметить, что Единая товарная номенклатура стран Совета экономической взаимопомощи (СЭВ), которая применялась в практике учета стран СЭВ с 1962 г., включала 9 товарных разделов, 57 товарных групп, 325 подгрупп, 4 200 товарных позиций и более 10 тыс. субпозиций. А действующая Гармонизированная система описания и кодирования товаров (вступила в силу с 1 января 1988 г.) состоит из 4 томов пояснений объемом в 1 620 страниц текста и двухтомного Алфавитного указателя объемом в 1 119 страниц. В условиях столь обширной номенклатуры планирование может осуществляться лишь либо по отдельным, наиболее важным позициям (продовольствие, вооружения, инфраструктурные услуги и др.), либо по их укрупненным группам (например, детская одежда).

При рассматриваемой модели организации производства предприятие может направлять сэкономленные ресурсы на производство того продукта, который не планировался. Примером такого рода было производство в период конверсии 1980-1990 гг. предприятиями оборонно-промышленного комплекса СССР и России детских игрушек, предметов кухонной утвари и т.п. И именно по этой причине такой внепланово произведенный товар (в силу большей редкости) будет востребован рынком, даже в условиях его высокой цены, порождаемой дефицитом. Таким образом, в смешанной экономике планового типа дефицит проявляется в форме нарастания структурной несбалансированности планов и реального производства, хотя по абсолютной величине он может и сокращаться.

В рассматриваемой смешанной экономике происходит соединение принципов рыночного и планового производства. В части плановых заданий предприятия ориентированы на то, чтобы максимально загрузить имеющиеся факторы производства. А в части сверхпланового производства – максимально удовлетворить запросы потребителя. Следовательно, целесообразно постепенное снижение охвата централизованным планированием производства товаров и услуг по всей номенклатуре. За счет этого предприятия самостоятельно будут наращивать производство тех из них, которые востребованы рынком, в том числе расширяя производственные мощности за счет вложения полученной дополнительной (сверхплановой) прибыли. Постепенно в смешанной экономике, за счет проявления указанной тенденции, происходит переход от директивного (обязательного) к индикативному (рекомендательному) планированию производства. При этом в разных группах отраслей глубина проник-

новения нового подхода к планированию будет различаться. Элементы жесткого централизованного планирования дольше сохраняются в отраслях, ориентированных на промежуточный спрос (производство средств производства), а индикативное – развивается в отраслях, ориентированных на конечный спрос (производство предметов потребления).

Таким образом, в рамках смешанной экономики планового типа происходит соединение объемно-номенклатурного и ценового механизмов регулирования. В части планового производства достижение заданного объема важнее, чем производство всей номенклатуры продукта. Идет ориентация на «вал». А в части сверхпланового производства определяющим критерием его эффективности является дополнительно получаемая прибыль, которая определяется не столько объемами, сколько структурой выпуска, которая должна соответствовать запросам потребителей и сложившемуся уровню цен. Например, на очередном (после косыгинских реформ) этапе реформирования евразийской советской экономики в направлении трансформации ее плановой модели в сторону рынка, на новые товары индексом «Н» (новинка) устанавливались специальные повышенные цены, что делало их производство особо выгодным для предприятий.

Интересен вопрос о соотношении плановых и рыночных регуляторов при производстве базовых и пионерных продуктов. Так как предприятия заинтересованы в сверхплановом производстве лишь тех продуктов, на которые есть высокий спрос, то очевидно, что ресурсоемкие и маловостребованные пионерные продукты их не интересуют (за исключением, пожалуй, потребительских товаров). А вот базовые, с отработанной технологией производства, обеспеченные ресурсами, вызовут интерес для их сверхпланового производства. Поэтому в рамках эволюции производства в евразийской смешанной экономике разумно сохранить централизованную плановую регламентацию в отношении пионерных продуктов, а по базовым – плановые задания постепенно смягчать, предоставляя инициативу предприятиям в их производстве. Этими обстоятельствами определяется лидирующая роль государств в евразийских странах в регулировании и стимулировании научно-технического прогресса (инновационной деятельности).

Распределение

В смешанной экономике процессы распределения, естественно, тоже являются смешанными. Здесь, как и в производстве, действует

двухзвенная схема: произведенный по плану продукт распределяется по плану; сверхплановое производство распределяется по рыночным принципам, т.е. осуществляется функциональное распределение дохода между субъектами, участвовавшими в его создании. В дальнейшем, после многоступенчатого перераспределения, можно говорить о персональном распределении доходов.

Порядок планового распределения описан ранее, в предыдущих разделах. Оно осуществляется бюрократией в централизованном порядке и направлено на формирование фондов возмещения, потребления и накопления. Каждый из них служит источником средств для осуществления следующего цикла воспроизводства.

Результаты сверхпланового производства бюрократией не распределяются. Это прерогатива самих хозяйствующих субъектов, которые, по аналогии с рыночной экономикой, полностью распоряжаются выручкой от реализованного сверхпланового выпуска (при условии осуществления обязательных платежей – оплаты труда, поставок материалов и т.д.). Конечно, распределение и здесь осуществляется по плану, но это план не макро-, а микроуровня, составляемый самим предприятием, зачастую с привлечением представителей не только управленческого аппарата, но и трудового коллектива, а также потребителей сверхпланово произведенной продукции. Дополнительные доходы стимулируют предприятия к сверхплановому производству, в том числе к капитальным вложениям в его расширение. Вследствие этого часть дополнительных сверхплановых доходов распределяется не на потребление, а реинвестируется в расширение производства. Кроме того, осуществляется дополнительное материальное стимулирование работников за сверхпланово произведенную продукцию. Достаточно отметить такой факт: за годы косыгинских реформ (реформа 1965 г. в СССР) произошел рост средней заработной платы почти в 2,5 раза.

Сверхплановый выпуск возможен не во всех секторах экономики, в частности, как указывалось выше, он маловероятен на предприятиях, производящих пионерный продукт, на который пока еще нет рыночного спроса. Он также маловероятен для отраслей, не ориентированных на конечный потребительский спрос (например, нет экономического смысла в производстве дополнительного ядерного реактора, если планами не предусмотрено строительство новой или расширение существующей атомной электростанции). Более востребован сверхплановый выпуск на предприятиях, которые ориентированы на удовлетворение конечного

потребительского спроса (сфера бытовых услуг населению, производство продовольствия, одежды, детских игрушек, услуг общественного питания и др.).

Следовательно, возникает дифференциация отраслей и видов экономической деятельности по уровню привлекательности для работников. Привлекательными являются те из них, где возможны потенциально значительные объемы сверхпланового производства – для этого есть спрос. Это в конечном итоге через трансформацию спроса на услуги профессионального образования приводит к изменению и социальной структуры общества. С другой стороны, для сохранения сбалансированности рынка труда плановый центр устанавливает более высокие размеры оплаты труда для отраслей, в которых производство сверхпланового продукта затруднено или невозможно. В краткосрочной перспективе это решает проблему, однако в длительном периоде приводит к еще большей разбалансированности рынка труда.

Обмен

В евразийской смешанной экономике планового типа формируются две подсистемы обмена. Первая из них ориентирована на государственный сектор хозяйства. В ней осуществляется обмен ресурсов и (частично) конечных продуктов по регулируемым плановым ценам. Обмен серьезно формализован, так как в условиях дефицита определяется не потребностями, а наличием фондов и лимитов, задаваемых плановыми органами.

Большая часть потребностей в этой подсистеме заранее спланирована бюрократическим центром, который осуществил согласование объемов производства и потребления и выдал торговым и снабженческим организациям соответствующие задания, обязательные к исполнению. Если говорить о конечных потребителях, диктовать которым административным путем – что и в каком количестве покупать – затруднительно, то здесь механизм принуждения к обмену носит не плановый характер, а рыночный. В магазинах попросту отсутствуют товары, не предусмотренные планами. Эта недоступность приводит к появлению «черного» рынка, на котором указанные товары продаются по ценам, существенно отличающимся от официальных. Например, по данным выборочных обследований Госкомстата СССР, в 1990 г. цены на черном рынке превышали официально утвержденные розничные

цены: на мясо – в 3,2 раза, чай – 2,6 раза, водку – 2,5 раза, костюм мужской – 2,1 раза, книжный шкаф – в 1,6 раза и т.д.

Вторая подсистема обмена ориентирована на реализацию сверхплановых объемов производства. Причем соответствующие товары и услуги могут быть предназначены как для конечного, так и для промежуточного потребления. Обменные сделки по этой продукции осуществляются на эквивалентной, рыночной основе. Продавец и покупатель самостоятельно находят друг друга и договариваются о цене. В случае, когда цены и на сверхпланово произведенный продукт регулируются государством, предприятия-производители производят его «модернизацию» с тем, чтобы вывести цены из-под государственного контроля. Примером такого рода манипуляций являлась распространившаяся в СССР практика необоснованного присвоения товарам народного потребления индекса «Н» (новинка), что давало право устанавливать на них повышенные розничные цены. Таким образом, в смешанной экономике возникает подсистема рыночного обмена с договорными (контрактными) ценами, слабо регламентируемыми плановым центром.

Потребление

Потребление в евразийской смешанной экономике планового типа распадается на производственное и личное. Производственное осуществляется при производстве продукта и связано с расходом факторов производства. Оно включает в себя плановое и неплановое (рыночное).

Первая разновидность есть плановые издержки производства, которые регламентируются центром в виде нормативов затрат по статьям себестоимости (сырье, энергия, основная заработная плата и т.д.). Цель предприятия, имеющего возможность производить сверхплановую продукцию, состоит в обосновании возможности введения повышающих коэффициентов для этих нормативов, обусловленных теми или иными особыми обстоятельствами (особой опасностью работ и вредными условиями труда, суровыми климатическими условиями, выполнением работ в ночное время и др.). Истинный же мотив состоит в экономии ресурсов для наращивания непланового производства. Цель центра – прямо противоположная – добиться снижения затрат на предприятии, что позволяет увеличить плановое производство при наличных ресурсах, без увеличения их объема.

Вторая разновидность производственного потребления связана с расходом ресурсов на сверхплановое производство. Эти ресурсы приобретаются предприятием за собственный счет либо возникают в результате экономии в плановом сегменте производства. Поэтому они расходуются более бережно и экономно. Это приводит к тому, что фактическая себестоимость по сверхплановой продукции зачастую оказывается ниже, чем по плановой. И это несмотря на отсутствие управляющего воздействия со стороны центра. Это проявление эффекта стимуляции.

Результаты производственного потребления служат исходными данными для ценообразования, которое осуществляется по затратной модели. То есть к расчетной (плановой или фактической) себестоимости добавляется норматив рентабельности, в итоге формируются плановые цены. В связи с таким механизмом ценообразования возникает противоречие при производстве сверхплановой продукции. С позиций объемов производства предприятие заинтересовано в снижении издержек с тем, чтобы из того же объема ресурсов произвести большее количество товаров. А с позиций стоимостных – наоборот, имеется заинтересованность в неэффективном использовании ресурсов, с тем, чтобы завысить себестоимость. Для разрешения этого противоречия требуется применение для сверхпланово произведенной продукции рыночного ценообразования. На практике же для разрешения этого противоречия на уровне предприятия прибегают к искажению учета, которое приобретает очень распространенный характер.

Личное потребление в смешанной экономике также подвержено плановой регламентации. Однако она менее всеобъемлюща, по сравнению с потреблением производственным. Это связано с невозможностью полной регламентации потребительских запросов индивидов. Во-первых, многие потребности трудно выявить и оценить количественно. Они, например, могут проявляться ситуативно (скажем, импульсивное желание человека приобрести понравившийся ему предмет одежды, имеющийся в наличии в торговой сети). Во-вторых, потребности отличаются значительным индивидуальным разнообразием, которое существенно возрастает в условиях значительного национально-культурного, конфессионального и иного разнообразия, присущего многим евразийским странам. В частности, по итогам переписи населения 1979 г. в СССР было выделено 123 этнические единицы, а в 2002 г. (Россия) – уже 182.

Воздействие центра на личное потребление происходит через государственное регулирование цен, а также через планирование произ-

водства и реализации в розничной торговле тех или иных товаров. При этом указанные меры распространяются лишь на произведенные в рамках планов продукты. Сверхпланово же произведенное реализуется на рыночной основе. В том числе для этого может создаваться отдельная подсистема розничной торговли (в СССР такую роль играла сеть продовольственных магазинов системы потребительской кооперации), в которой устанавливаются более высокие нерегулируемые (точнее – слабо регулируемые) цены. Поэтому здесь возникает потенциал для формирования рыночного спроса и механизма рыночного ценообразования.

§ 3. Воспроизводство в смешанной экономике планового типа как единый процесс

Посмотрим еще раз на рис. 23.7. Там изображена модель чисто рыночной хозяйственной системы. Именно она только что являлась отправным пунктом движения к смешанному хозяйству рыночного типа. Соответственно, план, внедряясь в ткань рыночной экономики, преодолевал сопротивление ее институтов и одновременно деформировал их. А вот на рис. 24.1 представлена хорошо известная вам по прошлым главам модель чисто плановой хозяйственной системы. Она формируется под влиянием характеристик разделения труда, обозначенных в табл. 9.3 и имеющих соответствующие значения.

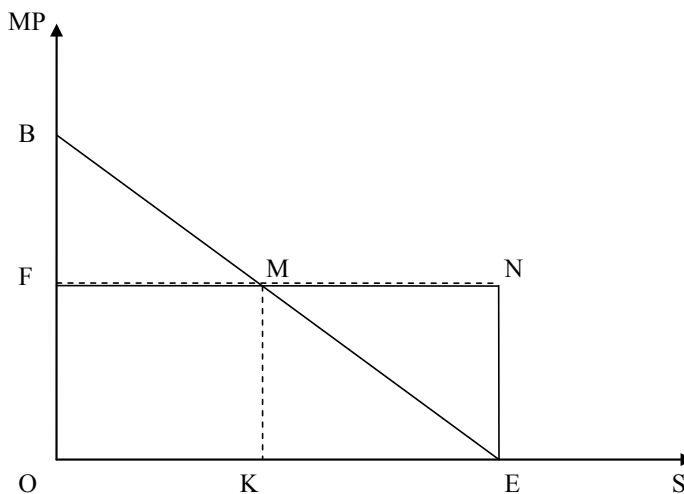


Рис. 24.1. Структура плановой экономики

Теперь плановое хозяйство является объектом трансформации в экономику смешанного типа. Этот процесс тормозят уже институты не рынка, а плана, и они же деформируются в рыночном направлении.

Посмотрим также снова на рис. 23.8 и 23.9. На рис. 23.8 показана ситуация, когда изначально нормальная прибыльность субъектов рыночной экономики начинает падать и смещаться в зону неопределенности, в силу относительного увеличения удельного веса пионерного сектора. В случае с плановой экономикой ситуация противоположная. Экономические субъекты перемещаются в ту же самую зону неопределенности, но из зоны низкой прибыльности, обозначенной на рис. 24.1.

На рис. 23.9 была изображена ситуация, когда вследствие действия ряда характеристик разделения труда одни субъекты хозяйствования получали сверхприбыль, другие несли неоправданные убытки. В плановой экономике опять противоположная ситуация. Элементы рынка начинают внедряться тогда, когда перекоп, показанный на рис. 23.9, начинает самостоятельно устраняться. Для государства исчезает необходимость выравнивания прибыли.

Прежде чем перейти к рассмотрению смешанной плановой экономики, вспомним об эффектах регуляции и дестимуляции, присущих плановому хозяйству.

Эффект регуляции заключается в том, что экономический центр может, используя номенклатурно-объемный механизм, перераспределять весь прибавочный продукт базового сектора и даже часть необходимого на нужды развития пионерного.

Эффект дестимуляции связан с тем, что мобилизация всего прибавочного продукта на нужды развития пионерного (и шире – ресурснедостаточного) сектора ограничивает стимулы к экономической деятельности только небольшой заработной платой и небольшой премией. Рыночная система манит богатством и грозит нищетой. Плановая система избавляет от нищеты и лишает перспективы богатства. Если нет энтузиазма и репрессий, экономическая активность хозяйствующих субъектов в плановой системе начинает слабеть.

Эффективность плановой экономики определяется сочетанием эффектов регуляции и дестимуляции. Если эффект регуляции больше эффекта дестимуляции, то плановое хозяйство эффективно. Если наоборот – то неэффективно. Рассмотрим рис. 24.2.

На рис. 24.2 в качестве стартовой ситуации возьмем рыночную экономику, границы которой образуют базовый сектор ОВМК и пионер-

ный $KMNE$. Соответственно, выручка хозяйствующих субъектов равна четырехугольнику $OADE$. Пришедшая к власти бюрократия по плану мобилизует имеющуюся у бывших индивидуальных частных собственников прибыль с целью расширить пионерный сектор до размеров $KMN'E'$. Однако возникший эффект дестимуляции сместит линию BE' в положение $B''G''E''$. В итоге реальное увеличение пионерного сектора оказалось весьма скромным. Он стал равен величине $KMN''E''$. Кроме того, базовые предприятия, располагающиеся на отрезке $K''K$ и бывшие ранее по стоимости прибыльными, стали убыточными.

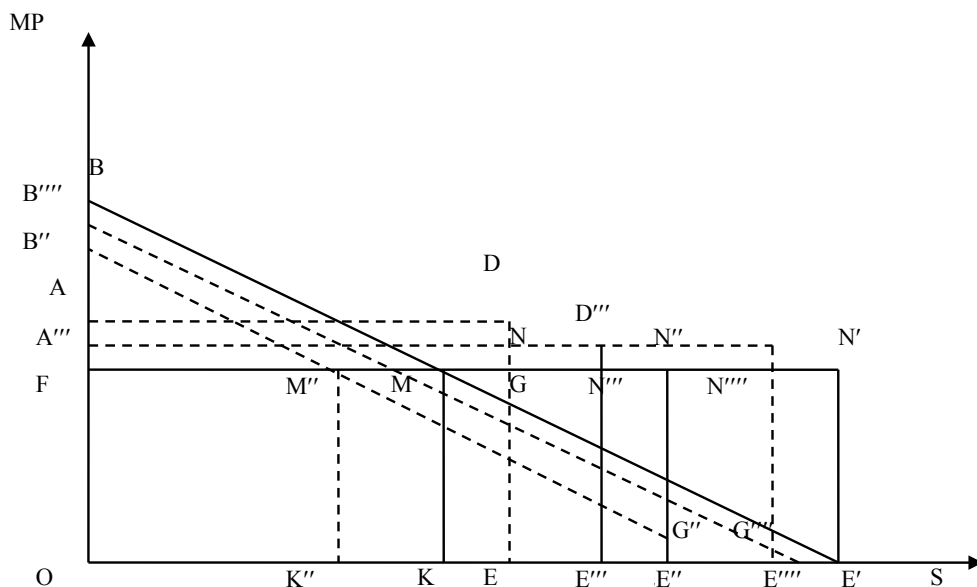


Рис. 24.2. Сочетание эффектов регуляции и дестимуляции

В таких условиях правящая бюрократия пошла на формирование смешанной модели хозяйства. Цены были установлены на уровне, который поднял выручку экономических субъектов до уровня $A'''D'''$. Это повышение цен стало возможным за счет дополнительного планового свертывания пионерного сектора на величину $E'''N'''N''E''$. Возникшая прибыль ($FA'''D'''N''''$) по своей величине как раз попадает в зону неопределенности (см. рис. 23.5). При этом существенная доля прибыли была оставлена в распоряжении экономических субъектов. В результате возник эффект обратной стимуляции, производство возросло и линия $B''G''E''$ пе-

реместилась в положение $B''G''E''$. Мощный эффект стимуляции позволил существенно расширить пионерный сектор ($KMN''E''$).

Вопрос об установлении цен, позволяющих субъектам экономики попасть в зону неопределенности, как твердых или колеблющихся внутри определенного коридора зависит от потенциального искривления линии выручки, отраженного на рис. 23.9. Чем меньше это искривление, тем шире коридор цен, вплоть до его полного исчезновения.

Переход к смешанной модели экономики может быть вызван сочетанием эффекта дестимуляции и роста ресурсоотдачи базового сектора экономики (рис. 24.3).

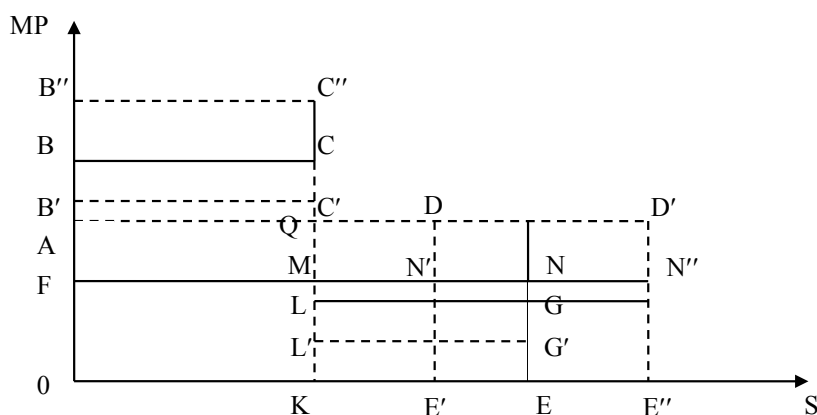


Рис. 24.3. Сочетание эффекта дестимуляции и роста ресурсоотдачи базового сектора

На рис. 24.3 в качестве исходной взята ситуация директивной плановой экономики, в которой базовый сектор равен фигуре $OBCK$, а пионерный – $KMNE$. В пионерном секторе, как известно, разрабатываются и осваиваются новые технологии, которые затем повышают производительность субъектов базового сектора. Допустим, что производительность базового сектора возросла и он, при прочих равных условиях, выпускал бы продукцию в объеме $OB''C''K$. Но параллельно с ростом производительности возник эффект дестимуляции, который выражается на рис. 24.3 в смещении линии $BCLG$ в положение $B'C'L'G'$. В итоге плановая система попала в ситуацию стагнации, когда прирост продукции базового сектора уходит на компенсацию снижения продуктивности системы вследствие эффекта дестимуляции, и уровень производства остается на линии $BCLG$.

В этих условиях бюрократия повышает уровень цен, что вызывает рост выручки до уровня AD и сокращение пионерного сектора до величины $KMN'E'$. Экономические субъекты получают в свое распоряжение прибыль $FADN'$, которая стимулирует их работу. В итоге линия $BCLG$ перемещается в положение $B''C''LG$, бюрократия получает в свое распоряжение прирост продукции в размере $BB''C''C$ и мобилизует его на расширение пионерного сектора в масштабах $E'N''N''E''$.

Наконец, формирование смешанной экономики возможно за счет укрупнения номенклатуры плана. Эта модель была положена в основу перестройки в СССР в 1988-1991 гг. Экономические субъекты должны были сами конкретизировать укрупненные номенклатурные позиции плана, заполняя их договорами с поставщиками и потребителями. В условиях монополистической структуры экономики и дефицита это привело к тому, что экономические субъекты конкретизировали укрупненные задания, заключая договора по наиболее выгодной для себя, дорогой продукции (рис. 24.4).

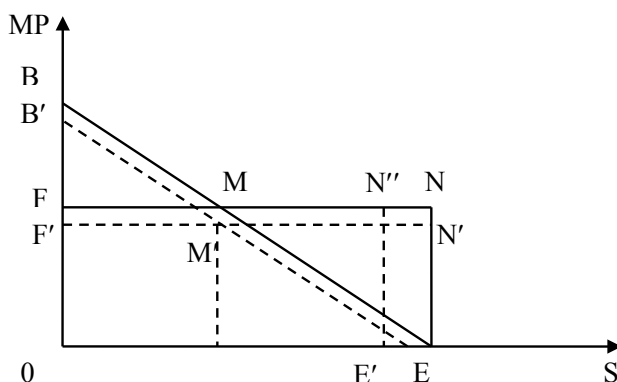


Рис. 24.4. Формирование смешанного хозяйства путем укрупнения номенклатуры плана

На рис. 24.4 видно, что выпуск продукции по стоимости сократился на величину $B'BEE'$. Вслед за этим сократилось и потребление на величину $F'FNN'$. Однако при этом выручка субъектов хозяйства в денежном выражении осталась на уровне FN . Кроме того, пионерный сектор, несмотря на нехватку ресурсов в размере $E'N''NE$, не сократился. Итогом такой смешанной экономики явился острый кризис дефицита в 1991 г., подтолкнувший СССР к краху.

§ 4. Деньги, финансы и кредит в смешанной экономике планового типа

Смешанная экономика планового типа, как отмечалось выше в данной главе учебника, формируется на основе развития в плановой экономике элементов рыночных отношений. В результате в структуре реального сектора экономики возникают две относительно обособленных подсистемы – плановая (основная) и рыночная (дополнительная). Эти элементы дуализма структуры охватывают, в том числе, и монетарный сектор. При этом так как в смешанной экономике планового типа преобладающим остается все же плановое начало, связанное с централизованным управлением хозяйственными процессами, где кассовый, финансовый и кредитный планы играют ключевую роль в качестве инструментов этого управления, то изменения монетарного сектора по сравнению с плановой экономикой будут сравнительно незначительными. В этом проявляется специфика евразийской смешанной экономики планового типа.

Дефицит товаров по отношению к имеющейся в экономике сумме денег сохраняется, даже несмотря на наличие сверхпланового производства. Это связано с тем обстоятельством, что обслуживанием денежного оборота в рассматриваемой экономической системе занят Центральный банк со своими многочисленными структурными подразделениями, в виде формально независимых банковских учреждений. Несмотря на формальное различие правовых статусов банков, кредитно-банковская система страны является одноуровневой, что не позволяет гибко регулировать денежное предложение за счет механизма банковской мультипликации. Предложение денег является «жестким», осуществляется по плану и полностью контролируется государством.

Кроме того, наблюдается жесткое разделение контуров денежного обращения, предназначенного для обслуживания оборота предприятий (безналичные деньги), и сделок, совершаемых населением (наличные деньги). Второй контур строго контролируется и лимитируется с целью недопущения разбалансировки потребительского рынка.

Возможность управления монетарным сектором является одним из проявлений экономической власти, в этой связи в условиях смешанной экономики планового типа, даже имеющей элементы рыночных отношений, управляющий центр (бюрократия) не будет добровольно передавать часть этой власти рыночным субъектам. И для этого есть организа-

ционно-технические предпосылки – если продукт может производиться независимыми предприятиями, то эмиссия денег является монополией государства, одной из его важных экономических функций. «Поделиться» этой функцией с экономическими субъектами означает добровольно передать им часть власти, что для бюрократии недопустимо. По этой причине невозможно формирование в экономике альтернативных квазиденежных систем. В этом смысле евразийская смешанная экономика планового типа не имеет специфических евразийских черт, ее монетарная подсистема строится на общих принципах, характерных для других подобных моделей смешанных экономик.

В условиях смешанной экономики планового типа часть продукта производится сверх плана, но так как объем выделяемых на это ресурсов, а также технологии производства управляющему центру заранее известны, можно заранее примерно оценить (спланировать) в объемно-номенклатурном выражении объема сверхпланового производства. Следовательно, при условии централизованно планируемых цен возникает возможность планировать и количество потребных для обслуживания платежного оборота в рыночном секторе экономики денег, что находит отражение в соответствующих планах. Возникает парадоксальный феномен, присущий именно рассматриваемой экономической модели, который состоит в «планировании неплановых показателей», в том числе и монетарных.

В экономике имеется дефицит. Поэтому даже наличие у предприятия или частного лица денег в условиях преобладания в экономике плановых отношений не гарантирует приобретения необходимых ресурсов или конечных товаров на свободном рынке. То есть в смешанной экономике планового типа сохраняется присущая плановому хозяйству природа денег, которые предназначены для обслуживания номенклатурно-объемного механизма. В то же время появляются отличия: деньги оказываются привязанными уже не только к определенным агрегированным номенклатурным позициям плана, но и к заранее спланированным «неплановым» показателям.

Сохраняется и указанное выше разделение наличного и безналичного оборота денег, цель которого – не допустить перетока сравнительно изобильных безналичных денег на потребительский рынок, чтобы не вызвать на нем ажиотажного спроса, роста дефицита и вспышки инфляции. При этом и сами безналичные деньги сохраняют свою «помеченность» (неполноценность), которая становится двухуровневой. Первый

уровень – возможность их расходования на плановые или сверхплановые нужды. Второй уровень – номенклатурные позиции (фонды), к которым они привязываются. В результате денежный сектор при обслуживании реального сектора экономики имеет подчиненный характер.

Централизация в монетарном секторе смешанной экономики планового типа затрагивает и финансовые отношения, но это изменение не существенное. Больших изменений по сравнению с плановой экономикой нет. Наличие денежных фондов, расходуемых на основе принципов безвозвратности, бесплатности и бессрочности, подрывает возможность развития кредита, являющегося основой рыночной экономики. С позиций экономической рациональности вступать в кредитные отношения предприятиям попросту невыгодно. Поэтому кредитные ресурсы не пользуются спросом.

Действительно, если предприятию по каким-либо причинам не хватает оборотных денежных средств, оно могло бы взять кредит (на принципах срочности, возвратности и платности), однако гораздо выгоднее убедить бюрократический центр попросту увеличить финансирование в связи с расширением деятельности, производством социально значимой продукции, внедрением инновационной технологии и т.д. В этой связи предприятия заинтересованы в планировании (хотя бы косвенном, через нормативы прибыли и амортизации) государством собственных финансовых показателей, которые находят отражение в государственном бюджете, учитывающем финансовые показатели предприятий. Таким образом, в рассматриваемой модели смешанной экономики сохраняется присущее плановому хозяйству доминирование финансового плана над кредитным.

Например, «новая экономическая политика» стимулировала организацию кредитной системы во главе с Государственным банком, обладающим правом денежной эмиссии, который начал свои операции 16 ноября 1921 г. Однако считать Госбанк кредитным учреждением было сложно, скорее всего он являлся органом кредитного финансирования и был посредником распределения казначейской эмиссии в стране.

В этот же период осуществлялись попытки создания, конечно с учетом социалистического ведения хозяйства, двухуровневой банковской системы. Но попытка сделать из Госбанка «банк банков» так и не увенчалась успехом.

Это не означает, что кредитные отношения в евразийской смешанной экономике планового типа отсутствуют. Они есть, но они недоста-

точно развиты. Причина этого – в наличии сравнительных преимуществ у финансовых отношений. Кроме того, сами принципы кредитования (срочность, возвратность, платность) также могут нарушаться, в том числе по инициативе государства (например, в форме многократного продления сроков погашения или же списания долгов социально значимых сельскохозяйственных предприятий. Такая мера была, например, принята в период косыгинской реформы, когда были списаны прежние долги государству сельхозпроизводителей – колхозов и совхозов), что приводит к фактическому вырождению кредитных отношений в финансовые в евразийской смешанной экономике планового типа.

При этом доминирование финансового плана над кредитным сопровождается так называемыми мягкими бюджетными ограничениями. Понятие «мягкие бюджетные ограничения» отражает отмеченные только что механизмы, когда плановое предприятие даже в условиях смешанной экономики испытывает нехватку физических ресурсов, но почти всегда может получить необходимые деньги государственного бюджета. Смысл деятельности бюрократии при переходе плановой экономики к смешанной заключается в попытках ужесточить бюджетные ограничения.

РАЗДЕЛ IV. ИНФОРМАЦИОННАЯ СТАДИЯ РАЗДЕЛЕНИЯ ТРУДА: ПРЕОДОЛЕНИЕ ПРОТИВОПОЛОЖНОСТИ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ. ИНФОРМАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА В ВОСТОЧНОЙ ЕВРАЗИИ

ГЛАВА 25. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ИНФОРМАЦИОННОЙ СТАДИИ РАЗДЕЛЕНИЯ ТРУДА

§ 1. Переход от индустриальной стадии разделения труда к информационной: евразийский процесс

Развитие хозяйства от начала и до конца изобразим при помощи рис. 25.1.

Эпоха разделения труда, как выяснилось ранее, делится на три стадии – аграрную, индустриальную и информационную. Человечество начало переходить от индустриальной стадии к информационной. На

рис. 25.1 показано, что информационная стадия завершает эпоху разделения труда и является предшественницей эпохи после разделения труда. Оба эти обстоятельства накладывают особый отпечаток на информационный мир. С одной стороны, информационная экономика обладает всеми фундаментальными признаками и противоречиями эпохи разделения труда. Это роднит ее с аграрной и индустриальными стадиями и облегчает изучение. С другой стороны, так как эпоха после разделения труда снимает противоречия эпохи разделения труда, то информационная стадия, будучи предтечей эпохи после разделения труда, имеет противоречия разделения труда в смягченном, преодолеваемом виде.

Эпоха до разделения труда	Эпоха разделения труда			Эпоха после разделения труда
	Аграрная стадия	Индустриальная стадия	Информационная стадия	

Рис. 25.1. Три эпохи, образующие единое движение хозяйства

«Первым годом информационного века» Т. Стюарт считает 1991 г., так как именно в этом году затраты американских компаний на приобретение промышленного оборудования составили 107 млрд долл., а на закупку информационной техники – 112 млрд долл. Сегодня 70% мирового ВВП в той или иной степени зависят от информации, циркулирующей в информационных системах.

На смену индустриальному хозяйству, основу которого составляет промышленное производство, приходит другая система, основанная на производстве и потреблении информации как основной движущей силы развития.

Потоки информации пронизывают все уровни современного хозяйства. Весь процесс воспроизводства постепенно начинает включать процесс производства и потребления информации как свой неотъемлемый элемент, без которого он становится невозможным.

Каждая стадия развития продукта должна представлять собой хозяйственную систему. Хозяйственная система имеет основной набор звеньев разделения труда, относительно замкнутый цикл воспроизводства и устойчивое институциональное оформление. На аграрной стадии

в качестве хозяйственной системы выступала община, на индустриальной – национальная экономика. Возникает естественный вопрос, что является хозяйственной системой на информационной стадии?

На информационной стадии разделению труда становится тесно в национальных рамках, и оно начинает охватывать мир в целом. В этом и состоит причина того, что глобализация и информационные технологии идут рука об руку. Однако заявить, что мировая экономика пришла на смену общине и национальному хозяйству, на наш взгляд, нельзя. Отсутствует институциональное оформление этого глобального хозяйства. Можно предположить, что такой институционально оформленной хозяйственной системой на информационной стадии является сеть (рис. 25.2).

Существование интернет-пространства, в свою очередь, представляет собой фактор становления и развития «сетевой экономики». Дадим ее определение. Сетевая экономика – системно организованная многоуровневая пространственная структура взаимосвязей в телекоммуникационных и интернет-сетях, которая включает в себя сферу производства, хранения, поиска и передачи новых информационных технологий и продуктов.

Аграрная стадия	Индустриальная стадия	Информационная стадия
Община	Национальное хозяйство	Сеть

Рис. 25.2. Типы хозяйственных систем на разных стадиях разделения труда

Таким образом, важным отличием сетевой экономики являются создание и применение инструмента, обеспечивающего эффективное хранение, поиск и передачу информации.

Экономический субъект, функционирующий вне сети, вне информации, не может обеспечить должной эффективности производства и потребления и постепенно ликвидируется.

Если на смену национальному хозяйству идет сеть, то какова судьба рынка и плана? Вы, видимо, уже убедились, что отношения плана нельзя отождествлять исключительно с государственным регулированием. План – гораздо более широкое понятие и обнаруживает себя далеко не только на уровне национального государства. Поэтому упадок наци-

онального государства в условиях становления сети не означает автоматического упадка и тем более исчезновения плана как такового.

Взаимодействие рынка и плана в движении хозяйства как целого было представлено на рис. 2.5. На рис. 2.5 демонстрируется идея, заключающаяся в том, что отношения рынка и плана пронизывают всю хозяйственную жизнь человека – от начала и до конца. В эпоху до разделения труда (первобытность) отношения рынка и плана находятся в потенциальном, зародышевом состоянии. В эпоху разделения труда они начинают обособляться, противопоставляться и противоречить друг другу. В эпоху после разделения труда рынок и план снимаются и превращаются в моменты более сложного экономического целого.

Если вернуться к эпохе разделения труда, то на аграрной стадии разделение труда еще только формируется. Принцип рынка и принцип плана обособляются и противопоставляются друг другу в виде сначала античного и азиатского рабства, затем в виде европейского и азиатского феодализма.

На индустриальной стадии, в условиях зрелого разделения труда, рынок и план отчетливо противоречат друг другу. Это противоречие достигает апогея в виде борьбы двух систем во главе с США и СССР.

Что же происходит на информационной стадии? Мы не случайно отметили, что информационный мир несет в себе все противоречия эпохи разделения труда. И действительно, разделение труда на этой стадии охватывает весь мир. Можно сказать, что это высшая стадия развития разделения труда. Значит, борьба рынка и плана никуда не исчезает. Если на индустриальной стадии боролись рыночные и плановые национальные хозяйства, то теперь ареной этой борьбы стала планета Земля. Рынок и план начинают взаимодействовать в мировом масштабе.

Однако то, что достигло высшей точки развития, несет в себе зерно упадка. Поэтому, хотя рынок и план борются в мировом масштабе, эта борьба не носит и не должна носить такой яростный и кровавый характер. Противоречие рынка и плана постепенно преодолевается. Информационная стадия в этом смысле симметрична аграрной. На аграрной стадии не было резкого разделения общин на рыночные и плановые, ибо разделение труда еще только становилось. На информационной стадии это резкое разделение исчезает, потому что начинает исчезать разделение труда.

Если мы исходим из гипотезы, что хозяйственная система принимает форму сети, значит, взаимодействие рынка и плана на информаци-

онной стадии в перспективе возможно только в сети. Каким же образом это взаимодействие осуществляется?

М. Кастельс, называя признаки новых сетевых корпораций, дает, на наш взгляд, очень удачное определение – «плоская иерархия»¹. Плоские, горизонтальные отношения характерны для рынка, иерархичность – для плана. Парадоксальный термин «плоская иерархия» говорит о соединении принципов рынка и плана. С одной стороны, циркулирование информации в сети сужает сферу действия таких носителей информации, как рыночные цены. Предприятие как звено сети строит свое поведение не на основе цен, которые предлагают партнеры или конкуренты, а на основе непосредственного получения информации об условиях производства и потребления. Э. Тоффлер пишет о группах совместного владения информацией. В развитых странах в отношениях между предприятиями становится нормальным компьютерное представление и обмен данными о поставляемой продукции на всех этапах ее жизненного цикла (CALS-технологии). Значит, рынок в сети делает шаг в сторону плана.

Но, с другой стороны, циркуляция информации в сети делает ненужным и традиционное управление предприятиями из единого планирующего центра. Координация деятельности элементов сети более эффективна за счет горизонтальной передачи информации. То есть план делает шаг в сторону рынка. Таким образом, сеть в силу своей природы начинает соединять рынок и план в некое более сложное единство.

Если сеть, пусть и в модифицированной форме, содержит в себе рыночный и плановый принципы, то акценты в сетях могут смещаться и в ту и в другую сторону. Действительно, исследователи отмечают наличие централизованных и децентрализованных сетей. Системообразующим элементом информационно-сетевой экономики является Интернет – всемирная система объединенных компьютерных сетей. Интернет играет роль инфраструктуры, благодаря которой потоки информации проникают во все уровни современного хозяйства. Существуют ли в Интернете признаки централизации и децентрализации?

Интернет берет свое начало из правительственных проектов. СССР и США начали разработку информационных сетей в конце 50-х. Хотя родиной информационных сетей считаются США, в СССР первые шаги по использованию ЭВМ и основанных на их возможностях сетей

¹ Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – С. 168.

совершались практически в то же время. Так, в 1972 г. были введены системы «комплексной автоматизации билетно-кассовых операций» АСУ «Экспресс» и «Сирена», обеспечивавшие передачу и обработку больших массивов информации.

Вплоть до середины 1980-х развитие компьютерных сетей в США и СССР шло параллельно в рамках государственных проектов. Но в то время как СССР был ориентирован в первую очередь на использование сетей оборонной промышленности, в США огромными темпами шло внедрение информационных технологий в научно-образовательной отрасли. К концу 1980-х США существенно опередили СССР в информационной отрасли.

Ценность сети пропорциональна количеству ее участников, поэтому интернет-технологии активно распространялись и внедрялись правительством и компаниями США по всему миру. Активное распространение и популяризация сети начались в 1984 г., а к 1987 г. к сети подключились Канада, Дания, Норвегия, Швеция. В 1988 г. к ним присоединились Япония, Германия, Великобритания, Австрия, Италия, Израиль.

После развала СССР Россия полностью влилась в западное интернет-пространство. В настоящий момент Российская Федерация, как и почти все развивающиеся страны, в информационной отрасли движется в фарватере Соединенных Штатов Америки, заимствуя и приспособляя западные разработки к российской интернет-среде.

В Китае компьютерные сети начали развиваться в 1980-х гг. и тоже носили научно-исследовательский характер. В 1993 г. правительство страны приняло решение о строительстве коммерческой информационной сети. Но в отличие от стран Запада и РФ, которые, согласно рыночным принципам, открыли данную отрасль для множества частных компаний, в Китае на рынке интернет-услуг была создана государственная телефонная компания-монополист. В настоящее время, хотя частные компании допущены на рынок информационных технологий, они не являются серьезными участниками на фоне государственных компаний.

Уже к концу 1996 г. информационные технологии в Китае были включены в официальные планы развития китайской науки и техники. Столь сильное плановое начало в информационной отрасли позволило сформировать в Китае уникальную структуру, когда в зоне китайского Интернета, несмотря на вовлеченность в глобальную интернет-среду, довлеют национальные государственные интересы и нормы. Этому способствует проект «Золотой щит» (неофициальное название – «Великий

китайский файрвол») – внедренная в 2003 г. система фильтрации содержимого Интернета в КНР.

Таким образом, в рамках единой системы Интернета существует как бы две подсистемы – более централизованная (евразийского типа) и менее централизованная (заимного типа).

Если мы признали наличие централизованных и децентрализованных сетей, значит, логично признать и возможность организации мирового хозяйства либо как единой мировой сети, либо как взаимодействия отдельных сетей. В первом случае мы получаем сетевое хозяйство мирового масштаба, где доминирует план. Во втором случае – сетевое хозяйство мирового масштаба, где доминирует рынок.

Следующий вопрос, который естественным образом возникает, – это вопрос об условиях, при которых в сетевой экономике доминирует либо рынок, либо план. На индустриальной стадии, как неоднократно отмечалось, хозяйственная система распадается на два сектора – ресурсоизбыточный и ресурсонедостаточный. Ресурсоизбыточный – снабжает ресурсами ресурсонедостаточный сектор. Ядро ресурсонедостаточного сектора образуют продукты пионерного освоения, в числе которых находятся инновации; ядро ресурсоизбыточного – базовые продукты жизнеобеспечения. Если ресурсонедостаточный сектор относительно мал, то нагрузка на ресурсоизбыточный – невелика и перераспределение ресурсов может осуществляться за счет рынка. Если же ресурсонедостаточный сектор велик, нагрузка на ресурсоизбыточный оказывается столь большой, что рыночные цены не справляются с перераспределением и начинается плановая мобилизация ресурсов.

Существуют ли в сетевой экономике факторы, поддерживающие большие масштабы ресурсонедостаточного сектора?

Во-первых, сами информационные технологии в период пионерного освоения требуют больших затрат, либо не дающих никаких результатов, либо приносящих отдачу лишь через какое-то время. М. Кастельс отмечает, что в высокотехнологичных отраслях стоимость исследований и разработок взлетает до небес. Около 20% информационно-технологических бюджетов большинства компаний используется с нулевой эффективностью, из-за чего в мире ежегодно теряется 500 млрд долл. Именно высокие первоначальные затраты и неопределенные результаты в области информационных технологий порождают постоянное участие государства, т.е. планирование. Интернет и CASL-технологии были раз-

работаны в военном ведомстве США. В странах, добившихся в последние 10-20 лет успехов в области информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) (Индия, Израиль, Республика Корея, Финляндия), государство не только создавало благоприятные условия для развития этого бизнеса, но и принимало специальные программы поддержки ИКТ-сектора, которые предусматривали прямое участие государственных ресурсов в его развитии.

Кроме самого информационного сектора мировой ресурснедостаточный сектор резко увеличивают экологическая проблема, освоение космоса и т.д. В информационном мире хватает оснований, чтобы сформировалась единая мировая сеть, осуществляющая плановое перераспределение ресурсов.

В этой связи двухсекторная модель изменяется. Индустриальная эпоха утвердилась тогда, когда в самой индустрии появился индустриальный базовый и индустриальный пионерный секторы. Происходило это на уровне национального хозяйства (рис. 25.3).

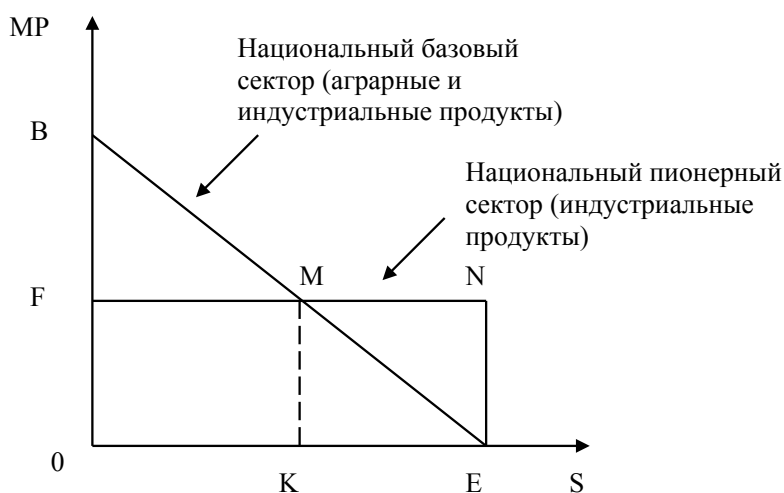


Рис. 25.3. Отношение базового и пионерного секторов на индустриальной стадии

На информационной же стадии сначала индустриальные продукты переключиваются в базовый сектор, а пионерный сектор заполняется информационными продуктами. Затем часть информационных продуктов становятся базовыми наряду с аграрными и индустриальными (рис. 25.4).

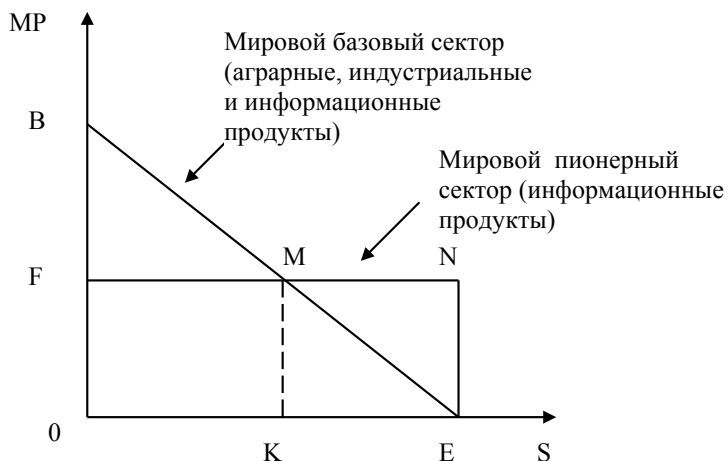


Рис. 25.4. Отношение базового и пионерного секторов на информационной стадии

При этом специально следует подчеркнуть, что в силу огромной ресурсоемкости нового пионерного и, в целом, ресурснедостаточного сектора отношения между секторами строятся не на национальном, а на мировом уровне. Начинается глобализация.

Последний вопрос, который здесь возникает, – это механизм взаимодействия рынка и плана в сетевой экономике. Что касается индустриальной стадии, то основой основ рыночного хозяйства является торговая сделка. Исходные параметры торговой сделки – товар и его цена.

В плановой экономике на место товара заступает номенклатура, а на место цены – объем. В противоположность торговым сделкам планирование, как мы уже выяснили, – это процесс дезагрегирования объема в номенклатуру и агрегирование номенклатуры в объем; процесс, осуществляющийся по совершенно иным, нежели торговая сделка, экономическим законам.

Если исходить из того, что в информационной экономике происходит сглаживание противоположности рынка и плана, то как это конкретно проявляется?

Рыночное хозяйство как целое складывается из отдельных хозяйств (модулей), находящихся в индивидуальной частной собственности. Учет затрат и результатов, соответственно, тоже ведется в рамках отдельного хозяйства (принцип цены). При этом, разумеется, каждый модуль стремится к максимизации результата и минимизации затрат.

Итогом такой организации экономики является то, что интересы экономики как целого совпадают с развитием отдельных хозяйственных модулей лишь случайно. В большинстве случаев сумма результатов и затрат частных модулей по своей структуре будет расходиться со структурой затрат и результатов, которая была бы необходима с точки зрения развития хозяйства как целого. Если это расхождение критическое, возникает плановое хозяйство.

Плановое хозяйство не складывается из модулей, а, наоборот, разлагает целое на отдельные модули. Учет затрат и результатов оценивается уже в масштабе этого целого, максимизация результатов и минимизация затрат тоже ведутся целиком (принцип объема). Здесь возникает противоположная проблема – интересы развития экономики как целого расходятся с интересами развития отдельных модулей. Сумма и структура затрат и результатов могут отвечать задачам, стоящим перед экономикой как целым. Однако структура и отношения затрат и результатов отдельных хозяйств могут быть неэффективными. Опять же, пока это расхождение не критическое, т.е. удельный вес эффективных модулей достаточно высок, плановое хозяйство себя оправдывает. Но если удельный вес неэффективных модулей достигает пороговых значений, план заменяется рынком.

Постепенная интеграция рынка и плана в информационной экономике должна означать, что принцип цены и принцип объема перестают так резко противостоять друг другу. И действительно, сеть представляет собой хозяйственные модули (принцип цены), связанные в единое целое (принцип объема). Можно предположить, что, с одной стороны, организованная информация, циркулирующая в сети, создает условия, чтобы отдельные сетевые модули больше ориентировали свою структуру и отношения затрат и результатов на реализацию интересов сети (целого). Сеть получает возможность исключать из своего состава бездельников и субъектов, стремящихся к необоснованному обогащению. То есть принцип цены все в большей степени вбирает в себя принцип объема.

С другой стороны, организованная информация создает условия для большего учета сетью интересов отдельных модулей. Во-первых, появляется больше возможностей определять случаи, когда неэффективность модулей связана не с бездельем, а с действием по-настоящему объективных причин. Во-вторых, стремление модулей к лучшей жизни получает развитие в способности сети к гибкой перестройке. Таким образом, принцип объема проникается принципом цены.

В итоге можно заключить, что, несмотря на наше весьма еще слабое понимание экономического устройства сети, она выступает, по сути, новым способом существования рынка и плана в их взаимодействии и готовит выход за пределы как плана, так и рынка. Она готовит эпоху после разделения труда.

§ 2. Теории, интерпретирующие информационную стадию

Анализ состояния зарубежной и отечественной научной мысли в области информационного общества показывает, что, несмотря на имеющиеся разработки основ его теории, еще рано говорить о создании комплексной, логично увязанной, универсальной концепции этого типа хозяйства по двум как минимум существенным, связанным между собой причинам. Во-первых, само явление еще чрезвычайно ново и находится на начальной стадии своего становления. Во-вторых, все имеющиеся заключения сделаны на основе изучения опыта небольшой группы стран, относящихся к развитым.

Хронологически в становлении теории информационного общества можно выделить три основных этапа.

I. 30-50-е гг. XX в. – исследование специалистами различных отраслей науки отдельных аспектов общественного производства, связанных с быстрым развитием индустрии знаний; наибольшее значение для формирования концепции информационного общества имели работы в области экономики информации. В этот период учеными были сформулированы фундаментальные категории не столько самого информационного общества, сколько экономики информации. Было установлено, что производство и распространение знаний, информации являются самой динамично развивающейся отраслью, притягивающей к себе все большее количество занятых и все больший объем инвестиций. Уже в середине века стало ясно, что происходит не просто изменение пропорций между отдельными сферами и отраслями общественного производства, а возникает какой-то качественно иной тип социально-экономического устройства, и это осознание находило отражение во все большем количестве философских работ, посвященных проблемам формирования новой системы хозяйства.

II. 60-70-е гг. – период зарождения собственно информационного общества. Здесь началось осмысление накопленного фактического материала философами, выявление важнейших закономерностей и

тенденций в развитии нового типа хозяйства. В исследовании проблем формирования информационного общества к философам активно подключились экономисты, главным образом, американские и западноевропейские. В этот период была осуществлена детальная разработка основных положений экономики информации, разделение последней на ряд подотраслей, ставших вскоре самостоятельными областями знаний.

Написанные в этот период научные работы, посвященные отдельным проблемам производства, распространения и использования информации, сыграли существенную роль в развитии теории информационного общества и легли в основу современных разработок в данной области. Главное, что отличало большую часть научных работ в этой области в указанный период, – это тезис о второстепенном, или подчиненном, характере производства информационных продуктов и услуг по отношению к созданию материальных благ; иначе, производство информации первоначально рассматривалось как отрасль, сфера общественного хозяйства, обслуживающая по мере необходимости другие отрасли. Однако такой взгляд на информационное производство господствовал недолго. Уже с середины 60-х гг. прошлого века все более убедительным становится утверждение о том, что развитие хозяйства во второй половине XX в. определяется не столько развитием индустриального сектора, сколько доступностью и скоростью распространения информации в обществе, а также величиной интеллектуального капитала. Именно этот тезис стал ключевым в теории информационной экономики, отправным пунктом всех современных теоретических разработок в данной области.

Обобщенным выводом работ этого периода относительно зарождения нового типа хозяйства и формирующегося на его основе нового типа общества является утверждение, что богатство создается, когда в результате применения информации «нересурсы» превращаются в «ресурсы».

III. 80-е гг. XX – начало XXI в. – период интенсивного развития нового типа хозяйства в передовых странах и, соответственно, его детального исследования как философами, так и экономистами. Эти исследования охватывают такие существенные аспекты функционирования нового типа хозяйства, как изменения в структуре занятых и, соответственно, в системах образования и управления; параллельность процессов развития информационного общества и глобализации; проблемы дифференциации населения по информационной обеспеченности; оптимальность сочетания информационной свободы и информационной безопасности личности и нации.

Само понятие «информационная экономика» не является единственным и общепризнанным. Наиболее общими и, пожалуй, самыми бессодержательными терминами, которые фиксируют тот факт, что на смену индустриальной стадии идет какая-то другая, являются термины «постиндустриальное общество» и, соответственно, «постиндустриальная экономика».

Однако даже вопрос о том, является ли постиндустриальная экономика новой эрой общественного развития, пришедшей на смену аграрной и индустриальной стадиям, остается дискуссионным. Ряд экспертов считает, что постиндустриальная экономика существенно отличается от экономики индустриального типа, когда накопление богатства было связано с материальными активами. В. Иноземцев полагает, что индустриальное общество уходит в прошлое, и видит в тенденциях постиндустриализма начало «постэкономической формации». По мнению других исследователей, это лишь следующая фаза индустриальной эпохи; благосостояние по-прежнему определяется производственными процессами, а нематериальные активы повышают конкурентоспособность, но не более. Н. Симония считает, что масштаб и значение постиндустриального сдвига пока не стоит переоценивать: даже в самых развитых странах существуют и будут долго существовать массивы индустриального и полуйндустриального производства.

Исследователи постиндустриальной экономики поднимают вопрос, к какому типу экономической формации относится такая экономика. Д. Белл противопоставил «постиндустриализм» и капитализму, и социализму, обозначив его как некий «третий путь». П. Друкер считает, что общество, в котором мы живем, определенно следует характеризовать как «посткапиталистическое».

Большинство исследований постиндустриализма (Д. Белл, Ф. Махлуп, П. Друкер) главным в постиндустриальных социальных новациях полагают появление информационного сектора экономики и выделение занятой в этом секторе новой социальной группы. Ее называют по-разному: элитой статуса, интеллектуальной элитой, классом носителей знания, технократическим классом, нетократией. Этой социальной группе, занятой в сфере информационного производства, приписываются постэкономические ценности, связанные с мотивом самореализации личности, – ценности, которыми не обладают другие категории занятых. Некоторые исследователи идут дальше и включают в новую социальную группу только людей, способных к творчеству. При этом отмечается рас-

тущая обособленность этой новой элиты от других лиц наемного труда. Важнейшей проблемой здесь становятся подготовка достаточного количества высокообразованных креативных специалистов и профессионалов и их эффективное использование.

Современную экономику также называют «новой» экономикой. Термин «новая экономика» ввел в научный оборот американский экономист середины XX в. С. Кузнец.

Широко понятие «новая экономика» стало использоваться с января 2001 г. с выходом Экономического доклада президента, направленного Конгрессу США.

Такая экономика определялась как система, которой присущ неинфляционный устойчивый рост с высокой долей инвестиций в информационно-компьютерные технологии.

В научной литературе категория «новая экономика» трактуется неоднозначно. Наиболее часто встречается подход, в соответствии с которым новую экономику понимают как производство товаров и услуг с использованием новейших или высоких технологий. Так, Роберт Гордон полагает, что экономику можно считать новой, если рост производительности труда и экономический рост обеспечиваются за счет высокотехнологичных секторов.

Существует понимание «новой экономики» как производства товаров и услуг с применением знания и информационных технологий. Новую экономику в узком смысле слова определяют как производство товаров и услуг с помощью и для сети Интернет и ее производных.

Ряд исследований использует понятие «экономика, основанная на знаниях» (knowledge economy), которое введено в научный оборот Фрицем Махлупом в 1962 г. Понятие «экономики, основанной на знаниях», или интеллектуальной экономики, получившее в последние годы широкое распространение в мировой экономической литературе, отражает признание того, что научные знания и специализированные уникальные навыки их носителей становятся главным источником и ключевым фактором развития материального и нематериального производства, обеспечения устойчивого экономического развития.

П. Друкер считает существенными критериями становления «экономики знаний» положение, когда знание используется для производства знания. Это, по его мнению, третий и последний шаг в его преобразованиях. Использование знаний для отыскания наиболее эффективных способов применения имеющейся информации в целях получения необ-

ходимых результатов – это управление. Изменение роли знания можно определить как революцию в сфере управления. Сегодня уже известно, что управление носит общий характер, независимо от функции и задач конкретных организаций; и в обществе, основанном на знаниях, ему принадлежит особая роль. П. Друкер полагает, что сейчас мы сможем говорить лишь о создании экономической системы на основе знания (knowledge society).

Исследователи экономики, основанной на знаниях, выделяют три фазы ее эволюции: производство знаний, их распространение и использование. Обладая свойствами неисключаемости и несоперничества в потреблении и демонстрируя тем самым свою принадлежность к группе «неиссякаемых благ», на первой фазе эволюции знание еще не является экономическим ресурсом. Для того чтобы экономика обрела этот важный ресурс, необходимо пройти вторую фазу – распространение знания. И лишь на заключительной фазе эволюционного цикла знание превращается в экономический ресурс.

§ 3. Информация как новая форма продукта и новый сектор экономики

Информационная стадия разделения труда определяет особую роль информации, технологического процесса как определяющих факторов формирования рассматриваемой нами стадии разделения труда. Выше в качестве нового пионерного сектора мы выделили информационный сектор хозяйства.

Информационный сектор в его современном понимании включает в себя передовые отрасли хозяйства, обеспечивающие технологический прогресс, сферу услуг связи и коммуникаций, производство информационных технологий и программного обеспечения, а также – во все возрастающей мере – различные области образования (в том числе, и в дистанционной форме). Его значение представляется некоторым экономистам настолько важным, что в последнее время при анализе структуры экономики все чаще предлагается отходить от традиционных подходов и выделять в системе производства отрасли, поставляющие на рынок продукцию с высокой долей технологических и информационных услуг.

Сегодня в состав формирующегося информационного сектора экономики входят: инвестиции и инновации в интернет-индустрию; интернет-инфраструктура; электронные платежные системы, электронный

бизнес, программное обеспечение Интернет; интернет-брокеры, электронный трейдинг и реклама; электронная торговля; офшорное программирование; дистанционная занятость, дистанционное образование; инфомобильные услуги связи; индивидуальные услуги Интернет, услуги в социальных сетях и др.

Сложность выделения информационного сектора в структуре хозяйства состоит в том, что информационная технологическая система охватывает все сферы и отрасли индустриальной экономики, изменяя ее масштаб, динамику и внутреннее содержание. И в этом смысле переход от индустриальной к информационной экономике не является историческим эквивалентом перехода от аграрной к индустриальной экономике. Точно так же, как неправомерно сводить его и только к росту экономики услуг, как это делают многие современные исследователи. В рамках новой системы технологий формируются информационное сельское хозяйство (основанное на биотехнологии и генной инженерии), информационная промышленность (основанная на наукоемких технологиях, инновационности и гибкости) и информационная сфера услуг (основанная на компьютерных технологиях и телекоммуникационных связях).

Понимание сущности информационной революции в сфере индустриальной экономики должно сводиться к осознанию того, что информационные технологии изменяют не виды деятельности, а технологическую возможность использовать в качестве прямой производительной силы способность обрабатывать и понимать символы, генерируя новое знание. Такие изменения структуры современной экономики рассматриваются сегодня как глобальный структурный сдвиг, ознаменовавший переход от «материальной» к «интеллектуальной» экономике.

Широкое развитие информационных технологий и их проникновение в бизнес в последние десятилетия XX в. привели к формированию электронного бизнеса (Electronic Business) и сетевых форм организации (Network Forms of Organization). Основу информационной экономики составляют информационно-сетевые технологии, связи и отношения и сетевые организации. *Сеть* – это среда, в которой любая компания или индивид, находящиеся в любой точке экономической системы, могут контактировать легко и с минимальными затратами с любой другой компанией или индивидом по поводу совместной работы, торговли, обмена идеями или ноу-хау либо для удовлетворения своих потребностей.

В целом успешное использование информационных технологий превращает организацию в сетевую структуру, что дает ей новое качест-

во, статистически прямо не сопоставимое с ее предшествующей традиционной формой существования. Главный выигрыш состоит в улучшении использования всех ресурсов организации, повышении ее гибкости и адаптивности к внешним и внутренним проблемами, повышении качества принимаемых решений и, как следствие, более высокой конкурентоспособности. Дальнейшее развитие и глобализация ИКТ привели к выходу качественных изменений из внутрифирменного пространства в среду национальных экономик и в международную экономическую среду.

Понятие «информационные сети» позволило пересмотреть взгляды на формы экономической жизни. Самое наличие конкуренции экономических субъектов предполагает системное и сетевое их взаимодействие. Такой подход позволяет производить анализ взаимодействия большого количества экономических субъектов, основываясь на системном принципе и на основе сетевого подхода.

В информационно-сетевой экономике формируются разнообразные сети. *Информационные сети* – это новая форма интеграции бизнес-деятельности экономических субъектов, участвующих в разработке и внедрении инноваций посредством сетевых взаимодействия и сетевой координации. При этом информационно-инновационные сети начинают не только дополнять, но и трансформировать плановые и рыночные формы координации, наполняя их соответствующими новыми свойствами.

В информационно-сетевом пространстве *идет острая конкурентная борьба* между традиционными компаниями и новыми электронными компаниями. Происходит постоянный процесс поглощения компаний друг другом с целью занять как можно большую долю на сетевом рынке. В последнее время все чаще новые интернет-компании, имеющие пока небольшую, но быстро растущую долю на рынке, поглощают традиционные промышленно-финансовые компании, которые имеют большие обороты, но доля которых на рынке имеет тенденцию к уменьшению. *Это ведет к изменению пропорции между секторами экономики.*

Возникают новые направления деятельности по контролю и ориентированию в Интернете – так называемые интернет-брокеры, оказывающие услуги по поиску партнеров и заключению сделок в Интернете. Появляются специальные программы, позволяющие находить в сети коммерческие предложения, отвечающие определенным характеристикам (качество товара, условия поставки, цена).

Происходит трансформация системы разделения труда между странами, что выражается в интеграции бизнеса компаний разных стран, в

образовании крупнейших интегрированных транснациональных компаний. Наряду с традиционными рынками (*благ, труда, денег и ценных бумаг*) появляется рынок разнообразных информационных товаров, услуг, программного обеспечения. Если традиционные рынки индустриального периода формируются и функционируют под определяющим воздействием спроса, то на информационном рынке определяющим является предложение новых инновационных товаров и услуг, которые формируют спрос на новые товары и услуги.

Деятельность государства тоже связана с формированием информационного сектора. Среди услуг, которые государство оказывает обществу, постоянно возрастает роль и значимость информационных услуг. Именно поэтому органы государственной власти активизировали свое воздействие на процесс производства различного вида полезной информации, осуществляют координирующие и направляющие функции, поддерживают и развивают базу информационной инфраструктуры, расположенной на той или иной территории. Эта деятельность представляет собой одну из важнейших функций современного государства.

Для того чтобы качественно выполнять поставленную задачу по производству информационных услуг, органам государственного управления следует решить центральную задачу, связанную с созданием единого информационного пространства. Во многом это позволит минимизировать транзакционные издержки при получении потребителями необходимой для их деятельности информации и модернизировать всю систему управления, сделав ее адекватной потребностям каждого отдельного субъекта и общества в целом. Система управления, в основу которой положено производство информации, обеспечит создание качественно новой институциональной среды, что связано с доставкой до потребителей информации и ее потреблением, а также с повышением уровня и качества образования.

На современном этапе одним из важнейших, определяющих элементов указанной структуры выступает электронное правительство как особый институт производства и потребления информации.

Специфика электронного правительства, в отличие от других институтов, заключается в том, что оно трансформирует внутренние и внешние отношения органов государственной власти всех уровней с использованием сети Интернет и ИКТ-технологий для оптимизации процесса оказания государственных услуг и рационализации всех внутренних процессов. В соответствии с условиями единого экономического и

информационного поля базовые подсистемы электронного правительства (межведомственный электронный документооборот, информационно-аналитическая система, информационно-справочный портал и др.) изменяются по масштабу, составу, способам координации, и даже по иерархическим уровням.

Экономика информационного общества обладает специфическими чертами, определяемыми в значительной степени тем фактором, что большая часть валового внутреннего продукта обеспечивается за счет осуществления деятельности, связанной с переработкой, производством, распределением и потреблением знаний – принципиально нового ресурса, определяющего развитие мировой экономики в целом. Экспертные оценки свидетельствуют, что общая стоимость знаний, накопленных человечеством, составляет сегодня около трех четвертей всего мирового богатства, а сами знания одновременно выступают и в качестве средств производства, и в качестве основного результата деятельности большинства экономических субъектов информационного общества.

В этой связи информационная экономика понимается как экономика, основанная на знаниях, являющихся для нее главным ресурсом динамичного и эффективного развития. Естественно, что и сфера образования как сфера деятельности по получению новых знаний, и производство, представляющее собой процесс создания на основе использования этих знаний материальных благ, выступают в качестве важнейших компонент такой экономики.

В этот период происходят активные изменения в структуре хозяйства. Ведущими элементами экономической структуры становятся принадлежащие сектору научных учреждений университеты, исследовательские центры, академические институты благодаря важной роли источника инноваций и знаний.

Одной из основных проблем, связанных с экономикой, основанной на знаниях, является выбор системы оценки такой экономики, а именно ее основного ресурса – знаний. С одной стороны, знания – это продукт частный, который можно присваивать, а с другой – общественный, принадлежащий всем. Поэтому сложились два подхода к измерению знаний: по затратам на их производство и по рыночной стоимости проданных знаний. Затраты включают расходы на исследования и разработки, на высшее образование, на программное обеспечение. Измерение ценности знаний, исходя из затрат, дает искаженную картину: затраты государства на науку не равноценны стоимости произведенных знаний.

Поэтому экономику знаний характеризуют также и со стороны «выхода» – оценивая вклад по валовой добавленной стоимости отраслей, где в основном и потребляются новые знания, т.е. тех отраслей экономики, которые предъявляют повышенный спрос на знания.

Для исследования новых процессов и явлений экономики, основанной на знаниях, формируется система индикаторов, отражающих уровень развития сектора повышенного спроса на знания:

- развитие высокотехнологичного сектора экономики, его удельный вес в продукции обрабатывающей промышленности; инновационная активность;

- размер инвестиций в сектор знаний (общественный и частный), включая расходы на высшее образование, научные исследования и опытно-конструкторские разработки, а также в разработку программного обеспечения;

- разработка и выпуск информационного и коммуникационного оборудования, программного продукта и услуг;

- рост численности занятых в сфере науки и высоких технологий;

- межстрановые потоки знаний, а также международное сотрудничество в области науки и инноваций;

- усиление кооперации между фирмами, научно-исследовательскими организациями и университетами;

- доля высокотехнологичных отраслей обрабатывающей промышленности и высокотехнологичных услуг.

§ 4. Трансформация отношений собственности, труда, капитала

В условиях информационно-сетевой экономики трансформируются и приобретают новые черты отношения собственности. Глобальная сеть представляет собой своего рода общественное благо. Сетевым трафиком, протоколом Сети WWW может воспользоваться любой пользователь любой страны, который разрабатывает программное обеспечение, приложения Интернет или участвует в размещении информации в социальных сетях.

С этой позиции глобальная сеть Интернет формирует зачатки будущей общественной собственности и является общественным благом с внешними затратами массового подключения пользователей и с внешними выгодами от сетевых положительных эффектов, создаваемых сетевой информационной индустрией.

Изначально Интернет как таковой является глобальным институтом, представляющим общественные блага и реализующим неприбыльные цели. Однако среда Интернет, его функциональные возможности используются не только для предоставления бесплатных государственных услуг, социально значимых услуг и обмена информацией между людьми, но и для ведения бизнеса, для предоставления платных услуг. С учетом последнего система прав собственности расширяется, появляются формы коллективной и частной собственности (платные частные и корпоративные сайты, платные виртуальные магазины, торговые площадки, библиотеки, электронный банковский, страховой бизнес, платные электронные услуги государственных учреждений, платное программное обеспечение и др.). В результате разработки и широкого применения в сети Интернет информационных продуктов и услуг возникает такой вид собственности, как интеллектуальная собственность. Следует отметить особо, что защита прав на интеллектуальную собственность в Интернете является сегодня одной из самых значимых.

Американский экономист, ведущий исследователь и разработчик экономической теории неприбыльных организаций Бартон Вайсброд в 1988 г. в своей работе «Неприбыльная экономика» вывел правило эластичности спроса на общественные блага по доходу, которое можно применить и для Интернета как общественного блага с целью объяснения возрастания в нем наряду с общей частной собственностью индивидуальной частной формы собственности. Для малых значений дохода величина эластичности спроса на общественные блага положительна и достаточно велика; с увеличением дохода индивид определенную часть расходов направляет на приобретение потребительского набора, в котором уже присутствует общественное благо; дальнейшее увеличение дохода способствует «вытеснению» общественного блага из потребительского набора частным благом-заменителем.

Согласно правилу Вайсброда, поначалу Интернет выступает как неприбыльная организация, но постепенно организации расширяют систему прав собственности и формируются определенные секторы для получения прибыли. Государство и монополизированные отрасли занимаются разработкой программного обеспечения и оргтехники, все остальные виды услуг предоставляются малым бизнесом и мелкими негосударственными компаниями. Отдельные предприниматели, авторы, частные фирмы пытаются установить и защитить права собственности на различные виды принадлежащих им информационных ресурсов и услуг. Например,

компания *Microsoft* предъявляет судебные претензии к тем пользователям, кто использует нелицензионное программное обеспечение.

В целом необходимо помнить, что по мере перехода от одной стадии развития общества к другой происходит смена лимитирующего фактора производства, наличие которого жестко ограничено и обладание которым обеспечивает его владельцу хозяйственную власть. В информационной экономике лимитирующим фактором становится информация.

Становление информационного типа экономики предполагает иные способы организации общественных отношений. Определенно заметна тенденция сближения **работника и капитала**, труда со средствами производства как через новую институциональную организацию экономической деятельности, так и, в большей степени, в сфере знаний и умений. Большая роль сферы знаний и умений объясняется спецификой информационного производства, требующего единственного и уникального продукта и которое в большей мере зависит от конкретного рабочего, чем в условиях индустриального производства.

Соответственно, происходят изменения в мотивационной сфере рабочего, определяющие и определяемые «новым трудом». Стирается грань между свободным и рабочим временем, между активностью по необходимости и деятельностью, порождаемой стремлением к самосовершенствованию. Мотивационная система, в 70-е гг. XX в. названная «постматериалистической» («post-materialist»), все чаще обозначается уже как «постэкономическая» («post-economic»), что больше соответствует осознанию растущей частью общества своих интересов в терминах внутреннего интеллектуального развития, а не максимизации присваиваемых благ. Основным мотивом деятельности становится самосовершенствование, а ее непосредственным результатом – характеристики личности. Материальное производство и материальное потребление вообще выходят за рамки человеческих интересов, определяющих основы системы мотивации, тогда как нематериальное производство и потребление, становясь лишь сторонами процесса самосовершенствования личности, не предполагают того противостояния, которым производство и потребление характеризовались на индустриальной стадии.

Смена системы мотиваций во многом может оказаться причиной трансформации многих экономических сфер, и не только труда, но и, в том числе, собственности, стоимости, потребителя.

Развитие информационной экономики определенно приближает к преодолению отчуждения человека от его труда и знаний.

В постиндустриальной экономике происходят существенные перемены, связанные с замещением физического труда знаниями (умственным трудом). Их глубинная суть состоит в том, что в условиях, когда знания вовлекаются в практическую переработку ресурсов, именно знания, умственный труд, а не физический труд начинают выступать в качестве источника стоимости. Трудовая теория стоимости модифицируется. Как следствие, экономика превращается в систему, функционирующую на основе обмена знаниями и их взаимной оценки.

Замещение физического труда знаниями дает ученым-экономистам основание говорить о возможной замене традиционной трудовой деятельности новым типом активности, отличающимся значительными элементами творчества, ставить вопрос об исторической перспективе классического труда. С замещением труда знаниями на первый план в деятельности предприятий, организаций выходит задача аккумуляции интеллектуального капитала, выявления, накопления и распространения информации и опыта, создания предпосылок для распространения и передачи знаний. Сердцевиной развития творческого потенциала работника становится система «управления знаниями» (knowledge management), превращения фирм в самообучающуюся систему, использующую свои предприятия в качестве лаборатории передового опыта и втягивающую в процесс поиска и открытий весь коллектив.

Каждый наемный работник становится собственником «средства производства», а именно своего интеллектуального капитала, опыта и знаний, владеет, использует и управляет ими.

Информационные технологии уничтожают прежние принципы разделения труда и специализации и способствуют возникновению новых владельцев информации. Исчезает взаимозаменяемость работников, так как особенную важность приобретают образование, квалификация, инновационность, опыт и знания индивидов, что и является основным капиталом.

Труд из средства создания «вещей» превращается в воздействие людей друг на друга или на информацию и в обратное воздействие информации на людей. Причем именно интеллектуальный, специализированный и высококвалифицированный труд становится решающим фактором производства в информационной экономике.

В условиях информационной экономики от работника не только требуется высокая квалификация, способность применять ИКТ, анализировать и создавать полезную информацию, но также и способность

учиться, приобретать знания, постоянно повышать квалификацию. Отсюда возникает потребность в непрерывном образовании и повышении квалификации работника в течение всей трудовой жизни. Появляется высококвалифицированная информационная рабочая сила или интеллектуальный капитал, от которого все более зависит экономический рост и прогресс.

Качественно меняется характер труда: снижается доля низкоквалифицированного труда за счет повышения уровня автоматизации производства; растут производительность, интеллектуализация, персонализация труда, усиливается творческое начало, происходит рост занятости в сфере ИКТ-услуг, усиливается творческая мотивация; появляются новые формы занятости (например, телезанятость или дистанционная занятость).

В информационной экономике идет *глобализация рынка труда*. Труд становится глобальным ресурсом, так как благодаря Интернету резко *повышается мобильность рабочей силы и рынок труда переходит национальные границы*. Люди по собственной инициативе могут выйти на любой рынок труда из любой точки мира. В современной экономике получила распространение концепция телекомпьютинга – «удаленной или дистанционной работы», «виртуального офиса», «виртуального рабочего места», когда работник может выполнять свои производственные функции дома. А выполненную работу переслать в компанию через Интернет. Это способствует экономии (например, за счет снижения издержек на транспорт) и обеспечивает устойчивый рост производительности труда персонала.

Сегодня не обязательно выезжать в другой регион или за границу, чтобы работать в какой-нибудь фирме, находящейся от места проживания работника за сотни и тысячи километров. Можно, не выходя из дома, выполнять работу, полученную через Интернет. Представители международной организации, контролирующей процесс распределения адресного пространства Интернет (ICANN), приняли решение о вводе во всемирную Сеть новой доменной зоны «JOBS», в которой будут размещены сайты, связанные с поиском и предложением работы.

Дистанционная работа имеет ряд преимуществ, которые сводятся к наличию гибкого режима работы, возможности привлекать более широкий контингент персонала (сотрудников, живущих в другом городе, регионе, ограниченно трудоспособных и т.д.) и одновременно оптимизировать его, к сокращению финансовых затрат и затрат времени.

Использование дистанционной работы, виртуальной занятости сегодня дает экономию в сотни миллиардов долларов.

§ 5. Глобализация – фундаментальный признак информационной экономики

Наверно, ни один другой термин не появляется в современной экономической литературе столь часто, как «глобализация». С ней связывают как нарастающее единство человеческой цивилизации, так и увеличивающийся разрыв между богатством и бедностью, расширяющиеся горизонты технологического прогресса и разрушительные финансовые кризисы. Обычно глобализация понимается как объективный процесс, мало подверженный влиянию людей, социальных групп и даже целых народов. Глобализация охватывает все сферы современной общественной жизни: экономическую, политическую, социальную, технологическую, культурную, цивилизационную, информационную, экологическую и др.

Впервые в научный оборот термин «глобализация» ввел в 1983 г. американский ученый Т. Левит, обозначивший ее как «феномен слияния рынков отдельных продуктов, производимых крупными многонациональными корпорациями»¹.

Нобелевский лауреат Дж. Стиглиц определил глобализацию как устранение барьеров на пути свободной торговли и более тесную интеграцию национальных экономик. Глобализация в понимании мировых финансовых организаций, Всемирного банка и МВФ, – это стремительная интеграция богатых и бедных стран в плане торговли и инвестиций. В их понимании глобализация означает усиливающееся слияние рынков благодаря трансграничному перемещению товаров, капитала, информации, технологий и людей.

Китайские экономисты Лю Янань², Ян Цяньли³ рассматривают глобализацию как форму модернизации мировой экономики. Глобализация,

¹ Levitt T. The globalozationof Markets // Harvard Businass Review. May – June 1983. – P. 92-102.

² 刘亚南 : 世界多极化趋势与我国周边安全战略, 当代亚太. – 2000. – № 4 (Лю Янань. Тенденция многополярности мира и стратегия безопасности Китая // Экономика в Азиатско-Тихоокеанском регионе. – 2004. – № 4).

³ 杨建立 : 论世界多极化的形成于发展, 黑龙江教学学院学报. – 2004. – № 1 (Ян Цяньли. Анализ формирования многополярности мира и ее развития // Вестник Хэ-лунцзянской академии образования. – 2004. – № 1.

по их мнению, выступает новым этапом интернационализации мировой экономики, являющимся результатом сдвигов в экономике в условиях НТР, благодаря которому все человечество втягивается в новую технологическую эру, связанную с последними достижениями науки и техники.

При наличии многочисленных определений экономической глобализацию связывают со следующими феноменами:

- мировое экономическое сообщество из рыхлой совокупности более или менее взаимосвязанных стран превращается в целостную экономическую систему, где национальные (страновые) социумы оказываются составными элементами единого всемирного экономического организма;

- всемирные экономические отношения все более обретают роль ведущих, тогда как внутривосточные отношения даже очень крупных и весьма могущественных стран, не говоря уже об остальных, вынуждены приспособляться к реалиям глобальной экономики;

- глобализация объективно ведет к размыванию и обесценению регулирующих функций национального государства, которое уже не может, как прежде, защищать национальную экономику от нежелательных внешнеэкономических воздействий.

Глобализация является фундаментальным признаком информационной экономики. На современном этапе эти понятия тесно взаимосвязаны. В данном контексте речь идет о следующих факторах:

- глобализация системы мирохозяйственных связей, мировых сырьевых, товарных и финансово-валютных и фондовых рынков, рынка высококвалифицированной рабочей силы и др.;

- информационно-коммуникационная глобализация, осуществляемая на базе передовых ИКТ и обеспечивающая свободный доступ к мировым информационным, научным и образовательным ресурсам;

- виртуализация обмена информацией и деятельности отдельных граждан, общественных организаций, компаний, правительственных органов большинства государств мира;

- стираются внешние территориальные границы отдельных государств и регионов, которые становятся виртуально проницаемы, а также становятся проницаемы национальные финансовые и налоговые системы;

- формируются различные виртуально-сетевые правительственные (например, электронное правительство) и неправительственные институты, социальные сети, самоорганизующиеся сетевые гражданские и бизнес-сообщества;

- резко возрастает роль информации как главного фактора производства и роль интеллектуальной собственности;

- резко расширяются возможности получения доходов, связанных с инновационным предпринимательством, электронной деятельностью и бизнесом в сети Интернет;

- развиваются электронные, дистанционные формы занятости (электронное рабочее место, электронный офис, электронное предприятие, офшорное программирование);

- возникают электронные формы регулирования экономической и общественной деятельностью, а также электронные формы управления и взаимодействия государства с населением;

- резко усиливается конкурентная борьба между отдельными странами и корпорациями и победа в острой конкурентной борьбе требует постоянных опережающих инноваций с целью поддержки постоянного технологического и информационного лидерства на глобальных рынках.

Рассматривая современную глобализацию, следует различать глобализацию как процесс и глобальный хозяйственный миропорядок как гипотетический результат данного процесса. Вопрос о том, каким будет глобальный хозяйственный миропорядок, в настоящее время остается дискуссионным. Предположительно для него будут характерны следующие признаки:

- сопоставимый уровень общественного благосостояния во всех странах мира;

- идентичные условия ведения хозяйственной деятельности (единая законодательная база, единые банковская и налоговая системы);

- отсутствие барьеров на пути движения факторов производства к местам их обработки и использования, а готовых товаров – к конечному потребителю;

- единый механизм управления экономическими процессами на уровне мирового хозяйства в целом.

Однако современное мировое хозяйство еще очень далеко от подобного состояния. Процесс глобализации сложен и противоречив. У него есть не только сторонники, но и противники. Антиглобализм представляет собой влиятельное общественное политическое движение. Поэтому глобализация – это очевидный процесс с неопределенным результатом.

Как процесс глобализация характеризует развитие мирового хозяйства в целом. В то же время существуют определенные **субъекты**,

которые вовлечены в процесс глобализации и одновременно являются его движущими силами (рис. 25.5).

Обозначения, принятые на рис. 25.5: ВТО – Всемирная торговая организация; МВФ – Международный валютный фонд; ОЭСР – Организация экономического сотрудничества и развития; ТНК – мультинациональные корпорации.

Однако активность участия отдельных субъектов в процессе глобализации различна. Это проявляется как в рамках определенной группы субъектов, так и при сравнении отдельных групп. Так, в группе «фирмы» следуют различать предприятия национального масштаба и МНК. Если первые в основном осуществляют экономические сделки, которые могут выходить или не выходить за рамки отдельной страны (региона), то деятельность МНК зачастую рассматривают как одну из важнейших движущих сил процесса глобализации. Участие домохозяйств в процессе глобализации принципиально не отличается от их роли в международном разделении труда. Они могут потреблять конечные продукты (в том числе произведенные в других странах и регионах) и выступать поставщиками факторов производства (в том числе и в другие страны и регионы).

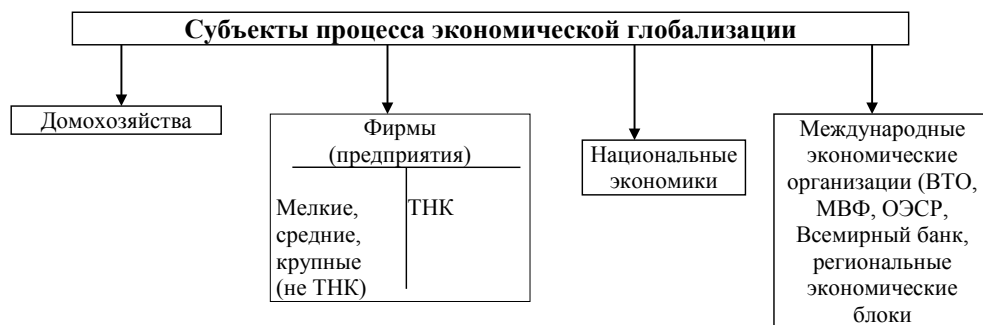


Рис. 25.5. Субъекты процесса глобализации

Большое значение имеют в качестве субъекта глобализации национальные экономики. Фирмы и домохозяйства фактически являются субъектами национальной экономики. Они в значительной мере определяют уровень развития национальной экономики и ее хозяйственный потенциал. В связи с тем, что в рамках национальной экономики осуществляется относительно обособленное управление хозяйственными процессами, фактически в каждой стране государство определяет пра-

вила функционирования фирм и домохозяйств, а также их взаимодействие друг с другом и накладывает на их действия некоторые ограничения (например, взимает налоги).

В условиях всеохватывающей глобализации национальные государства, с одной стороны, во все большей степени, все более разнообразно и жестко конкурируют между собой за новые научные знания, за право контроля и регулирования ресурсов, информационных и финансовых потоков, за долю на мировых рынках, за собственность на интеллектуальный и информационный капитал, за право контролировать и управлять экономическими процессами, что во многом определяет их статусное лидерство и высокую конкурентоспособность на мировых рынках.

В XXI в. следует говорить о возникновении качественно нового вида конкуренции – гиперконкуренции или инновационной *гиперконкуренции*, т.е. управляемом гиперконкурентном развитии глобальных рынков в условиях использования опережающих доминантных инноваций, обуславливающих интеграцию в глобальные структуры и включающих новые передовые методы программируемого, управляемого воздействия на цели, мотивы, интересы, потребности и экономическое поведение людей (партнеров, потенциальных конкурентов, потребителей и др.) с целью получения запрограммированных выгод и эффектов.

С другой стороны, национальные экономики могут быть членами международных экономических организаций. Последние вырабатывают некие целевые установки, которые носят обязательный или рекомендательный характер. В дальнейшем эти установки трансформируются в национальное законодательство, которое распространяется на отечественные фирмы и домохозяйства. Государства не только выполняют требования международных экономических организаций, членами которых являются, но и сами оказывают влияние на политику международных организаций, участвуют в работе руководящих органов, формируют инициативные группы и т.д.

Глобализация является одной из форм диалектики экономических сил и экономических отношений на информационной стадии. С точки зрения этой диалектики глобализация обусловлена следующими причинами. Для предыдущих стадий (аграрная, индустриальная) была характерна полицентричность, которая означала возникновение и развитие отдельных цивилизаций, существовавших относительно обособленно и независимо друг от друга. Экономические силы человека характеризовались тогда тем, что имевшийся в то время запас природных ресурсов, а также состо-

ание научно-технического прогресса делали возможными аккумуляцию ресурсов базового сектора и их перераспределение в пионерный сектор в масштабах отдельной общины, национальной экономики или империи. К началу информационной стадии (вторая половина XX в.) резко обострилась проблема нехватки ресурсов. Научно-технический прогресс позволял и требовал перерабатывать и перераспределять все большее их количество. Тем самым возникла необходимость создания такого механизма хозяйственных взаимоотношений, который обеспечивал бы относительно свободное перемещение ресурсов от места их расположения к месту их переработки. Фактически речь идет о переходе полицентричного к моноцентричному способу развития хозяйственных отношений. В условиях современной глобализации группа наиболее развитых стран является единым центром, определяющим хозяйственную динамику.

Имеет место растущая интернационализация факторов НТП, научные исследования все больше принимают международный (глобальный) характер. Большую роль в международных научных исследованиях играют стратегические альянсы и соглашения о передаче технологий. Цель подобных соглашений заключается в расширении возможностей доступа на международные рынки.

Участники таких соглашений обычно занимают различные рыночные ниши, однако их деятельность базируется на сходных технологиях и научных разработках. Существенная доля вышеупомянутых соглашений приходится на ключевые технологии: информационные технологии, биотехнологии и т.д.

Большинство соглашений по ключевым технологиям заключается между индустриальными странами, отдельные соглашения затрагивают и развивающиеся страны. В результате в развивающиеся страны поставляются те технологии, которые подходят к состоянию их факторов производства. Роль ТНК как формы проявления глобализации состоит в том, что ТНК передают «волны НТП» из одной страны в другую.

Помимо нехватки ресурсов и возрастания масштабов НТП развитие экономических сил, как отмечалось выше, стало характеризоваться стремительным развитием информационных и коммуникационных технологий. Эти технологии, в свою очередь, привели к формированию глобального информационного пространства. Бурное распространение глобализационных и коммуникационных технологий существенно облегчило контакты между людьми, проживающими в различных уголках Земли, в том числе максимально удаленных друг от друга. Именно ком-

муникации во многом создают возможность представителям различных культур лучше понять друг друга и все более ощущать окружающий мир как целостное социальное образование, не имеющее границ. Информационные и коммуникационные технологии чрезвычайно многообразны. Каждый их тип вносит свой уникальный вклад в развитие глобализации. Благодаря появлению и распространению сети Интернет стало возможным не только общение между людьми в глобальном масштабе, но и быстрая передача достаточно больших объемов информации. Однако значение информационных и коммуникационных технологий как признаков глобализации далеко не исчерпывается облегчением процедур глобального общения. В современных условиях их можно рассматривать, как уже отмечалось, одним из важнейших факторов производства. Они оказывают влияние на все отрасли, позволяют повышать производительность труда до уровня, недостижимого иным способом.

Если экономические силы становятся глобальными, то и экономические отношения изменяются в этом же направлении. До конца 1980-х гг. мир был расколот на две противоположные хозяйственные системы: плановую и рыночную, которые боролись за мировое господство. Плановая и рыночная хозяйственные системы явились своеобразным результатом накопления элементов товарности и планомерности, характерных для предшествующих стадий в развитии хозяйственной деятельности. С конца 1980-х гг. начинается новый этап взаимодействия плановых и рыночных механизмов. С одной стороны, бывшие социалистические страны отказались от плановой экономики в ее прежней форме и начали рыночные реформы. С другой стороны, в развитых индустриальных странах элементы планомерности в хозяйственной деятельности играют все большую роль. В последние десятилетия планомерность характерна не только для национальных, но и для наднациональных образований (таких, как управленческие органы региональных блоков). Можно предположить, что на информационной стадии взаимодействие плана и рынка в процессе регулирования хозяйственной деятельности приобретет новое, глобальное, качество и выйдет на мировой уровень.

Проанализированная выше глобализация экономических сил и экономических отношений имеет более конкретные формы проявления.

А. Возрастание активности ТНК: резкое увеличение их числа, открытие филиалов за рубежом, создание трансграничных производственных цепочек, возрастание влияния на экономическую политику отдельных государств.

Последние десятилетия характеризуются быстрым развитием ТНК. Без подобного развития процесс глобализации был бы невозможен, так как ТНК являются движущими силами глобализации и одновременно крупнейшими игроками на глобальных рынках. О значении ТНК говорят следующие факты. В течение 1990-х гг. количество ТНК резко увеличилось (с 37 500 в начале 1990-х гг. до 61 600 к началу 2000-х гг.). ТНК осуществляют более $\frac{1}{3}$ международных торговых операций. Только лишь зарубежные дочерние структуры ТНК производят более 0,1 мирового ВВП. Активность ТНК затрагивает производство, международную торговлю, международные финансовые трансакции. В сфере международной торговли были созданы разветвленные сети сбытовых рынков. Идет постоянный поиск относительно дешевых способов изготовления товаров. В финансовой сфере деятельность ТНК означает не только непосредственное оказание финансовых услуг (предоставление кредитов предприятиям, страхование, пенсионное обеспечение) внутри страны и за рубежом, но и поддержку международных торговых операций (международные торговые кредиты), прямых инвестиций и других видов трансграничной деятельности. В результате функционирования ТНК обостряется международная конкуренция. ТНК влияют на политику государств, региональных экономических и торговых блоков, международных экономических организаций. Государства стремятся предоставить ТНК наилучшие условия для вложения их капитала с целью привлечения современных технологий, создания высококвалифицированных рабочих мест и т.д.

Поведение ТНК в мировом масштабе во многом повторяет поведение частных фирм внутри национального государства. Сегодня именно ТНК являются носителями глобальных рыночных отношений. Эти глобальные рыночные отношения не уравновешены планом. Ведь ТНК могут перемещаться по всему миру, и национальные государства заискивают перед ТНК, привлекая их на территорию страны. Усиление рыночного начала в лице ТНК на глобальном уровне приводит, естественно, и к обострению противоречий рынка в мировом масштабе. В частности, глобальный кризис 2007-2009 гг. некоторые экономисты связывают именно с бесконтрольной деятельностью ТНК. По этой причине, в противовес рыночной деятельности ТНК на мировом уровне, начинают формироваться плановые институты регулирования на региональном, а также на мировом уровне.

В. Стремительный рост объемов международных торговых операций, унификация принципов участия отдельных стран в международной конкуренции.

С начала 1970-х гг. объемы экспортно-импортных операций растут очень быстро. Это характерно для мира в целом и для отдельных развитых и развивающихся стран. Тем самым национальные экономики становятся более открытыми, взаимодействие между ними усиливается. Важным этапом в развитии международной торговли является Уругвайский раунд ГАТТ*, который начался в 1986 г. в Пунто дель Эсте (Уругвай) и продолжался до 1994 г. В ходе Уругвайского раунда ГАТТ были достигнуты соглашения о существенном снижении таможенных пошлин. Динамика внешнеторговых операций сопровождается широким распространением внутриотраслевой торговли. Внутриотраслевая торговля означает, что отдельная страна может одновременно экспортировать и импортировать один и тот же вид продуктов. Данный феномен не может объяснить ни одна традиционная теория международной торговли. Фактически речь идет не о специализации отдельных стран на производстве определенных товаров, а об обеспечении максимально широкого выбора для потребителей. Первоначально во внутриотраслевой международной торговле участвовали преимущественно развитые страны. В настоящее время развивающиеся страны также втягиваются в этот процесс. Особенность внутриотраслевой торговли заключается в том, что данный феномен опровергает основные положения классических концепций международной торговли (теория абсолютных преимуществ, теория сравнительных преимуществ, теорема Хекшера–Олина), на основании которых сложились традиционные представления о природе международного разделения труда и специализации отдельных стран в мировом производстве.

С. Стремительный рост объемов международных прямых инвестиций, значительное увеличение числа предприятий с высокой долей иностранного капитала, а также иностранных представительств во всем мире.

Международные прямые инвестиции представляют собой категорию инвестиций, которая предполагает наличие у инвестора длительного интереса в другой стране. Подобный интерес предполагает долгосрочный характер отношения инвестора к инвестиционному объекту и высокую степень влияния на менеджмент предприятия за пределами страны происхождения инвестора. Международные прямые инвестиции (МПИ) осуществляются преимущественно ТНК.

* ГАТТ – Генеральное соглашение по тарифам и торговле (General Agreement on Tariffs and Trade, GATT).

В отличие от международной торговли здесь наблюдается некоторая волнообразность развития. Эта волнообразность объясняется высокой чувствительностью крупных корпораций к колебаниям мировой экономической конъюнктуры. Более 90% МПИ осуществляются фирмами из развитых стран Западной Европы, а также США и Японии. С другой стороны, эти же страны одновременно являются наиболее привлекательными для иностранных инвестиций. Данный факт объясняется тем, что большинство ТНК расположено именно в развитых индустриальных странах. Привлекательность развитых индустриальных стран для прямых инвестиционных вложений определяется такими факторами, как высокая покупательная способность населения, развитая инфраструктура, а также относительно стабильные экономическая и финансовая ситуации. Наряду с традиционными регионами в последние годы МПИ все больше направляются и в развивающиеся страны. Особо следует отметить рост МПИ в страны Латинской Америки и Юго-Восточной Азии. Характерен в этом смысле тот факт, что большие объемы прямых иностранных инвестиций в 1980-1990-е гг. были направлены в Китай, который в настоящее время по объему привлекаемых МПИ занимает второе место в мире (после США).

Страны СНГ до начала 1990-х гг. фактически не рассматривались как потенциальные объекты для осуществления МПИ. Однако в последние годы интерес к этим странам со стороны иностранных инвесторов существенно возрос, хотя в мировой географической структуре эти страны занимают довольно скромное место.

Д. Открытие рынков развивающихся стран: отказ от элементов протекционизма и импортозамещения, создание благоприятных условий для вложения в экономику этих стран прямых иностранных инвестиций.

До конца 1980-х гг. многие развивающиеся страны проводили политику импортозамещения, которая означала изоляцию от мирового рынка. Основная причина подобной политики связана с кризисом внешней задолженности. Однако результаты подобной политики были признаны неудовлетворительными. Это позволило обозначить 1980-е гг. как «потерянное десятилетие» для многих развивающихся стран. В начале 1990-х гг. многие развивающиеся страны, в первую очередь страны Латинской Америки, открыли свои рынки. Участие в международной торговле создало новые стимулы для повышения конкурентоспособности национальной экономики. В то же время дискуссионным остается

вопрос: привело открытие рынков развивающихся стран к гомогенности или, наоборот, к полярности в современном мире?

Е. Стремительный рост объемов международных финансовых транзакций, изменение характера распределения финансовых ресурсов и совершенствование системы управления рисками.

С начала 1970-х гг. период бурного развития затронул все элементы финансовых рынков: кредитный рынок, валютный рынок, рынок залоговых обязательств, рынок акций. Своеобразным отправным пунктом международной финансовой либерализации явился крах Бреттон-Вудской системы фиксированных валютных курсов. Переход к плавающим валютным курсам и ликвидация барьеров на пути международного движения капиталов создали предпосылки для неуправляемого мирового распределения капиталов. Активными участниками финансовой глобализации являются МВФ, Всемирный банк и другие международные организации. Темпы роста объемов международного движения капиталов (особенно это относится к международным залоговым обязательствам) существенно превосходят аналогичные показатели по мировой торговле и МПИ.

Иначе говоря, финансовая глобализация стала опережать глобализацию реального сектора экономики. Есть точка зрения, согласно которой опережающее развитие финансовой глобализации в сочетании с тем, что финансовая глобализация развивалась в бесконтрольной рыночной форме, также явилось причиной глобального кризиса 2007-2009 гг.

Глобализация ведет к «взаимопереплетению» национальных экономик отдельных стран и регионов. Однако она не устраняет различия в уровне экономического развития отдельных стран. Сохраняются существенная технологическая дифференциация (уровень развития пионерного сектора) и неравномерность распределения доходов. И, соответственно, роль отдельных стран и регионов в процессе глобализации неодинакова. Что касается Евразийского региона, то на его территории расположены страны, которые можно считать крупными глобальными игроками. Прежде всего, речь идет о национальных экономиках Японии и Китая. В первом случае национальная экономика, создавшая существенный технологический задел в 1950-1960-е гг., в условиях глобализации является одним из крупнейших экспортеров (в силу высокого качества продукции) и импортеров (в силу емкости национального рынка). Крупнейшие японские ТНК разворачивают свою деятельность по всему миру. Во втором случае экономика получила сильные импульсы для раз-

вития непосредственно в условиях глобализации. В данном контексте следует отметить продвижение сравнительно дешевых товаров на мировой рынок и привлечение масштабных прямых иностранных инвестиций в связи с наличием дешевой, но хорошо обучаемой рабочей силы. Кроме того, обращают на себя внимание экономики некоторых новых индустриальных стран (Южная Корея, Сингапур), которые стали активными участниками глобальных процессов. В последние годы очевидный прогресс демонстрирует и экономика Индии, которую также уже сегодня можно считать крупным глобальным игроком.

ГЛАВА 26. ПРОЦЕСС ВОСПРОИЗВОДСТВА В ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ ЕВРАЗИЙСКОГО ТИПА

§ 1. Модификация фаз воспроизводства в информационной экономике

Производство. Процесс производства мы рассматривали уже неоднократно. В эпоху до разделения труда процесс производства показал себя в наиболее простом и одновременно общем виде. В эпоху разделения труда мы изучали его особенные формы – рыночную и плановую – на индустриальной стадии. Теперь мы снова начинаем разговор о производстве, но уже применительно к информационной стадии эпохи разделения труда. Исходя из этого, нам нет необходимости исследовать процесс производства с нуля, нам нужно лишь увидеть те изменения, которые происходят в производстве на информационной стадии.

Как выяснилось ранее, продукт бывает производимым и производящим. Производимый продукт – это результат производства, а производящий – факторы производства. Информация – это продукт. Следовательно, она выступает как продукт производимый и производящий. Иначе говоря, информация может быть как результатом процесса производства, так и фактором производства.

Рассмотрим сначала информацию как результат процесса производства. На индустриальной стадии результатом производства являлись предметы потребления, средства производства и рабочая сила. Можно ли говорить о том, что на информационной стадии наряду с указанными группами продуктов появляется новый продукт – информация? Нет, нельзя. Производимая организованная информация выступает либо

предметом потребления, либо средством производства, либо воплощается в рабочей силе особой квалификации.

Однако это не означает, что информационные продукты ничем не отличаются от индустриальных. В предыдущей главе мы уже изучали информацию как новую форму продукта. Прежде всего, надо понимать, что информационные продукты делятся на материальные носители и собственно информацию.

С этой точки зрения информация как производимый продукт обладает следующими свойствами:

- комплементарности, совместимости, стандартности;
- наличия сетевых внешних эффектов;
- общественного блага;
- внепространственного существования.

Комплементарность. Означает, что информационные продукты должны производиться совместно с другими продуктами (компьютер – монитор). Следовательно, такие продукты должны быть совместимы технически, а это значит, что при их производстве должны выдерживаться единые стандарты.

Наличие сетевых внешних эффектов. Эта особенность информационных продуктов связана с тем, что чем больше сеть, в которой циркулирует информация, тем она полезнее для потребителя. Следовательно, в отличие от индустриальных благ, чем больше объем производства информационного продукта, тем больше выгода для каждого потребителя. Например, чем выше доля населения, подключенного к сети Интернет, тем больше выгода для каждого пользователя.

Свойство общественного блага. Информации присущи такие особенности общественных благ, как неисключаемость и несоперничество в потреблении. Отсюда, при оценке информационных продуктов, акцент смещается в сторону объема.

Внепространственное существование. Информация может находиться одновременно в разных частях пространства, и в каждой части возможно ее одновременное использование. Отсюда вытекает перемещение производственной деятельности на глобальный уровень.

Теперь посмотрим на информацию как на фактор производства. Мы выделили ранее такие факторы производства, как рабочая сила (личный фактор) и средства производства (вещественные факторы). Следует ли выделять информацию в качестве третьего фактора? Если информация как производимый продукт не выходит за рамки рабочей

силы, средств производства и предметов потребления, то почему вдруг информация как производящий продукт будет каким-то дополнительным третьим фактором производства? Для ее выделения в качестве особого фактора производства нет никаких оснований. Но это не означает, что в свойствах и структуре рабочей силы и средств производства не появляется ничего принципиально нового.

Начнем с рабочей силы. В предыдущей главе были рассмотрены такие новые качества рабочей силы, как изменения в сфере мотивации, сдвиг в сторону квалифицированного, творческого, умственного труда, повышение трудовой мобильности и дистанционная занятость, появление интеллектуального капитала. Отсюда, если на индустриальной стадии она была подвижным фактором производства, то на информационной стадии рабочая сила превращается в жесткий фактор. Рабочая сила превращается в жесткий фактор производства не с точки зрения возможностей пространственного перемещения. Рабочая сила становится жестким фактором производства с точки зрения своих требований. Это означает, что современный работник предъявляет высокие требования к стабильности рабочего места, содержательности и условиям труда. Его уже не так просто уволить, как в начале XX в. Да и собственнику средств производств увольнение не выгодно, ибо работник является носителем уникальной информации о той работе, которую он выполняет. Заменить его другими работниками сложно и дорого.

В этих условиях меняется характер эксплуатации наемного работника. С одной стороны, если информация становится средством производства, а квалифицированный наемный работник располагает какой-то частью информации (т.е. средств производства), то он может частично диктовать собственнику предприятия условия своего труда и претендовать на определенную часть прибавочной стоимости. Рассматривая дело с этой стороны, мы видим, что постепенно происходит стирание грани между эксплуататорами и эксплуатируемыми. Тем самым информационная стадия готовит почву для будущего бесклассового общества.

Но есть вторая сторона проблемы эксплуатации. Компания информационного типа – это виртуальная компания, которая занимается ограниченным кругом основных функций типа разработки продукта и связей с клиентами. Все остальные функции выполняют экономические субъекты, связанные с этой компанией посредством сети. В этих условиях участники производственного процесса, не входящие в узкий круг специалистов рассматриваемой виртуальной компании, могут в любой

момент остаться без работы, ибо будут выключены из сетевых взаимодействий. Компания не отвечает ни за их социальную поддержку, ни за обеспечение им необходимой заработной платы, ни за что-либо другое. Таким образом, угроза быть в любой момент выключенным из сети является новым мощным инструментом эксплуатации. Сетевая эксплуатация особенно хорошо обнаруживает себя, когда сеть выходит за национальные рамки, где не действуют общие национальные социальные нормы. Например, американской виртуальной компании очень выгодно пользоваться сетевыми услугами индийского программиста. Можно заказать ему конкретную работу, и затем выключить из сети.

Второй фактор производства, средства производства, тоже меняет свой характер. Мы находимся, как отмечалось, на переходном этапе к информационной экономике. В этих условиях средства производства носят еще в значительной мере индустриальный характер. Даже новейшие, высокие технологии не революционизировали производственный процесс, и способ обработки предметов труда пока еще носит индустриальный характер. Однако раньше работали отдельные индустриальные производства. Теперь они связаны в единую систему сетью. В центре этой сети располагается так называемая информационная платформа, которая и организует потоки информации между бывшими изолированными индустриальными производствами.

В этих условиях становятся возможными более эффективное использование имеющихся средств производства, более быстрая их перестройка в соответствии с надобностями потребителей. На этом этапе информация становится средством производства потому, что обеспечивает более высокую производительность и качество выпускаемой продукции. То же самое предприятие индустриального типа, обладающее теми же самыми средствами производства, не сможет обеспечить такую высокую производительность и качество по сравнению с предприятиями, соединенными в сеть.

Можно ли гипотетически изобразить вторую, завершающую, фазу производства информационного типа? Гипотетически можно. Представим себе производственную систему, состоящую из трех элементов.

Первый элемент – молекулярный (атомарный) робот. Этот робот перестраивает вещество на уровне молекул (элементарных частиц). Такого рода перестройка вещества практически избавляет человечество от ограниченности природных ресурсов.

Второй элемент – принтер. Этот принтер из вещества, поставляемого молекулярным роботом, производит объемную «распечатку» любых изделий.

Третий и самый важный элемент – компьютер, который управляет работой как робота, так и принтера. Все компьютеры объединены в сеть, и нетократия определяет режимы ее работы.

И робот, и принтер являются воплощением систем высоких технологий постиндустриального типа. Однако центральным звеном, которое связывает два названных элемента друг с другом и со всей остальной производственной системой, является компьютер. Вот почему постиндустриальная стадия по сути своей является именно информационной.

Следует отметить, что инновационность является непрямым требованием фазы производства на информационной стадии развития. Наличие информационной и экономической глобализации обостряют конкуренцию между производителями, что требует непрерывного совершенствования и обновления продукта, жизненный цикл которого постоянно сокращается; растет наукоемкость производимых продуктов и услуг; повышаются требования к научному потенциалу производства, к объему средств, необходимому для НИОКР, растут инновационные риски.

Информационная глобализация фактически привела к преодолению функционирования воспроизводственных систем в национально-локализованных формах, к расширению границ протекания воспроизводственных процессов, усилению интеграции стран.

Ранее мы выяснили, что процесс производства имеет две стороны: а) собственно производство как взаимодействие производящего и производимого продуктов; б) потребление в производстве как взаимоотношения потребляющего и потребляемого продуктов.

Специфику одной стороны производства на информационной стадии мы рассмотрели. Теперь подойдем к производству с другой стороны. Теперь продукт, который был производимым, становится потребляющим, а производящий продукт, или фактор производства, – продукт потребляемый. Иначе говоря, нам надо выяснить, какую специфику вносит информация в расходование ресурсов для производства.

Здесь опять приходится делить анализ: а) на исследование издержек при производстве самих информационных продуктов; б) исследование издержек обычных продуктов с использованием информационных продуктов.

Издержки при производстве информационных продуктов.

1. Изменяется структура издержек производства. Информация обладает свойствами копируемости. Поэтому основная часть издержек падает на период первоначального производства информационного продукта. Издержки же дальнейшего копирования оказываются ничтожно маленькими.

2. При производстве информационных продуктов гораздо сильнее выражена экономия от масштаба. Информационные продукты обладают возрастающей доходностью, так как по мере роста спроса на информационную продукцию ее цена снижается. Эту закономерность вывел американский экономист Дж. Гильдер. Однако, согласно исследованию американского экономиста Д. Мошеллы, в силу неоднократности информационных продуктов каждый из них имеет специфику средних издержек и различный эффект масштаба (рис. 26.1). Производство программного обеспечения (ПО), например, характеризуется максимальным положительным эффектом масштаба: собственная стоимость разработки ПО может быть высока, а издержки производства каждой следующей единицы продукции невелики – это стоимость CD, дискеты; а в случае распространения по Сети эти издержки вообще стремятся к нулю.

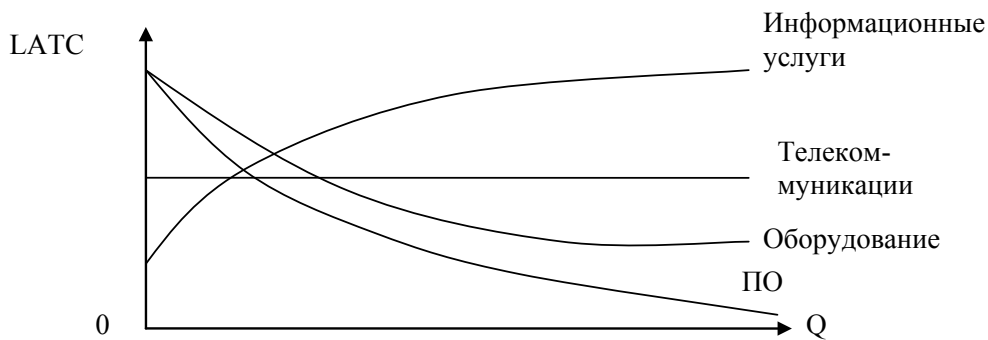


Рис. 26.1. Взаимосвязь средних издержек производства и объема различных информационных продуктов:

LATC – средние издержки в длительном интервале времени;
Q – выпуск продукции

Значителен положительный эффект масштаба и у оборудования (аппаратного обеспечения, или «железа»). Себестоимость разработки и выпуска первого абзаца здесь не менее высока, а может быть и выше,

чем при разработке ПО. Однако в условиях массового производства предельные издержки и, соответственно, средние издержки резко снижаются, но в некоторой точке падение замедляется, прекращается и даже начинается некоторый обратный подъем.

Информационные услуги (консалтинг, программирование под заказ, интеллектуальное программирование и др.) имеют небольшую начальную стоимость, но предельные издержки и общая себестоимость возрастают по мере расширения и усложнения проекта.

График телекоммуникационных услуг имеет линейный характер, поскольку обычно подключение к сети нового пользователя почти не сказывается на расходах по поддержанию этой сети, а средняя себестоимость практически равна предельным издержкам, т.е. на графике (см. рис. 26.1) это выглядит как прямая линия.

3. При производстве информационных продуктов, как упоминалось, очень быстро растет производительность. Но рост производительности – процесс двоякий. С одной стороны, при фиксированных затратах может возрасти результат. С другой стороны, при фиксированном результате могут сокращаться затраты. Рассматриваемый со стороны затрат закон Мура фиксирует падение цен на компьютерные чипы в 2 раза каждые 18 месяцев. Дж. Гильдер считает, что в ближайшей перспективе снижение цен на телекоммуникации будет происходить каждые 12 месяцев в 3 раза.

4. Эффект ловушки. Вытекает из уже рассматривавшейся особенности информационных продуктов: комплементарности, совместимости, стандартности. Например, компании, обладающие крупными базами данных, оказываются «попавшими в ловушку» операционных систем и компьютеров.

Иначе говоря, происходит перемещение издержек из одной отрасли в другую, связанное с их технической взаимозависимостью.

Издержки при производстве обычных продуктов.

1. Организация информационных сетей внутри фирм и между фирмами делает контакты все более прозрачными и дешевыми. Удешевление контактов само по себе снижает затраты на производство продукции. Но это имеет и еще два следствия.

Во-первых, у традиционных фирм появляется возможность сократить запасы.

Во-вторых, сети способствуют стандартизации, а стандартизация снижает эксплуатационные расходы.

2. Информация как продукт не подлежит физическому износу, но зато подвержена быстрому моральному старению.

3. Информационные продукты пока не привели к созданию радикально новых конечных продуктов или технологий в индустриальной сфере экономики. Влияние информационных продуктов в традиционных отраслях касается, прежде всего, управления, маркетинга, логистики и т.д. Поэтому некоторые экономисты скептически оценивают влияние информационных продуктов на производительность, а значит, и на издержки в индустриальной и аграрной сферах. Другие все же полагают, что информационные технологии снижают издержки в традиционных отраслях.

Как уже отмечалось, фаза производства как специфическая фаза процесса воспроизводства решает две основные задачи: первая – подстраиваться под потребление. То есть изменяться так, чтобы производимая продукция по качеству и количеству максимально удовлетворяла потребностям людей. Вторая задача – изменять потребности так, чтобы имеющиеся факторы производства использовались максимально рационально.

Описанные выше изменения в производственном процессе вносят дополнительные черты в решение этой двойной задачи.

Что касается решения первой задачи – подстройки производства под потребительские запросы, то информационная экономика демонстрирует гораздо большие способности в этом направлении. На запросы потребителей реагируют уже не предприятия, а сеть, главенствующая над отдельными предприятиями. Отдельный потребитель имеет возможность сформулировать свои запросы напрямую через сетевую организацию, минуя традиционные громоздкие механизмы рынка или плана. Сеть, в свою очередь, для выпуска необходимого потребителю продукта может оперативно включить в свой состав недостающие факторы производства и выключить из сети факторы, не требующиеся для данного продукта. Тем самым происходит постоянная гибкая перестройка при минимуме затрат. Относительно обратного влияния производства на потребление, сетевые структуры дают производителям новые возможности манипулирования сознанием людей и навязывания им выгодных производителю продуктов.

Информационные потоки отражают реальное движение материальных и денежных ресурсов на микро, мезо-, макро- и мегауровнях. Использование информации повышает организованность, упорядочен-

ность экономической системы и уменьшает энтропию (неопределенность), сокращает время производства и время обращения.

Распределение и обмен. Основная модификация процесса распределения связана с тем, что на авансцене экономической жизни постепенно появляется новый правящий класс – нетократия (сетекратия). По мере своего оформления и укрепления сетекратия будет захватывать все большую долю прибавочного продукта, оттесняя на задний план традиционные элиты индустриального общества – буржуазию и бюрократию.

В фазе распределения результатов воспроизводственного процесса все большую роль начинает играть интеллектуальная рента (право собственника на получение дохода от монополии на интеллектуальную собственность) и информационная рента (право собственника на получение дохода от монопольного владения информацией).

Проблема, на которую мы обратим внимание, – это неравенство доходов. В информационной экономике оно продолжит существовать. Как известно, бедность трансформирует принципы поведения домашних хозяйств на рынке. Это проявляется в следующем (табл. 26.1).

Сказанное требует уточнения понятия «бедность». Под этим термином понимается крайняя недостаточность имеющихся у человека или домашнего хозяйства благ и денежных средств для качественного удовлетворения потребностей, которые формируются под воздействием информационной экономики. В этой связи выделяют порог бедности, т.е. нормативно установленный уровень денежных доходов индивидуума или домашнего хозяйства за определенный период времени, который обеспечивает физический прожиточный минимум.

В информационной экономике появляется новая разновидность бедности – *информационная бедность*, официальное определение которой было дано в 1997 г. в Программе развития ООН как резкое неравенство в возможности получения информационно-коммуникационных услуг между различными социальными группами и различными странами, имеющее своим следствием усиление экономического, социального и культурного неравенства. Более подробно об этом будет сказано в следующем параграфе.

Одной из задач информационной экономики является снижение уровня бедности, и информационной бедности в том числе. Очевидно, что только рыночными методами эту задачу не решить, следовательно, одной из задач государственного регулирования является сглаживание уровней доходов домашних хозяйств с использованием плановых инструментов.

Поведение «обычных» и «бедных» домашних хозяйств

Поведенческие функции	«Обычные» домашние хозяйства	«Бедные» домашние хозяйства
Являются собственниками факторов производства	Владеют основными факторами производства	Владеют преимущественно только одним фактором «труд»
Обеспечивают производство и воспроизводство человеческого капитала	В полном объеме выполняют данную функцию, увеличения качества человеческого капитала	В основном, способы обеспечивать только количественное увеличение человеческого капитала
Самостоятельно принимают решения	В полном объеме выполняют на рынке функции продавцов и покупателей	Выполнение данной функции ограничено. В потребительской корзине значительна доля товаров и услуг, поступающих за счет социального обеспечения
Являются потребителями товаров и услуг	В полном объеме выполняют данную функцию, оказывая стимулирующее воздействие на развитие производства и сферы услуг	В потребительской корзине велика доля благ, производимых для собственного потребления
Стремятся максимизировать полезность своего поведения	В полном объеме выполняют данную функцию	Данная функция выполняется не полностью, так как имеется значительная ограниченность в экономических ресурсах

Что касается форм **обмена**, то она тоже приобретает ряд новых черт.

– В информационной экономике происходит трансформация традиционного механизма функционирования рынка. Поскольку предельные издержки на производство дополнительной единицы информационной продукции малы, постольку снижается цена, что ведет к модификации действия спроса и предложения. Так, повышение спроса не приводит к росту цен. Подключение к Интернету все большего числа пользователей не ведет к повышению тарифов за трафик, поскольку предельные издержки на подключение дополнительного пользователя очень малы.

– Взаимодействие производителей и потребителей значительно упрощается, в том смысле, что не нужна громоздкая традиционная сфера торговли. Посредством Интернета они взаимодействуют напрямую.

– Прямые закупки через Интернет снижают влияние посредников и поставщиков, соответственно, падает доля посреднических расходов.

– Усиливается влияние непосредственных потребителей, производители напрямую могут учитывать интересы и предпочтения потребителей.

– Расширяется способность покупателей влиять на цены и качество продуктов (услуг).

– Расширяются пространственно-географические границы рынка, усиливается открытость национальных рынков, увеличивается емкость рынка, растет количество реализованных товаров и услуг.

– Повышается конкуренция между производителями (поставщиками), увеличивается число конкурентов. Новые информационные продукты и услуги могут быть предложены покупателям, минуя заградительные монополистические барьеры, напрямую в сети Интернет. Однако острая конкуренция, вызванная коротким жизненным циклом информационных продуктов, приводит к формированию монополистически-конкурентной структуры информационной экономики.

Появляется рынок информации, на котором специфичен и сам процесс купли-продажи информации. Заплатив за информацию, ее нельзя получить в личное пользование, так же, как нельзя и вернуть ее продавцу, получив назад свои деньги. При этом владелец информации (продавец) может ее продавать многократно (если это не противоречит действующим законам). Если традиционные рынки благ индустриального периода формируются под воздействием спроса, то на рынке информационно-коммуникационных технологий очень часто спрос формируется предложением (например, производители сотовых телефонов предложили потребителю продукт, о котором он ранее и не знал).

Потребление. Фаза потребления также претерпевает в информационной экономике существенные изменения. Производительное потребление (отношение потребляющего и потребляемого продуктов в сфере производства) мы уже рассмотрели в фазе производства. Здесь же рассмотрению подлежит только личное потребление (отношение потребляющего и потребляемого продуктов в сфере личного потребления). Соответственно, потребляющим продуктом является работник, и потребляемым продуктом – предметы его личного потребления.

Чем отличается потребление людей на индустриальной стадии от потребления на информационной? На индустриальной стадии личное потребление носило «бедный» характер. Люди потребляли ограниченный набор стандартизированных предметов. Главное требование к качеству продуктов – добротность и долговечность. Главное требование к количеству – дешевизна. Если обувь, к примеру, дешевая, добротная и долговечная, то она удовлетворяет требованиям человека на индустриальной стадии.

Индустриальная стадия выполнила свою задачу – избавила людей от бедности, насытив их жизнь дешевыми, но стандартными продуктами. Информационная стадия на основе этого первоначального индустриального удовлетворения потребностей открыла перед потребителями новые горизонты*.

Теперь потребителю нужны не просто дешевые, добротные и долговечные продукты. Потребителю нужны продукты разнообразные, модные и выражающие его индивидуальность. Если продолжить пример с обувью, то нужна не просто пара ботинок, а нужен целый набор обуви для разных случаев. Эта обувь должна отвечать моде этого сезона. Поэтому она должна быть модной, качественной, но недолговечной. Все равно через год надо заменять. Кроме того, обувь должна отражать индивидуальные особенности данного человека. За модность и индивидуальность потребитель готов заплатить дороже.

Удовлетворение круга первоочередных потребностей (типа обуви) ведет к тому, что человек информационной стадии переходит к удовлетворению не только первоочередных, но и духовных потребностей: путешествия, произведения искусства, коллекционирование, особые виды деятельности и т.п. В этой ситуации спрос начинает хаотически и непредсказуемо перемещаться от одной группы товаров к другой. Предвидеть такие изменения крайне сложно.

Реагируя на это, фирмы начинают бесконечно дифференцировать свою продукцию и посредством рекламы переключать повышенный спрос именно на свою группу продуктов. Это резко увеличивает поток информации от производителя к потребителю, и потребителю становится все труднее ориентироваться в этом потоке. В этом отношении взаимодействие производителя и потребителя усложняется.

* Переход потребления на качественно новый уровень не отменяет социального неравенства на этом качественно ином уровне.

Защитной реакцией потребителя является ориентация на известные «бренды». По сути, бренд является информационным продуктом, и чем больше потребителей реагирует на бренд, тем по более высокой цене может реализовывать свой продукт фирма – обладатель бренда. Однако система брендов рождает для потребителя эффект ловушки. В рамках одного бренда товары могут быть жестко взаимозаменяемыми.

Еще одной формой адаптации потребителя к возрастающему потоку информации является система прямых заказов фирмам-изготовителям. Сетевые формы отношений производителя и потребителя создают для этого необходимые условия. Потребитель может диктовать свои условия непосредственно в коротком промежутке времени.

Географические рамки поведения потребителя, как отмечалось, также раздвигаются. Сеть позволяет удовлетворять потребности в глобальном пространстве.

Что касается самой информации, то наблюдается высокий уровень информационных потребностей всех членов общества и фактическое их удовлетворение для основной массы населения. Кроме того, уже отмечалось, что информация – общественное благо. Это обусловлено наличием у информации таких свойств, как неисключаемость и несоперничество в потреблении. Для анализа фазы потребления важным является тот факт, что сегодня множество хозяйственных субъектов могут обладать одинаковой информацией, что не снижает ее ценности как для отдельного пользователя, так и для их совокупности.

Процесс потребления – это отношение потребляющего и потребляемого продуктов. Однако внутри процесса потребления существует отношение производящего и производимого продукта. Иначе говоря, продукты потребления производят работники, являются средствами производства работников. Потребление информационных продуктов рождает нового «сетевого» человека.

§ 2. Информационное неравенство в евразийском экономическом пространстве и его социально-экономические последствия

Евразийское экономическое пространство неоднородно, следствием чего является различный уровень развития информатизации: одни занимают лидирующие позиции по внедрению ИКТ, другие – очень сильно отстают. Различия в уровнях социально-экономического развития ев-

разийских государств дополняются так называемым информационным неравенством или цифровым разрывом (*digital divide*) между странами.

Информационное неравенство – это неравенство в доступе граждан к информационно-коммуникационным технологиям (ИКТ), имеющее своим следствием усиление экономического, социального, культурного неравенства и влияющее на устойчивость экономического развития и темпы экономического роста. Впервые понятие информационного неравенства (цифрового разрыва) было рассмотрено на саммите стран «большой восьмерки» в 2000 г. на Окинаве, где была принята «Хартия глобального информационного общества», объявившая основным принципом доступность информационных технологий для всех граждан мира.

Евразийское социально-экономическое пространство традиционно характеризуется большой неоднородностью и неравномерностью развития, что оказывает огромное влияние на развитие евразийского рынка, степень интеграции (дезинтеграции) национальных экономик, стратегию и тактику социально-экономической политики, институциональные преобразования в этих странах и др. Так, по данным Всемирного банка, по номинальному размеру ВВП, выраженному в долларах США в текущих ценах, в 2013 г. максимальный ВВП среди евразийских государств был у Китая – 9 240 270 млрд долл., минимальный – у Кыргызстана – 7 226 млрд долл., т.е. разрыв между странами по ВВП составил почти 1 300 раз! Между евразийскими странами в 2014 г. существовал большой разрыв и в ВВП на душу населения: максимальный – 37 492,31 долл. – в Японии, минимальный – 480,63 долл. – в Таджикистане, т.е. разрыв составил 78 раз. По данным Всемирного экономического форума, составленного для 144 стран, индекс глобальной конкурентоспособности евразийских государств (The Global Competitiveness Index (GCI) 2014-2015) также имеет большой разброс: Сингапур – 2-е место (индекс 5,6); Япония – 6-е место (индекс 5,5), Гонконг – 7-е место (индекс 5,5), Южная Корея – 26-е (индекс 5,0), Кыргызстан – 109-е место (индекс 3,7).

Дифференциация в уровнях социально-экономического развития между евразийскими странами создает неодинаковые возможности доступа граждан к ИКТ и их использованию. Евразийское информационное пространство также неоднородно: страны-лидеры значительно опережают по уровню информатизации другие страны. Информатизация, растущая в евразийских странах, ведет к формированию специфическо-

го *евразийского информационного пространства*, которое теснейшим образом связано с глобальным информационным пространством через сеть Интернет.

Информационное неравенство, отражая, прежде всего, наличие социально-экономического неравенства, становится одним из факторов деления людей на богатых и бедных. Существует огромное цифровое неравенство между развитыми и развивающимися странами, между Востоком и Западом. Так, например, прибыль мирового ИКТ-рынка распределяется очень неравномерно: 1/3 – на Европу, более 1/3 – на Америку и Японию, на оставшиеся страны мира приходится 24,1%. На цифровое неравенство влияют также демографические факторы (возраст, пол, тип поселения и др.), социокультурные факторы (традиции, менталитет населения, политическая стабильность, уровень образованности и культуры населения и другие) и психологические факторы (например, степень уверенности в использовании новых технологий).

В 1997 г. в Программе развития ООН было сформулировано определение новой разновидности бедности – *«информационная бедность»*, под которой понимается резкое неравенство в возможности получения информационно-коммуникационных услуг между различными социальными группами и различными странами. Понятие «информационная бедность» включает в себя следующие аспекты: *финансовый* (отсутствие необходимых денежных средств для приобретения компьютера, сотового телефона и других электронных средств); *технический* (недоступность ИКТ в силу их сложности для конкретного индивида), *образовательный* (наличие или отсутствие уровня образования, позволяющего успешно использовать ИКТ; возможность или невозможность подготовки и переподготовки к использованию информационных технологий); *культурный* (уровень информационной культуры населения); *демографический* (различная адаптируемость людей разных возрастных групп к ИКТ-технологиям). Одним из факторов информационной бедности является языковой барьер, который также играет большую роль в доступе к Интернету: более 80% web-страниц представлено на английском языке, но только для одной трети пользователей Интернета он является национальным. Учитывая советское прошлое ряда евразийских государств, можно предположить, что русский язык может стать их мощным интегратором в развитии единого информационного пространства.

Информационное неравенство между странами оценивается индексом развития информационно-коммуникационных технологий (ICT

Development Index). В 2014 г. он рассчитывался для 166 стран мира и среди евразийских стран показал наличие огромного разрыва: Южная Корея (2-е место, индекс ИКТ 8,85), Гонконг (9-е место, индекс 8,28), Япония (11-е место, индекс 8,22), Сингапур (16-е место, индекс 7,9), Россия (42-е место, индекс 6,7), с одной стороны, и Узбекистан (115-е место, индекс 3,4), Индия (129-е место, индекс 2,53), Пакистан (142-е место, индекс 2,05) – с другой.

Недостаточный уровень проникновения Интернета – одно из главных проявлений цифрового неравенства в евразийском экономическом пространстве. Абсолютное первенство в мире и среди евразийских стран по численности интернет-аудитории в 2015 г. занимал Китай – 668 млн чел.; далее идут: Индия – 350 млн, Япония – 110 млн, Россия – 87,5 млн, Индонезия – 71 млн человек. По данным Международного союза электросвязи (МСЭ), проникновение Интернета в Европе достигло 75% – самого высокого уровня в мире, в Северной и Южной Америке – 66%, в странах Азиатско-Тихоокеанского региона – 45%, в Африке – почти 20%. Уровень проникновения Интернета в России в начале 2015 г. составил 67,5%, Кыргызстане – 43,7%, в Туркменистане – 20%. Лучшие показатели с точки зрения скоростей доступа в Интернет среди евразийских стран отмечаются в Республике Корея, Гонконге и Японии. По-прежнему имеются различия в высокоскоростном широкополосном доступе в Интернет (ШПД), который является своеобразным драйвером роста национальных экономик. Так, исследования Мирового банка показывают, что рост проникновения услуг ШПД на 10% увеличивает ВВП страны на 1,2-1,4 п.п. в результате того, что повышаются производительность труда и квалификация работников, сокращается время бизнеса на взаимодействие с партнерами и государственными учреждениями. Интенсивное проникновения услуг ШПД способствует развитию малого и среднего бизнеса и созданию новых рабочих мест, в том числе удаленной занятости, что положительно влияет на развитие евразийской экономики в целом. ИКТ являются инструментом повышения эффективности национальной экономики.

Показателем информационного неравенства также является уровень проникновения сотовой связи, к концу 2015 г. количество людей на Земле составит 7,4 млрд, а подписчиков мобильной связи – чуть более 7,5 млрд. В то же время лидеры по числу подключений среди евразийских стран – Китай (1,295 млн чел.) и Индия (985 млн чел.) – отстают от среднемирового уровня проникновения сотовой связи, показывая, соот-

ветственно, 92 и 77%, Проникновение сотовой связи в России в начале 2015 г. достигло 156%. В Молдове – 122,2%, в Кыргызстане – 90%, в Таджикистане превышает 100%, в Пакистане – 70%.

Неравномерно по евразийским странам идет развитие «электронного правительства». В 2014 г. по индексу развития «электронного правительства», рассчитанному для 193 стран – членов ООН, Республика Корея заняла 1-е место (индекс 0,9462), Сингапур – 3-е (индекс 0,9076), Япония – 6-е (индекс 0,8874), Россия – 27-е (индекс 0,7296), Казахстан – 28-е (индекс 0,7283), Индия – 118-е (индекс 0,3834), Туркменистан – 128-е (индекс 0,3511), Таджикистан – 129-е (индекс 0,3395), Северная Корея – 149-е место (индекс 0,2753).

Информационный разрыв между евразийскими странами появляется и в различных темпах роста интернет-торговли: в 2014 г. лидировал Китай (63,8%), Индонезия (45,1%), Индия (31,5%), Россия (17,1%) на фоне мировых среднегодовых темпов роста 20,2%. Более низкие темпы роста интернет-торговли в Южной Корее (7,4%) и Японии (7,1%) объясняются тем, что рынок интернет-торговли в них сформировался гораздо раньше, чем в других евразийских странах. Особенностью интернет-рынка в странах Азии является то, что доля интернет-покупателей составляет 46% от их общего числа в мире, в то время как число зарегистрированных пользователей Интернета составляет всего 16,9% населения региона. Отсюда следует вывод, что ожидаемый рост информатизации стран Азии в дальнейшем будет ускорять темпы развития мировой торговли. Не случайно в «Уфимской декларации», результирующем документе VII саммита стран БРИКС (9-10 июля 2015 г.), в 23-м пункте особое внимание уделяется перспективам развития сферы электронной торговли в целях создания более тесного экономического партнерства между странами.

Информационное неравенство имеет негативные социально-экономические последствия. В результате неравного доступа к ИКТ формируется несправедливая среда для конкуренции евразийских государств. ИКТ представляют собой важнейший элемент современной инфраструктуры и определяют устойчивость экономического развития в целом.

Цифровое неравенство – это не только техническая или экономическая проблема, но и серьезная социальная проблема. Информационная среда в современных условиях – это качественно новая, сетевая и открытая среда, в которой создаются, хранятся, обрабатываются и свободно распространяются различные виды информации в разнообразных

формах ее представления; происходят все формы информационного и коммуникационного взаимодействия между людьми, что способствует функционированию и развитию общества как единого социального организма. Она позволяет успешно реализовать высокоэффективные механизмы экономической деятельности, политического и государственного управления, внедрить во все сферы жизнедеятельности общества и государства высокие технологии, обеспечить высокое качество образования и создать благоприятные политические, социальные, экономические и культурные условия для достойной жизни людей. Снижение уровня информационной бедности только рыночными методами невозможно, следовательно, это должно быть одной из важнейших задач государственного регулирования с использованием плановых инструментов.

Уменьшению цифрового неравенства между странами могут способствовать укрепление регионального сотрудничества и процессы интеграции евразийских стран. Вместе с тем абсолютно устранить информационное неравенство невозможно, поскольку технологии постоянно развиваются и появляются новые «цифровые разрывы», но необходимо стремиться максимально его снизить с помощью проведения эффективной политики в рамках ЕАЭС.

Снижение цифрового неравенства положительно повлияет как на отстающие, так и на относительно благополучные страны ЕАЭС и даст возможность устойчивого экономического развития.

§ 3. Процесс воспроизводства, взятый в целом: новая роль науки и изменение характера экономического роста

Информационная экономика – инновационная, непрерывно обновляющаяся экономика. Постоянно модифицируются технологии, каждое десятилетие происходит смена поколений техники (технологий), каждые полвека – смена преобладающих технологических укладов. В периоды технологических переворотов наблюдается инновационная волна, и тот, кто находится на ее гребне, присваивает сверхприбыль – инновационную квазиренду; кто отстает – терпит убытки и разоряется.

Ценность инновации может расти пропорционально мере ее распространенности в сетях, что приводит к тому, что сетевые инновации увеличивают ценность каждой из них. Чем больше инноваций создано и продано потребителям, тем более нужными они становятся для последних, что приводит к постоянному расширенному воспроизводству инноваций.

Информационно-инновационные сети развиваются, с одной стороны, в условиях риска и неопределенности, с другой – в условиях осуществления стандартизации и унификации экономят на издержках и получают за счет интеграции бизнеса и внедрения инноваций дополнительную прибыль. Сети подобного рода постоянно создают все новые и новые технологические решения и инновационные продукты, что приводит к росту производительности и к удешевлению вновь производимых информационных продуктов.

Наблюдаемое сейчас формирование нового пионерного сектора – информационного, безусловно, содействует значительному ускорению экономической динамики, как это происходило и на предыдущих этапах развития НТП. Но технологические сдвиги не отменяют действия экономических законов. Так же, как и развитие информационной экономики не отменяет существования аграрного и индивидуального производств как элементов базового сектора хозяйства.

Материальная основа современного НТП представлена не только информационными технологиями. Развитие поддерживается также заметным прогрессом в использовании топливных элементов, мобильной связи, генетики и биотехнологий.

В фокусе «новой экономики» оказывается способность к нововведениям, создающим стоимость для потребителей продукции и услуг. В практику менеджмента входит «just in time knowledge» – знания точно в срок. Инновации оцениваются не с точки зрения технологического совершенства, а в зависимости от их соответствия общественным потребностям.

Сегодня на повестке дня все активней стоит вопрос о необходимости масштабного развития не просто инновационных производств и технологий, а их наиболее передовых форм – нанотехнологий. При этом следует еще раз напомнить, что наука, а точнее – производство научных знаний (особенно фундаментальных) далеко не всегда является делом, выгодным для частных компаний. В условиях информационной стадии разделения труда возникло еще одно обстоятельство, о котором стоит сказать особо. Новые знания и технологии в этой системе выступают в виде информации (информационного продукта). Поэтому, благодаря современным инструментам коммуникации, этим благом в скором времени могут пользоваться не только те, кто его создавал и нес сопряженные с этим издержки, но и другие хозяйствующие субъекты как в данной стране, так и за рубежом. Негативной стороной это-

го процесса стало появление и широкое распространение пиратства и выпуска контрафактной продукции. Описанная ситуация снижает привлекательность НИОКР для частных компаний, так как нововведения часто не покрывают затраты на их проведение.

Другая причина, по которой научные исследования становятся менее привлекательными для частного инвестора, – их большая ресурсоемкость. Зачастую ресурсов частных инвесторов просто недостаточно для проведения полного цикла работ – от теоретического моделирования до реального воплощения в серийную продукцию. Усугубляет ситуацию при этом то, что фирмы заинтересованы в краткосрочных вложениях, имеющих высокую скорость окупаемости.

Таким образом, рыночные методы на информационной стадии часто оказываются не способны осуществлять регулирование всех социально-экономических процессов, и это приводит к необходимости усиления роли плановых инструментов.

При разработке политики в инновационной сфере следует в полной мере учитывать вклад ИКТ в накопление капитала в виде знаний. Модели инновационной деятельности имеют свою специфику в разных странах и отраслях, и страны, находящиеся на разных уровнях развития, будут применять разные подходы с учетом их потенциала и приоритетов. Если принять за должное наличие общих основ политики, благоприятствующих инвестициям и развитию предпринимательства, то конкретная инновационная политика должна быть нацелена на поощрение формирования национальных систем знаний для поддержки конкурентоспособности национальной экономики.

На информационной стадии разделения труда, базирующейся на информации и научно-техническом труде, условия включения работников в производство становятся все более значимым фактором исследований.

Ядро научно-технического труда составляет труд ученых, инженеров (в том числе, в рамках социальной инженерии), различного рода высококвалифицированных специалистов в области управления и бизнеса, научно-педагогических работников. В условиях формирования информационной стадии разделения труда черты научно-технического труда во все большей степени проявляются в деятельности и многих других категорий работников.

На информационной стадии разделения труда особое значение приобретают креативные способности человека. Они являются базой

формирования высокого уровня квалификации, получения уникальных научно-технических разработок, достижения значимых экономических результатов и позволяют работнику претендовать на определенную часть дохода от использования объектов интеллектуальной собственности. На первый план выходит проблема включения работника в производственный процесс в соответствии со способностями, в значительной степени уникальными, и создания комплекса условий для их реализации. Это означает достижение соответствия структуры трудовых функций структуре личностных качеств совокупного работника, дополняемых сформированной научно-технической квалификацией. Успешное решение данной задачи является одним из условий экономической эффективности рассматриваемой системы хозяйства, поскольку обеспечивает:

- во-первых, наиболее полную реализацию потенциала природных и сформированных качеств научно-технических работников;
- во-вторых, высокий уровень трудовой мотивации;
- в-третьих, формирование творческой атмосферы в трудовом процессе и благоприятного инновационного климата.

Эти условия в значительной степени формируются в процессе включения научно-технических работников в производство.

Особенности рынка труда научно-технических работников определяются в решающей степени особенностями научно-технического труда и его носителей, выделенными ранее. В научно-техническом труде сочетаются шаблонные и творческие функции, в рабочей силе научно-технических работников – стандартные и индивидуализированные характеристики. От наличия и использования последних в решающей степени зависит получение ценных экономических результатов.

Цена рабочей силы научно-технического работника, помимо оплаты труда, должна включать также интеллектуальную ренту, основанную на использовании уникального ресурса (уникальных творческих способностей работников и их творческих достижений). Между продавцом и покупателем формируются отношения не только по поводу определения размеров заработной платы, но и по поводу собственности на объекты интеллектуального творческого труда. Еще одной характеристикой данного рынка является наличие самодетерминации, связанной с возможностью самореализации в труде. Этот фактор обуславливает определенную специфику предложения научно-технического труда, увеличивает его масштабы.

Важную роль на рынке научно-технического труда играет государство, которое определяет правовые аспекты включения работников в произ-

водство (например, необходимость получения формального образования и соответствующего диплома), порядок функционирования образовательных учреждений, структуру системы образования, условия присвоения и использования объектов интеллектуальной собственности и т.д.

Модификация отношений спроса и предложения на рынке научно-технического труда выражается также в формировании договорных отношений между фирмами и будущими специалистами по поводу финансирования их подготовки, отличающейся продолжительным и дорогостоящим характером. В ряде случаев фирмы, образовательные учреждения и учащиеся реализуют программно-целевой подход, позволяющий обеспечить подготовку кадров для решения крупных научно-технических и экономических проблем.

Данные особенности рынка труда научно-технических работников обуславливают: во-первых, целесообразность использования модели монополистической конкуренции; во-вторых, невысокую эластичность спроса и предложения, объясняющуюся уникальностью характеристик научно-технических работников и результатов их труда, а также продолжительностью и дорогостоящей их переподготовки; в-третьих, необходимость формирования сложной институциональной среды.

Наряду с отмеченной выше модификацией рынка труда, на информационной стадии разделения труда получают развитие и формы включения работников в производство, и регулирование их трудовой карьеры, которые, в определенной степени, можно рассматривать как нерыночные. Прежде всего, нужно отметить формирование так называемых «внутренних рынков труда», представляющих собой комплекс процедур, которые защищают трудящихся, находящихся внутри организации, от конкуренции трудящихся, находящихся за пределами организации. В этом смысле «внутренние рынки» – это, по сути, номенклатурно-объемные, т.е. плановые отношения. Таким образом, с рыночными формами включения взаимодействуют нерыночные формы. В данном случае оплата труда и распределение трудовых ресурсов регулируются комплексом административных правил и социальных норм. С понятием внутреннего рынка связаны горизонтальная и вертикальная мобильность работников, планирование их профессиональной карьеры (в первую очередь, это касается, разумеется, высококвалифицированных специалистов), экономическая целесообразность широкомасштабных затрат работодателей на образование, профессиональную подготовку и переподготовку персонала, формирование научно-технической квалификации.

В обобщенном виде, в настоящее время расширение возможностей включения работника в производственный процесс в соответствии со способностями базируется на системе нерыночных отношений, модифицирующейся в направлении развития отношений социального партнерства и гибкого государственного регулирования рынка научно-технического труда. Все это говорит об усилении плановых методов регулирования и роли государства.

Радикально усилившаяся роль инноваций в воспроизводственном процессе начинает менять характер экономического роста.

Развитие той или иной системы хозяйствования зависит от наличия и механизма роста экономики. В последние десятилетия эта проблема приобретает в мировой экономике особую остроту. Ранее теория и практика хозяйствования всецело подчинялись идее роста. Рост являлся самоцелью и должен был достигаться любой ценой. Иными словами, устойчивый рост был показателем жизнеспособности экономической системы и прогрессивности развития той или иной страны или региона.

Обычно под ростом экономики понимают количественную характеристику увеличения выпуска продукции и производственных возможностей общества. Тогда рост измеряется количественно: как увеличение реального ВВП, или ВВП, вообще и как увеличение реального ВВП, или ВВП, на душу населения. Обычно эти расчеты производятся за год, т.е. определяются годовые темпы роста в процентах.

В информационной экономике на первый план все активней выходят качественные показатели роста экономики. Тогда к нематериальным показателям относят: увеличение свободного времени, уменьшение заболеваемости и увеличение продолжительности жизни, увеличение «подвижности» населения.

Продвигаясь к информационной экономике, человечество совершенствует свои средства труда и вовлекает в производственный процесс все новые предметы труда, что служит важнейшим показателем применения информации, научного знания в процессах материального и духовного производства. Этот факт означает, что важнейшую роль играет не количество и качество вовлекаемых в производственный процесс вещества и энергии, а производство и потребление информации, овеществленной в продуктах человеческого труда. Современное производство невозможно без увеличения количества применяемой в производственных процессах информации и без повышения ее качества, обеспечивающего соответствие добытых человечеством научных

знаний и их производительного овеществления в технико-технологических решениях.

При этом экономический рост достигается непосредственно за счет применения новой информации в производственных процессах. С одной стороны, этот рост выступает следствием привлечения все более значительных объемов информации. С другой стороны, он вызван применением качественно новых слоев научно-технической информации, выражающих более глубокое проникновение человеческой мысли в причинно-следственные связи, управляющие поведением природных и общественных систем. Тем самым, количественные и качественные параметры и аспекты экономического развития становятся неразделимыми, они не могут действовать изолированно друг от друга.

Важнейшим фактором целостности и успешности евразийской интеграции является формирование регионального интеграционного союза стран, имеющих единую цель – осуществление согласованной реиндустриализации национальных экономик и на этой основе перехода к шестому инфо-технологическому укладу и достижения устойчивого инновационного экономического роста. Участники ЕАЭС в перспективе должны войти в число глобальных лидеров, добиться высокого уровня конкурентоспособности и инновационно-экономического роста, что должно обеспечить сбалансированность интересов, устойчивость и равновесность мирового развития.

Успехи интеграционных процессов на евразийском экономическом пространстве зависят от качества и эффективности использования интеллектуальных ресурсов, человеческого, научно-образовательного капитала.

Одним из перспективных направлений совершенствования организационно-интеграционной формы ЕАЭС может стать его эволюция в форму интеграционно-сетевую межгосударственного образования, основанного на оптимальном сочетании государственных, рыночных и сетевых институтов и методов регулирования, основанных на формировании и тесном переплетении политических, финансово-экономических, социальных и управленческо-саморегулирующих сетей.

Ведущее место в структуре институтов управления и регулирования глобализирующейся информационно-инновационной экономики занимают электронно-сетевые институты управления, регулирования и контроля, важнейшим из которых является электронное государство (электронное правительство). Формирование глобальной информацион-

но-сетевой распределенной системы «электронного правительства» является сегодня одной из приоритетных задач как в России, так и в странах ЕАЭС. В настоящее время проблема развития электронного правительства и электронных государственных услуг трактуется на высшем государственном уровне как одна из наиболее приоритетных.

§ 4. Денежное обращение, финансы и кредит в информационной экономике

Денежное обращение. Структура денежного обращения в современной, еще только формирующейся информационной экономике продолжает в значительной мере оставаться такой, какая сформировалась в условиях рыночной экономики на индустриальной стадии. Изменения касаются платежных систем. Речь идет как о новом техническом обеспечении и технологическом совершенствовании платежных систем, так и о применении новых платежных инструментов.

Дальнейшая рационализация современного расчетно-платежного механизма идет по трем направлениям: во-первых, совершенствуются методы осуществления платежей; во-вторых, улучшается технический инструментарий, обслуживающий движение денежных средств по банковским счетам; в-третьих, распространяются расчеты посредством крипто-валют, минуя банки. Основными методами замещения наличных денег в обращении в настоящее время являются в оптовой сфере безналичные расчеты и векселя с последующим учетом (продажей или залогом в банках).

Механизм денежного обращения развивается на основе дальнейшего совершенствования кредитных орудий обращения, в связи с чем появляется новая форма денег – электронные, постепенно вытесняющая наличные (бумажные и металлические – монеты) и традиционные безналичные (чековые и жиродепозиты) платежные средства. Объективная основа для этого процесса состоит в возможности ускорения денежного обращения, повышения гибкости и расширения пространственных (географических) границ для денежного обращения, что достигается, во-первых, за счет совершенствования методов осуществления электронных платежей и, во-вторых, на основе развития технических средств обеспечения денежного обращения на базе информационно-коммуникационных технологий.

Появляется новый элемент денежной системы – квазидепозиты, эмитируемые и обслуживаемые не государственными институтами, а

частными и общественными организациями, которые, как правило, существуют в безналичной электронной форме. В том числе, эти квазиденьги могут «вырастать» из «виртуальной реальности», формируемой за счет развития электронного пространства взаимодействия людей и компаний. Государственные органы препятствуют развитию подобных альтернативных денежных систем, но эта деятельность государства не всегда оказывается результативной.

В розничной сфере, наряду с безналичным оборотом, быстрыми темпами растут расчеты при посредстве дебетовых и кредитных банковских карт и денежных карт, выпущенных различными ритейлерами и другими специализированными организациями. После изобретения биткойнов в 2009 г. крипто-валюты и электронные деньги перешли к завоеванию розничных расчетов.

Новые деньги принципиально отличаются от традиционных: а) если эмиссией привычных денег занимается государство и оно же гарантирует их номинальную стоимость и платежную способность, то выпуск крипто-валюты децентрализован, их обращение и цена не связаны с государством; б) оборот биткойнов полностью децентрализован, никем не контролируется и не регулируется, а совершается напрямую между покупателем и продавцом, минуя банк; в) эмиссия биткойнов ограничена определенным количеством, заранее известны объемы и время выпуска новых биткойнов. В настоящее время наряду с биткойнами существуют несколько сотен и других крипто-валют, но, несмотря на их быстрый рост, их доля в общем обороте чрезвычайно мала. К успеху биткойнов можно отнести подключение целого ряда ведущих банков к обслуживанию счетов и других операций с ними. Параллельное существование двух видов денег пока кратковременно и еще невозможно судить о будущем их взаимодействии.

Эволюция платежных систем в условиях информационной экономики включает три этапа.

Первый этап – этап электронизации (1990-1997 гг.). На этом этапе электронные технологии активно внедряются в банковские сектора. Кроме того, именно в этот период окончательно произошло становление глобальной компьютерной сети Интернет, что явилось базой для последующего совершенствования платежных систем.

Второй этап – этап компьютеризации (1998-2004). На этом этапе происходит дальнейшая автоматизация расчетных операций и активное внедрение электронных технологий в межбанковские расчеты

и различные платежные системы. С 2004 г. появляются платежные системы, использующие для осуществления платежа платежные терминалы (безоператорные автоматизированные устройства, предназначенные для организации приема наличных и безналичных платежей за товары и услуги от населения). В течение этого этапа была достигнута полная автоматизация банковских расчетов. Доступным стало проведение платежей через Интернет и мобильные телефоны.

Следующий этап – этап интернетизации. Этот этап начался в 2005 г. и продолжается по сей день. Дальнейший рост компьютеризации населения увеличивает степень охвата различных территорий Интернетом. При этом распространяется интернет-коммерция, оплата товаров и услуг осуществляется все более быстрыми и удобными способами. Происходит полная автоматизация управления отношений с клиентами. Системы управления взаимодействием с клиентами (Customer Relationship Management System, CRM-система) характеризуют развитие рынка платежных систем в конкурентных условиях.

Таким образом, на информационной стадии развития экономики организация денежного обращения претерпевает определенные изменения, которые обозначаются как попытка создания электронных денег. Электронные платежные системы способствуют сокращению оборота наличных денег в экономике. Они гарантируют минимальные затраты времени клиентов, связанные с осуществлением платежных операций. Кроме того, движение денежных средств происходит при значительном снижении затрат живого труда, необходимых для его организации. Электронные деньги уже достаточно широко распространены в странах Евразийского региона. Впервые они появились в Японии в конце 1980-х гг. Объем электронных денег в 2000-е гг. увеличивался примерно на 30% и в марте 2009 г. составлял 0,12 трлн иен. В 2010 г. объем продаж с использованием электронных денег составил 170 млн иен при общем объеме продаж 140 млрд иен. Широкое распространение электронные деньги получили также в Сингапуре, где уже к 2008 г. с их помощью обслуживалось более половины операций по безналичному расчету. Биткойны как один из видов электронных денег распространены в Японии. Этот вид валюты можно легально приобрести в этой стране.

Информационная стадия развития продукта в целом означает интеграцию рынка и плана в сетях. Следовательно, и электронные деньги в своей области отражают эту интеграцию. Электронные деньги объединяют в себе свойства товарных денег, отражающих цены товаров, и

свойство плановых денег, отражающих объемные характеристики номенклатуры.

Кредитные отношения. На современном этапе формирования информационной стадии сохраняются кредитные отношения в той форме, в какой они сформировались в рамках капиталистической системы эпохи индустриализации. Сохраняют свое значение все обозначенные ранее виды банковского кредита. В то же время развитие мирового рынка приводит к стремительному росту объемов кредитных операций. Увеличивается документооборот, включающий новые виды унифицированных коммерческих и финансовых документов. Между участниками рынка циркулируют большие объемы информации, касающейся сведений о курсах валют и ценных бумаг, процентных ставок, положении на различных рынках, надежности партнеров и т.д. При этом информационные потоки выходят далеко за рамки одной страны. В этих условиях необходимы определенные координационные меры. На базе ООН создана структура, которая призвана согласовывать направления международного кредитования.

Для повышения эффективности кредитных операций в 1973 г. в Брюсселе была создана Всемирная межбанковская телекоммуникационная сеть – СВИФТ. Фактически она функционирует с 1977 г. и обеспечивает скоростную передачу банковской и финансовой информации, а также ее сортировку и архивирование на базе средств вычислительной техники. С 1987 г. СВИФТ обслуживает не только банки, но и небанковские учреждения (брокерские, дилерские, клиринговые, страховые и финансовые компании). В 1997 г. услугами СВИФТ пользовались 5 950 банков и финансовых учреждений из 160 стран. Деятельность СВИФТ привела к созданию и использованию стандартной банковской документации, признанной Международной организацией информации – ISO. Унификация банковских документов позволяет избежать многочисленных сложностей и ошибок при осуществлении международных межбанковских расчетов.

Помимо СВИФТ используются системы международного обмена информацией между банками – например, сети платежной документации, канал для операций с кредитными платежными средствами (EPS-NET) и др. С осени 1986 г. группа европейских банков использовала коммуникационную сеть для взаимных расчетов в ЭКЮ, замененных с 1999 г. на евро. Наряду с транснациональными системами обмена информацией существуют частные каналы связи, которые создаются от-

дельными учреждениями или группами учреждений. Они заключают соглашения по обработке платежных документов и накоплению финансовой информации с какой-либо пользующейся ее доверием организацией. Однако при формировании частных сетей обмена банковской информацией применяются общепринятые в мировом сообществе нормы. Подобное взаимодействие вычислительной техники на национальном и международном уровнях упрощает процедуры обмена информацией и снижает ее стоимость.

Таким образом, в условиях информационной экономики модифицируется информационное обеспечение предоставляющих кредиты организаций (банков). Совершенствование информационного обеспечения в кредитной сфере должно способствовать повышению надежности кредитных операций. Вместе с тем современные реалии показывают, что данная гипотеза не всегда подтверждается. Так, случившийся во второй половине 2007 г. ипотечный кризис в США обусловлен ошибками, допущенными американскими банками в рамках осуществления кредитной политики. Были выданы кредиты заемщикам, реально не способным их вернуть на согласованных ранее условиях. Вероятно, существующие на сегодняшний день кредитные отношения далеки от совершенства и нуждаются в дальнейших модификациях.

На информационной стадии развития хозяйственной системы модифицируются не только функции кредитов (мобилизационная, распределительная, концентрация капитала, регулирующая), но и принципы кредитного обращения. В условиях информационной экономики наблюдаются следующие тенденции.

1. Окончательное формирование национальных денежно-кредитных секторов и их взаимодействие. Современный национальный денежно-кредитный сектор включает пять элементов (рис. 26.2).

Кредитный рынок предоставляет кредиты государству, предприятиям и частным лицам. Субъектами предложения на кредитном рынке являются государственные и коммерческие банки. Для того чтобы иметь возможность предоставлять кредиты, эти рынки нуждаются в соответствующем запасе денежных средств, который, в свою очередь, пополняется за счет сбережений населения.

Кроме того, банковские структуры могут рефинансировать себя в ЦБ по соответствующей ставке. Уровень развития денежно-кредитного сектора во многом определяется как объемами банковских ресурсов, так и объемами предоставляемых кредитов.



Рис. 26.2. Структура национального денежно-кредитного сектора

Первичный рынок ценных бумаг затрагивает в первую очередь крупные предприятия. Они располагают акциями или же залоговыми обязательствами и, продавая их, привлекают дополнительные денежные средства. Банки выступают посредниками, т.е. организуют продажу ценных бумаг на биржах. В последнее время наблюдается тенденция возрастания значения первичного рынка ценных бумаг как источника финансирования крупнейших предприятий. К услугам первичного рынка ценных бумаг зачастую прибегает государство в процессе финансирования государственного долга. Можно выделить три основные функции данного элемента денежно-кредитного сектора: расширение инвестиционных возможностей предприятий; предоставление дополнительных источников финансирования для правительства; создание предпосылок для осуществления капиталовложений.

На вторичном рынке ценных бумаг осуществляется торговля ранее выпущенными ценными бумагами. Развитие первичного рынка ценных бумаг привело к значительному росту и вторичного рынка. В результате появились многочисленные возможности для расширения сферы капиталовложений и диверсификации рисков. В то же время непосредственным результатом подобных транзакций часто бывают значительные курсовые потери, что нарушает общую стабильность экономики.

На валютном рынке осуществляется торговля валютами отдельных стран по соответствующей цене (валютному курсу). Основная функция валютного рынка состоит в обеспечении беспрепятственной международной торговли, а также международных хозяйственных взаимосвязей.

Рынок деривативных финансовых инструментов представляет собой сферу осуществления срочных сделок, касающихся будущего развития монетарных величин. Речь идет об элиминировании риска, связан-

ного с непредвиденным изменением тех или иных параметров. Инструментом управления этими рисками служит рынок дериватов (фьючерсы, опционы, срочные сделки, свопы и т.д.).

Существовая в рамках национальных экономик как относительно обособленные структуры, денежно-кредитные секторы отдельных стран взаимодействуют друг с другом. Происходит интеграция, которая, по определению Х. Тиме и У. Фолькмера, представляет собой «существенное усиление “взаимопереплетения” прежде сепаратных денежных и кредитных рынков»¹.

2. Глобализация денежно-кредитных отношений. Взаимодействие национальных денежно-кредитных секторов с начала 1970-х гг. становится все более тесным, происходит денежно-кредитная глобализация. Фактически она означает перемещение больших объемов денежных ресурсов через границы отдельных государств. Выделяются как позитивные, так и негативные аспекты этой стороны глобализации.

К преимуществам денежно-кредитной глобализации относятся следующие.

– *Дополнительные импульсы для экономической интеграции.* Свободно циркулирующий в мировом масштабе капитал создает базу для беспрепятственного осуществления глобальных сделок, что повышает их продуктивность. Международные кредиты стимулируют внешнюю торговлю, способствуют развитию международных прямых инвестиций и содействуют глобальному распространению технического прогресса.

– *Выгоды для стран, импортирующих капитал.* Импорт капитала рассматривается как существенный дополнительный источник финансирования инвестиционных проектов, способствующих созданию дополнительных рабочих мест и достижению стабильного экономического роста. Кроме того, приток иностранного капитала усиливает конкуренцию на внутреннем денежно-кредитном рынке и тем самым мотивирует элементы денежно-кредитного рынка к повышению эффективности деятельности.

– *Выгоды для инвесторов.* Открытые денежно-кредитные рынки расширяют возможности инвесторов, дают им большой выбор реализации инвестиционных проектов. Создаются предпосылки для дивер-

¹ Thieme H., Vollmer U. Internationale Integration der Finanzmärkte: wirtschaftspolitische Herausforderungen durch liberalisierten Kapitalverkehr // Cassel D. (Hg.) Wirtschaftssysteme im Umbruch. – S. 47-71. – München, 1990. – S. 188.

сификации рисков и общего повышения эффективности использования капитала.

– *Ужесточение дисциплины в рамках экономической политики государства и менеджмента предприятий.* Мировые денежно-кредитные потоки не направляются в те регионы, где денежно-кредитная политика государства этому не благоприятствует. Они стремятся в первую очередь к тем предприятиям, чей менеджмент более эффективен.

Достаточно активное участие в процессе денежно-кредитной глобализации принимают некоторые страны Евразийского региона. Так, Япония занимает 1-е место в мире по соотношению активов денежно-кредитного сектора в ВВП, т.е. обладает наиболее развитым монетарным сектором. Соответственно, Япония предоставляет большие объемы международных кредитов. Акции японских компаний высоко котируются на крупнейших фондовых биржах, а иена относится к числу ведущих мировых валют. Также активное участие в денежно-кредитной глобализации принимают новые индустриальные страны Евразийского региона (Сингапур, Малайзия, Таиланд, Южная Корея и некоторые другие). В Сингапуре и Гонконге созданы и функционируют крупные мировые денежно-кредитные центры. Существенного усиления своего влияния в мировой денежно-кредитной системе добивается Китай.

К недостаткам денежно-кредитной глобализации относятся следующие.

– *Глобализация делает денежно-кредитные рынки неконтролируемыми.* В результате интернационализации эти рынки становятся настолько масштабными и разветвленными, что их реальные объемы не подвержены более измерению и контролю.

– *В хозяйственной практике, зачастую, происходят «ошибки денежно-кредитных рынков».* В условиях глобализации обостряется проблема искажений при формировании процентных ставок, биржевых курсов, а также валютных курсов. Кроме того, развиваются негативные тенденции, связанные с информационной асимметрией участников рынка.

– *В условиях глобализации возникает проблема отрицательного воздействия на экономическую политику государства.* В условиях денежно-кредитной глобализации постоянно происходят спекулятивные операции, прежде всего на валютных рынках. Их можно контролировать и пресекать при помощи специального штрафного налога (налога Тобина). Однако возможности применения налога Тобина в современ-

ных условиях существенно ограничены. Дело в том, что на практике реальные и спекулятивные сделки очень тесно взаимосвязаны. Поэтому применение налога Тобина может препятствовать развитию международной торговли и международной инвестиционной деятельности. Кроме того, существуют многочисленные примеры, подтверждающие явное превышение затрат при внедрении налога Тобина над результатами от его внедрения.

– *Денежно-кредитная глобализация сопровождается регулярными кризисами.* В процессе денежно-кредитной глобализации во многих странах стали развиваться кризисные тенденции, поставившие под сомнение стабильность денежно-кредитных систем. Остается открытым вопрос о наличии прямой связи между денежно-кредитной глобализацией и произошедшими кризисами в Мексике (1994-1995 гг.), четырех странах Юго-Восточной Азии: Таиланде, Южной Корее, Малайзии, Индонезии (1997-1998 гг.), России (1998 г.), Бразилии (1998-1999 гг., 2002 г.), Аргентине (2001 г.). Особняком стоит кризис 2007-2009 гг. Впервые с момента начала денежно-кредитной глобализации кризис охватил развитые индустриальные страны. Денежно-кредитная глобализация зачастую рассматривается как основная причина кризисов или, по крайней мере, как фактор, существенно усиливающий развитие кризисных тенденций.

Примечателен и тот факт, что значительная часть крупных кризисов произошла именно в Евразийском регионе. Данное обстоятельство поставило вопрос как об эффективности мировой денежно-кредитной системы в целом, так и о способности отдельных регионов (в том числе, и Евразийского) интегрироваться в данную систему с выгодой для себя.

3. Совершенствование мировой денежно-кредитной «архитектуры». В 1990-2000-е гг. предпринимались попытки улучшить механизм регулирования мировых денежно-кредитных потоков. Данная проблема приобрела особую актуальность после мирового экономического кризиса 2007-2009 гг. В 1999 г. была создана группа «двадцати», в которую вошли представители Азии, Латинской Америки и развитых индустриальных стран для координации работы по вопросам стабилизации и повышения эффективности функционирования национальных денежно-кредитных секторов. В начале 2004 г. при банке «BIZ» (банк Международного финансового выравнивания) был создан Комитет по европейскому банковскому наблюдению (CEBS), а затем и Комитет по

глобальной финансовой системе (CGFS). Их задача заключается в обеспечении международной стабильности на уровне банковского надзора. Наконец, большое значение имеют «Перечни» рекомендаций для кредитных организаций, разрабатываемые Базельским комитетом по международному финансовому контролю (Базель I, Базель II, Базель III). Речь идет о совершенствовании механизма управления кредитными рисками и повышения прозрачности банковских операций.

В условиях информационной экономики денежно-кредитный сектор во многом «отрывается» от реального сектора и начинает жить самостоятельной жизнью (развиваться по своим законам). В данном контексте обращает на себя внимание тот факт, что объемы деривативов многократно превышают мировой ВВП. Быстрое распространение экономического кризиса из США по всему миру в 2008 г. было в значительной мере обусловлено тем, что многие предпринимательские структуры вложили большие средства в ценные бумаги ипотечного рынка США. Подобный характер развития событий оценивается двояко. С одной стороны, денежно-кредитные секторы постоянно развиваются. Денежно-кредитные отношения во всем мире становятся все более сложными и многообразными. Следовательно, развитие денежно-кредитных секторов по самостоятельным законам неизбежно. С другой стороны, произошедший на постиндустриальной стадии отрыв денежно-кредитного сектора от реального сектора представляет собой существенный фактор дестабилизации хозяйственных процессов.

Финансовые отношения. На информационной стадии основные принципы финансовых отношений сохраняются. Финансы по-прежнему выполняют распределительную и контролирующие функции. Финансовая политика государства принципиально направлена на решение тех же задач, что и в условиях индустриальной стадии (поддержание темпов экономического роста, развитие ключевых отраслей хозяйства, обеспечение структурных преобразований, решение социальных проблем). Сохраняется механизм формирования и использования государственного бюджета.

Бюджетная политика стран Евразийского региона существенно различается в разных странах. Обращает на себя внимание тот факт, что в некоторых странах доля государственных расходов в ВВП сравнительно невелика (табл. 26.2).

Изменения обусловлены формированием наднациональных (региональных) экономических и торговых блоков. Один из фундаменталь-

ных признаков глобализации связан с образованием большого количества региональных интеграционных объединений. В этих объединениях часть функций государства передается на более высокий (наднациональный) уровень. Соответственно, начинается осуществляться единая (региональная) финансовая политика. Возникают проблемы согласования политических приоритетов на национальном и наднациональном уровнях. Характерен в этом контексте опыт Европейского союза (ЕС). В ЕС достаточно быстро произошла денежная интеграция (был создан Европейский центральный банк, введена единая валюта – евро). В то же время финансовая политика отдельных стран отличалась определенным своеобразием. Результатом этого явились серьезные проблемы, возникшие в еврозоне со второй половины 2011 г. Стало очевидным непрочное положение некоторых стран – участниц еврозоны (например, Греции). Одним из возможных выходов из сложившейся ситуации может стать гармонизация финансовой политики ЕС. Необходимо установить единые стандарты формирования и использования бюджета всех стран – членов ЕС. Только в этом случае еврозона может иметь стабильное будущее как интеграционное образование в денежной сфере.

Таблица 26.2

**Доля государственных расходов в ВВП
в некоторых странах Евразийского региона (%)**

Страны	2005	2011	2012
Индия	14,9	14	16
Пакистан	14,2	17,8	18,2
Республика Корея	14,2	22,4	32,9
Таиланд	16,1	20,4	20,5
Турция	н.д.	33,8	34,2

Аналогичные проблемы наблюдаются и в других региональных блоках: НАФТА, АСЕАН, ЛАИ, МЕРКОСУР и др. Вероятно, интеграционные процессы в этих блоках будут продолжаться, что вызовет необходимость осуществлять единую региональную финансовую политику. В будущем возможно расширение региональных блоков и их объединение. Тем самым обозначенная проблематика соотношения регионального и национального приоритетов в финансовой политике может выйти на новый уровень.

РАЗДЕЛ V. ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В ЕВРАЗИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

ГЛАВА 27. ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И ЕВРАЗИЙСКАЯ РЕГИОНАЛИЗАЦИЯ: ОБЪЕКТИВНЫЕ МЕХАНИЗМЫ И БОРЬБА ИНТЕРЕСОВ. ВОЗМОЖЕН ЛИ МНОГОПОЛЯРНЫЙ МИР?

§ 1. Распад мировой системы социализма. Революция в СССР и эволюция в Китае

Вы уже знаете, что фундаментальным противоречием, которое движет развитием экономической формации и одновременно является причиной ее гибели и перехода к иной формации является противоречие между производительными и потребительными силами, с одной стороны, и экономическими отношениями – с другой. В условиях капитализма это противоречие принимает вид противоречия между общественным характером производства и потребления и частной формой присвоения (индивидуальной частной собственностью). В условиях плановой экономики данное противоречие выступает как противоречие между частным характером производства и общей формой присвоения (общей частной собственностью).

Это основное противоречие планового хозяйства, в свою очередь, тоже имеет конкретное наполнение. На практике, как мы установили в главе 19, оно обнаруживается как противоречие между номенклатурой и объемом.

Частный характер производства и потребления находит свое воплощение в номенклатуре плана. Конкретные субъекты на местах знают номенклатуру, но не отвечают за объем. Общий характер присвоения выражается в объеме плана. Бюрократия владеет объемом, но не знает точно номенклатуру плана.

Основное противоречие плана обостряется и становится опасным для него тогда, когда номенклатура усложняется и бюрократия все в большей степени утрачивает контроль за ее производством и потреблением. В главе 19 было заявлено, что крах системы социализма с Советским Союзом во главе был связан с критическим усложнением номенклатуры плана при переходе к информационной экономике. Какие же конкретно факторы вызвали усложнение номенклатуры? Эти факторы показаны в табл. 27.1.

Таблица 27.1

Факторы, влияющие на усложнение номенклатуры плана

№ п/п	Индустриальная стадия	Информационная стадия
1	Производительность труда сравнительно низкая. Следовательно, актуальна проблема количества продукта. Отсюда ориентация на снижение издержек	Производительность труда сравнительно высокая, поэтому акцент смещается с количества продукта на качество
2	Производитель ищет пути снижения издержек. Поэтому потребитель должен принимать любой продукт, лишь бы он был дешевым	Потребитель требует разнообразного качества. Производитель подстраивается под него
3	Доминирует технологическая (горизонтальная) специализация производства, позволяющая снижать издержки	Доминирует предметная (вертикальная) специализация, позволяющая быстро перестраивать производство
4	Техника крупная и дорогая. Следовательно, эффективно только массовое производство, ведущееся на протяжении ряда лет. Иначе техника не окупается. Важнейшая задача – преодоление инвестиционного барьера	Техника дешевле и мельче. Возможно производство продукции небольшими партиями. Технику можно чаще заменять. Важнейшая задача – вовремя это делать
5	Рабочий – низкоквалифицированный, легко заменяемый, дешевый фактор производства. Это обуславливает его гибкость	Рабочий – высококвалифицированный, труднозаменяемый, дорогой фактор производства. Жесткость личного фактора производства
6	Продукт можно произвести только одним способом. Следовательно, не нужен механизм отбора эффективной технологии	Продукт можно произвести многими способами. Необходимость выбора наиболее эффективной технологии
7	Структура производства тяготеет к стабильности	Структура производства тяготеет к подвижности
8	Жесткий производитель требует индивидуализации условий производства	Жесткий производитель требует индивидуализации условий потребления
9	Продукт массовый: может производиться одним способом, зато потребляться разными (продукт жестко-мягкий)	Продукт индивидуальный: может производиться разными способами, зато потребляться одним (продукт мягко-жесткий)
10	Низкая сменяемость продуктов и технологий	Высокая сменяемость продуктов и технологий

№ п/п	Индустриальная стадия	Информационная стадия
11	Регулирующие и стимулирующие сигналы идут от производства к потреблению	Регулирующие и стимулирующие сигналы идут от потребления к производству
12	Длинный цикл «исследования–производство–сбыт»: последовательное проведение работ	Короткий цикл «исследование–производство–сбыт»: параллельное проведение работ
13	Образование запасов возможно и целесообразно	Образование запасов невозможно и нецелесообразно
14	Ориентация на свой частный интерес	Ориентация на общий интерес
15	Навязывание потребителю готовой продукции	Опережение возникновения у потребителя потребности
16	Эффективны крупные предприятия – основа монополий	Эффективны комбинации крупных, средних и мелких предприятий – основа конкуренции
17	Изменение параметров производства и потребления медленное. Поэтому организованная информация не нужна	Изменение параметров производства и потребления быстрое. Для их связывания нужна организованная информация

Факторы, представленные в табл. 27.1, сначала вызвали скрытое снижение эффективности экономики СССР в середине XX в., а затем привели к открытому кризису дефицита в конце 80-х – начале 90-х гг. XX в. и распаду мировой системы социализма. Производительные и потребительные силы плановой экономики на информационной стадии пришли в противоречие с экономическими отношениями, сложившимися на индустриальной стадии.

Но здесь возникает вопрос, на который теория противоречия производительных и потребительных сил и экономических отношений не отвечает. Вопрос следующий: если экономические отношения в Советском Союзе пришли в противоречие с его же собственными производительными и потребительными силами, то почему Советский Союз не перестроил свои экономические отношения так, чтобы дать возможность производительным и потребительным силам развиваться адекватно информационной стадии? Почему Советский Союз перестроил свои экономические отношения так, что его производительные и потребительные

силы деградировали, а Россия утратила статус технологического лидера и превратилась в 90-е гг. в периферию капиталистического мира? Почему Китай нашел конструктивную модель реформ, а СССР – нет?

Для ответа на этот вопрос необходимо вспомнить материал главы 8, где речь, в частности, шла об экономической культуре. Выяснилось, что экономическая культура противоречива: ей необходимо периодически меняться, а меняться ей трудно, ибо культура инерционна.

Обратимся также к главе 11. Там утверждалось, что в эпоху разделения труда культуры трансформировались в цивилизации, цивилизованные и нецивилизованные сообщества людей. Из этих трех разновидностей экономик самыми культурными являются цивилизации. Значит, и от исходного противоречия культуры больше всего страдают цивилизации. Когда настает время изменений, цивилизации труднее перестроиться, чем варварам.

Был ли Советский Союз цивилизацией? Вспомним, что такое цивилизация с экономической точки зрения. Цивилизация – это сообщество, способное производить и потреблять основной набор пионерных продуктов мирового уровня, характерных для данного исторического этапа. СССР отвечал этому критерию. В XX в. Россия в форме СССР стала индустриальной цивилизацией. Но из этого факта вытекает, что, когда с началом информационной стадии возникла необходимость перестроиться, из всего социалистического мира именно Советскому Союзу это было сделать труднее всего. Как цивилизация СССР был в наибольшей мере обременен исходным противоречием культуры. Китай же как «варварская» периферия социалистического мира оказался мобильнее и адекватнее.

Каким образом происходила рыночная трансформация экономики СССР, проигравшего холодную войну?

Надо понимать, что в реальности боролись не СССР и США как изолированные страны, а, предвосхищая глобализацию, боролись две иерархии стран – мировая система социализма (СССР и страны, зависящие от него) и мировая система капитализма (США и страны, зависящие от них). СССР и США стояли на вершинах этих двух иерархий, концентрируя у себя производство основных комплексов пионерных продуктов. Однако для обобщенного теоретического анализа это не имеет принципиального значения, и мы отождествим экономику СССР с экономикой мировой системы социализма, а США – с мировой системой капитализма.

Итак, на планете существуют две центрo-периферические группы стран. Одна функционирует на основе рынка, другая – на основе плана. Эти две группы должны слиться в одну, и слияние идет по правилам, установленным рыночной группой (рис. 27.1).

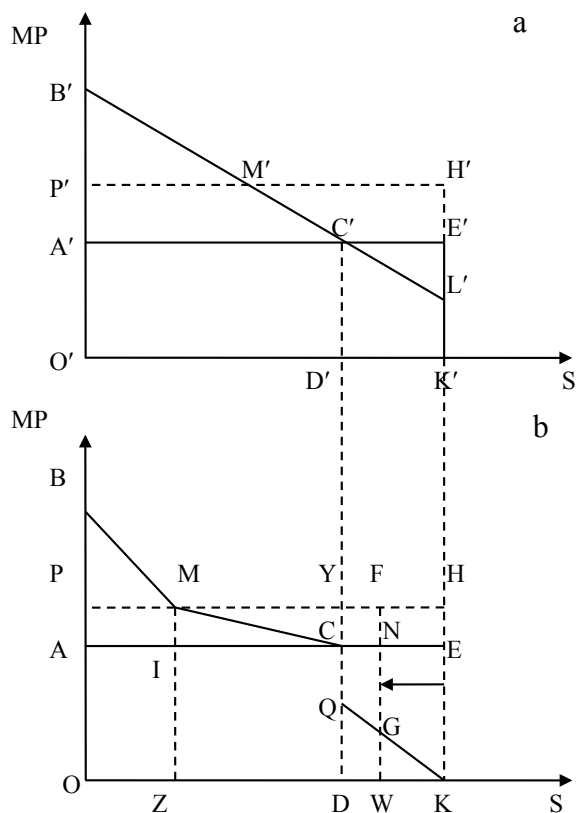


Рис. 27.1. Включение плановой экономики в глобальную рыночную экономику

На рис. 27.1 верхний график (рис. 27.1a) – это экономика США (группа капиталистических стран), а нижний график (рис. 27.1b) – экономика СССР (группа социалистических стран). Плановость экономики СССР вытекает из более низкой ресурсоотдачи базового сектора ($ABMC < A'B'M'C'$) и более высокой ресурсоемкости пионерного ($QCEK > C'E'L'$) вкуче с другими характеристиками разделения труда.

Если формирование новой глобальной иерархической системы идет по рыночным правилам, то вся плановая группа стран подверга-

ется приватизации, освобождению цен, внешнеэкономической либерализации и т.д.

Для простоты предположим, что данные мероприятия привели к тому, что плановая экономика сразу перешла на мировые цены. Это вызывает увеличение выручки экономических субъектов от величины ОАЕК (равной величине затрат) до величины ОРНК. Правда, линия РН располагается ниже Р'Н', так как производительность у российских предприятий ниже.

Но проблема в том, что площадь фигуры ОРНК оказывается больше, чем площадь фигуры ОВМСЦК (ведь изначально ОАЕК = ОВМСЦК). Иначе говоря, в трансформируемой плановой экономике нет реальных ресурсов для того, чтобы все хозяйствующие субъекты имели нормальную прибыль на капитал. Поэтому общее повышение цен до уровня мировых одновременно означает, что кто-то должен умереть, чтобы оставшиеся в живых получили нормальную прибыль.

Если учесть, что базовые продукты являются жизненно необходимыми, а пионерные – нет, то нетрудно догадаться, кто должен пожертвовать собой ради установления рыночного порядка в плановом хозяйстве. Производители пионерных продуктов, расположенные на отрезке WK, не могут продать свои продукты не только по мировым ценам, но часто вообще ни по каким ценам.

В результате новое, рыночное, равновесие устанавливается в экономике тогда, когда часть пионерного сектора в размере WFHK самоликвидируется при полной свободе предпринимательства и равенстве всех перед законом. То есть переход плановой экономики на рыночные условия хозяйствования приводит к неизбежному трансформационному спаду с эпицентром в пионерном секторе. Структурный смысл этого спада заключается в том, что рыночная центрo-периферическая зона разрушает центр планового конкурента, сохраняя лишь его периферийные производства.

Для более глубокого понимания данного процесса вспомним материал главы 23. Там анализировались эффекты регуляции и стимуляции и утверждалось, что рыночной экономике свойственен положительный эффект стимуляции и отрицательной – регуляции. Показанное на рис. 27.1 сокращение пионерного сектора и есть проявление отрицательного эффекта регуляции (дерегуляции), свойственного рынку.

Однако в главе 23 утверждалось, что эффективность рыночной или плановой экономики определяется конкретной комбинацией эффектов

стимуляции и регуляции. Переход от плана к рынку может быть эффективным, если эффект стимуляции окажется больше эффекта регуляции. Если взять страны, возникшие на территории бывшего СССР, то одна из главных проблем перехода к рынку в этих странах состоит в том, что возник выраженный эффект дерегуляции и слабый, несущественный эффект стимуляции. В общетеоретическом смысле эта ситуация была отражена на рис. 23.5, если переходить от нижнего графика к верхнему. В конкретной ситуации стран бывшего СССР несущественный эффект стимуляции выражается в том, что на рис. 27.1 линии АЕ и ВМСQК не сместились соответствующим образом, т.е. затраты не сократились, а результаты не возросли. Это означает, что ни у новой буржуазии, ни у новых лиц наемного труда рынок не породил существенного стремления снижать затраты и повышать результат. Понятно, что такой переход к рынку нельзя считать эффективным, а возникшие рыночные экономики менее результативны, чем бывшая единая плановая. Ведь общество, потеряв значительную часть пионерного сектора, не стало богаче. Действительно, богаче можно стать, только снижая затраты и наращивая результат. Здесь же ресурсы, которые советская бюрократия тратила на пионерный сектор, просто перекочевали в карманы новой буржуазии в виде прибылей и обслуживающей ее интеллигенции в виде высоких зарплат. Вот и все.

Если в мировой конкуренции победила рыночная центрально-периферическая зона, то именно она должна получить у проигравшей стороны дополнительные базовые ресурсы для освоения ресурсоемких пионерных продуктов нового поколения.

Взглянем снова на нижнюю часть рис. 27.1. Здесь рыночная группа стран может пока поживиться ресурсами только омертвевшего пионерного сектора WFHK. На практике это означает скупку за бесценок научных разработок и специалистов, которые более не нужны в бывшей плановой экономике. Например, около 40% физиков и математиков, работающих сегодня в США, – выходцы из бывшего СССР. Однако остальные ресурсы, согласно модели, представленной на рис. 27.1, остаются в бывшей плановой экономике, где начинается экономический рост, имеющий рыночные структурные характеристики. Это явно противоречит первоначальной идее, согласно которой рыночная центрально-периферическая зона, продиктовав свои условия объединения, получает доступ к базовым ресурсам побежденной плановой стороны.

Чтобы разрешить это противоречие, рассмотрим внимательнее базовый сектор плановой экономики на рис. 27.1.

Он делится на два подсектора. В первом подсекторе (OBMZ) производятся, во-первых, наиболее базовые продукты, а во-вторых, продукты, действительная ценность которых оказывается выше выручки, выраженной в ценах на величину PBM. Второй подсектор (ZMYD) характеризуется производством менее базовых продуктов, и ценность их более низкая, чем выручка (на величину CMY). Аналогичный подсектор имеется и в рыночной зоне, однако там он меньше. Большие размеры подсектора ZMYD связаны с двумя группами причин. Во-первых, на единицу затрат в плановом хозяйстве результаты оказываются ниже вследствие действия тех объективных факторов, которые неоднократно анализировались в предшествующих главах. Во-вторых, на единицу затрат результаты ниже в силу отрицательного эффекта стимуляции, присущего плановой экономике. Отрицательный эффект стимуляции порождает более низкое качество продукции, более низкую интенсивность труда, отсутствие должного режима экономии и т.п.

Так как внешнеэкономическая деятельность в бывшей плановой системе либерализована, то предприятия стоят перед выбором: иметь дело с заграничными или отечественными партнерами. На самом деле, реально этот выбор имеют только предприятия, расположенные на отрезке OZ. Только они производят топливо и сырье, качество которых определяется скорее природой, чем человеком. Так вот, эти хозяйствующие субъекты и должны выбрать, купить ли им в обмен на свой газ и нефть базовую и пионерную продукцию более низкого качества в своей стране или качественную у бывшего врага. Добавим к фактору качества неблагоприятные институциональный и психологический факторы, и выбор субъектов на отрезке OZ станет очевидным.

Последствия такого выбора весьма благотворны для победившей рыночной группы стран. Теперь они в полной мере могут воспользоваться плодами своей победы. Хозяйства бывшей плановой экономики, расположенные на отрезке ZD, либо разоряются, либо влачат жалкое существование. Пионерные продукты и ресурсы предприятий на отрезке DW могут быть скуплены по символической цене. Признанным мировым рынком (читай – рынком победившей группировки) оказываются лишь предприятия на отрезке OZ. Они продают нефть и газ по мировым ценам и получают нормальную прибыль на капитал. При этом избыточные базовые ресурсы в размере PBM попадают в распоряжение победившей группировки и могут быть использованы для освоения новых пионерных продуктов. Кроме того, существенная часть прибыли от про-

даже сырья и топлива (АРМ) теряется бывшей плановой экономикой в форме бегства капитала, что предоставляет рыночной группе стран дополнительные ресурсы развития.

Реформы в Китае начались раньше, чем в СССР, и носили эволюционный (градуалистский), а не революционный (шоковый) характер. Китай на момент начала преобразований не входил в группу стран, находившихся в экономической и политической зависимости от Советского Союза. Поэтому поражение в холодной войне СССР не означало автоматического поражения Китая. Китайская бюрократия, сохранив власть в стране и независимость от стран с развитой рыночной экономикой, внедряла элементы рынка в тех сегментах национального хозяйства и в той степени, в которой сама считала необходимой.

На рис. 27.2 бюрократия выделяет в базовом секторе (ОВСК) сегмент QHCK, где, по ее мнению, эффект дестимуляции особенно силен, и переводит этот сегмент в режим относительно свободного ценообразования. Выручка в ценовом выражении в данном сегменте повышается до уровня ZW. Это ведет к сокращению пионерного сектора (KWNE) на величину E'N'NE. Однако за счет эффекта стимуляции производства бюрократия получает дополнительные ресурсы (HN'C'C) большие, чем те, которые она потеряла в результате либерализации сегмента QHCK. Это позволяет не только не сокращать пионерный сектор, но и расширить его на величину ENN''E''.

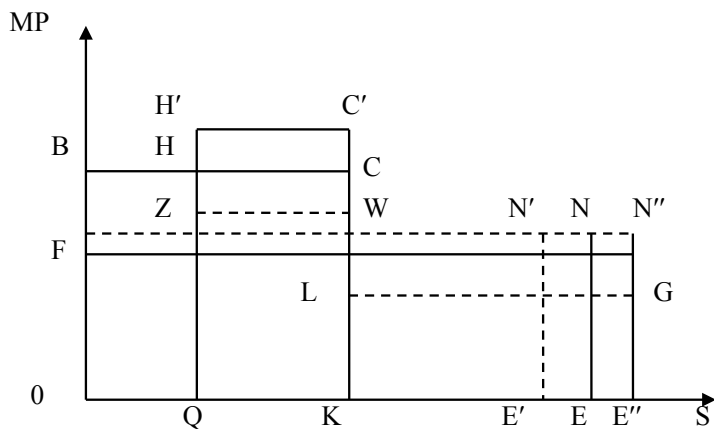


Рис. 27.2. Внедрение рынка в отдельных сегментах плановой экономики

Таким образом, в Китае за счет эффекта стимуляции, перекрывающего эффект дерегуляции, внедрение элементов рынка вызвало рост

производства вообще и развитие пионерного сектора экономики в частности. Китайская реформа началась в сельском хозяйстве в виде подворного подряда. До фермерства, свободного рынка земли и сельскохозяйственной продукции здесь еще очень далеко. Однако даже такой ограниченный шаг к рынку как подворный подряд вызвал огромный эффект стимуляции. За 1979-1985 гг. доходная часть бюджета в Китае выросла на 64%. При этом поступления от промышленности выросли на 41%, а от сельского хозяйства – почти в 2,8 раза.

В заключение приведем данные, характеризующие последствия шокового (Россия, Украина) и градуалистского (Китай, Вьетнам) вариантов экономической трансформации (табл. 27.2).

Таблица 27.2

**Динамика физического объема ВВП стран
с экономикой евразийского типа (млн долл. в ценах 1990 г.)**

Год	Россия		Украина		Китай		Вьетнам	
	Физический ВВП	% к 1990 г.	Физический ВВП	% к 1990 г.	Физический ВВП	% к 1990 г.	Физический ВВП	% к 1990 г.
1990	1 151 040	100	311112	100	1 643 861	100	68959	100
1995	714 634	62	148550	48	2 670 365	162	102288	148
2000	773 646	67	134388	43	3 343 168	203	143137	208
2005	1 041 744	91	195073	63	5 869 114	357	205568	298
2010	1 239 794	108	205297	66	9 980 788	607	279220	405
2015	1 308 840	114	193924	62	14 473 391	880	368164	534

§ 2. Совместимы ли глобализация и идея многополярного мира?

Основным фактором ускорения интернационализации экономики, переросшей затем в глобализацию, стала научно-техническая революция (НТР), вызвавшая в мировой экономике в конце 1950-х – начале 1960-х гг. качественные сдвиги в экономической структуре и появление огромного количества новых производств, усложнение выпускаемой продукции. В результате даже в пределах крупных промышленно развитых стран стало экономически неэффективным производить все виды продукции. Это способствовало усилению внутриотраслевого международного раз-

деления труда, росту специализации и кооперирования производства, которые охватывают все большее количество стран и особенно быстро развиваются в пионерном (наукоемком) секторе национальной экономики: автомобильная, авиационная, электронная промышленность; отрасли современной химии и др.

Развитие некоторых отраслей пионерного сектора в настоящее время вообще невозможно представить без международной специализации и кооперирования, поскольку в них существуют большие инвестиционные риски и потребность в огромных капиталовложениях (например, ракетно-космическая отрасль).

Толчок ускорению глобализации в конце 1970-х – начале 1980-х гг. дало появление новых отраслей экономики («новой экономики»), связанных с развитием информационно-коммуникационных технологий (ИКТ), явившихся ядром 5-го технологического уклада. Особо следует отметить динамичное формирование сектора информационно-коммуникационных технологий (ИКТ-сектора), принадлежащего к пионерному сектору экономики. Заметим, что при 5-м технологическом укладе инвестиционный проект включал следующие параметры: капиталовложения свыше 1 млрд долл., трудоемкость 2 млн чел.-часов на проектирование, 15-25 млн чел.-часов на строительство и монтаж оборудования, длительность реализации 5-7 и более лет.

Сейчас начинается процесс перехода всех стран мира к шестому инфо-космо-нано-биотехнологическому укладу, что обусловлено разработкой и внедрением к 2020-2030 гг. новых прорывных интегрально-сетевых технологий, тотально охватывающих все сферы и все уровни социально-политической и финансово-экономической жизни человеческого общества. Как показывает практика, технологии следующего уклада требуют инвестиций на порядок больше, т.е. создание техники и технологий 6-го технологического уклада возможно только при мощной интеграции ресурсов в международном масштабе, т.е. усилении глобализации.

Интернационализация производства как составная часть глобализации – *объективный и прогрессивный процесс*, так как повышает эффективность производства, способствует ускорению распространения в мире научно-технических достижений. Вместе с тем степень положительного влияния интернационализации производства на экономику отдельных стран зависит от занимаемого ими места в мировой экономике. Наибольший выигрыш получают высокоразвитые страны, имеющие

возможность снижения издержек производства, сосредоточившиеся на выпуске продукции отраслей пионерного сектора национальной экономики. Трудоемкие и экологически грязные производства базового сектора экономики – производство сырья и трудоемкой продукции – переводятся в развивающиеся страны.

Место России в мировой экономике после распада СССР, как отмечалось, сводится в основном к роли поставщика продукции отраслей базового сектора экономики (нефти, газа, металлов, лесоматериалов, минеральных удобрений и др.), хотя в советские времена наукоемкое производство занимало большой удельный вес в ВВП.

В качестве положительного примера влияния глобализации на национальную экономику часто приводят Японию и четырех «азиатских драконов»: Южную Корею, Тайвань, Гонконг, Сингапур, – в которых развивается инновационная экономика, пионерный сектор преобладает над базовым и которые являются активными участниками международного разделения труда, получая колоссальные доходы от высокотехнологичного экспорта. Китайские экономисты подчеркивают выгоды от глобализации для их национальной экономики, поскольку Китай является многие годы одним из крупнейших мировых экспортеров¹. Глобализация, по мнению китайских ученых, содействует быстрому росту экономик стран, повышая политическое влияние в мире каждой из них². Заметим, что во всех названных выше странах важную направляющую и координирующую роль играло и играет государство.

Глобализацию следует рассматривать с двух сторон: с одной стороны, глобализация – это *объективный процесс*, фундамент которого закладывается на геоэкономическом сегменте мирового пространства. С другой стороны, глобализация – *субъективный процесс* (см. главу 25, § 5).

Субъективная сторона глобализации проявляется в том, что она выступает формой экономической политики, проводимой развитыми странами мира, мировыми финансовыми центрами, крупнейшими транснациональными корпорациями, банками в своих собственных интересах. Это явилось основанием для ряда ученых рассматривать

¹ 李伟：“准多极化时代”的“海陆兼”的地缘战略，国家智库。– 2015。– № 1 (Ли Уэй. Геостратегия на суше и на море в эпоху квазимногополярности // Национальный научный центр。– 2015。– № 1)。

² 林歆，蒲丽：多极化的世界 – 20世纪80年代末以来的世界格局变迁，历史学习。– 2007。– № 1 (Линь Шинь, Пу Липин. Многополярный мир. Эволюция структуры мира после 80-х годов XX века // Изучение истории。– 2007。– № 1)。

глобализацию как эффективный инструмент установления «нового мирового порядка» высокоразвитыми странами, как естественно-насильственный процесс, при этом акцентируя внимание на проблемах усиления экономического неравенства между государствами в мировом масштабе в ходе глобализации.

Как отмечалось в главе 25, на современном этапе формируются новые *глобальные (наднациональные) институты и центры управления, координации и контроля мировой экономики и мирового сообщества*. Страны вынуждены придерживаться международного законодательства и, реализуя свою стратегию, учитывать интересы основных участников мирохозяйственной деятельности. Участники, вовлеченные в процесс глобализации и способные влиять на наднациональное законодательство в выгодном для себя направлении, уходят далеко вперед, укрепляют свои позиции, получают дополнительные преимущества, увеличивая разрыв между собой и остальными странами. Квинтильный коэффициент распределения по доходу – отношение среднего дохода 20% самых богатых жителей Земли к 20% самых бедных – в начале 1960-х гг. был равен 30, к началу XXI в. он достиг 75 раз и продолжает расти. Распределение богатства подтверждает власть узкого слоя элиты. Так, в США 1% сверхбогатых людей владеет 35% совокупного богатства. 80% всех ресурсов планеты контролируют страны так называемого «золотого миллиарда», в которых проживает лишь пятая часть населения планеты (в том числе, США и страны Западной Европы контролируют 70% мировых ресурсов). Процветающие 20% стран распоряжаются 84,7% мирового ВВП, на их граждан приходится 84,2% мировой торговли и 85,5% сбережений на внутренних счетах.

Современное международное разделение труда грозит заморозить нынешнее положение менее развитых стран, которые становятся скорее объектами, нежели субъектами глобализации. Такое стремительное отставание можно объяснить «утечкой мозгов» и множеством других факторов, ведущих к повышению конкурентоспособности одних за счет других; переходу контроля над экономикой отдельных стран от суверенных правительств к наиболее сильным государствам, многонациональным или глобальным корпорациям и международным организациям. Более того, согласно ряду экспертных оценок, к 2020 г. центр тяжести принятия стратегических решений сместится из плоскости государства на уровень ТНК. В конце 1990-х гг. 500 крупнейших ТНК обеспечивали более 25% мирового производства товаров и услуг. Их доля в экспор-

те промышленной продукции, как отмечалось выше, составляла свыше 1/3, в торговле технологиями и управленческими услугами – свыше 4/5, 407 ТНК – из стран «Большой семерки».

Таким образом, глобализация проявляется в возрастающей самодостаточности промышленно развитых стран, между которыми и разворачиваются современные глобализационные процессы, и лишь во вторую очередь охватывает развивающиеся страны.

Согласно докладом Давосского форума, глобализация означает передислокацию всего мирового хозяйства. Перемещение производственной деятельности в те регионы, где для нее существуют «наиболее конкурентоспособные» условия (прежде всего – это наличие дешевой рабочей силы). Предполагается, что «промышленными рабочими» для всего мира станут, в первую очередь, народы Восточной Азии. Научные же исследования и разработки, дизайн, развитие методов менеджмента сконцентрируются в США и Западной Европе. Многие страны, даже с высоким уровнем промышленного развития, превратятся в объекты деиндустриализации. Подобный процесс быстрыми темпами идет, например, в России и бывших социалистических странах Центральной и Восточной Европы.

Помимо существующей в настоящее время неоднородности хозяйственной среды мирового экономического пространства нерешенным вопросом продолжает оставаться будущее развития глобализационных процессов: *приведет ли глобализация к усилению однородности или разнородности мироцелостности?*

Установлено, что характерной чертой глобализации в экономике становится сочетание процессов *автономизации и интеграции*. Это нашло отражение в «парадоксе Нейсбитта»: «Чем выше уровень глобализации экономики, тем сильнее ее мельчайшие участники»¹. Дж. Нейсбитт отмечает движение государств, с одной стороны, к политической независимости и самоуправлению, с другой – к формированию экономических альянсов. Следовательно, **парадокс глобализации** в том, что чем богаче и крепче внутренние связи общества, тем выше степень его экономической и социальной консолидации, и чем полнее реализуются его внутренние ресурсы, тем успешнее оно способно использовать преимущества интеграционных связей и адаптироваться к условиям глобального рынка.

¹ Naibitt J. Global paradox: the bigger the world economy the more powerful its smallest players. – N. Y., William Morrow & Co., 1994. – P. 11.

Таким образом, глобализация ведет к противоречивым мировым процессам. Существуют разные точки зрения относительно последствий глобализации. Радикальные прогнозы предрекают наступление во всем мире **американской общественной модели**. Тогда глобализация развивается по западному варианту, предполагающему смешанную глобальную экономику, но с акцентом на рынок.

Есть точка зрения, что наступил **век Китая**. В этом варианте глобализация будет развиваться по евразийскому варианту, т.е. глобальная экономика будет носить смешанный характер, но с акцентом на план.

В любом случае говорить об интегрированной экономике на фоне усиления одних государств за счет проигрыша других пока рано. Одно из доказательств этого – кризис в Азиатско-Тихоокеанском регионе 1997 г., в результате которого капитал из АТР ушел в США, обогатив в очередной раз их экономику.

Стремление универсализировать глобальное сообщество в неоднородном социально-экономическом пространстве вызвало в XX в. ускорение процессов регионализации. Регионализация представляет собой интеграцию соседних государств в единый региональный хозяйственный комплекс на основе тесных и стабильных экономических связей между их хозяйствующими субъектами путем образования региональных объединений, призванных регулировать интеграционные процессы между странами-членами в определенном регионе мира. В глобальном аспекте регион может быть определен как группа близлежащих стран, представляющих собой отдельный экономико-географический или близкий по национальному составу и культуре, или однотипный по общественно-политическому строю район мира, объединенный транспортной, электронной и информационной инфраструктурами. Процесс регионализации происходит не только в экономической области, но также и в политической, военной и культурной областях. Институциональными формами регионализации являются соглашения о свободной торговле, таможенных союзах, территориальных объединениях и экономических союзах.

Закономерно возникает вопрос о причинах усиления процессов регионализации на современном этапе. На этот вопрос не существует однозначного ответа. Одной из причин регионализации является попытка периферийных стран совместно противостоять рискам и неопределенностям, сопряженным с глобализацией. Некоторые исследователи считают ее ответом на насильственную глобализацию.

Особенно тенденция к регионализации усилилась после финансово-экономического кризиса 2007-2009 гг., который показал, что финансовая глобализация в большей степени способствует нестабильности, нежели высокому уровню инвестиций и ускоренному росту. Принцип финансовой и экономической открытости в условиях глобализации выгоден в большей степени развитым странам и поддерживается всей их мощью. Открытость же периферийных экономик, значительно более бедных по сравнению с западными странами, делает их беззащитными перед непредсказуемыми колебаниями спроса и мировых цен на товары и финансовые активы. Эти колебания определяются изменениями геополитических условий и непредсказуемыми переменами в политике западного Центра и спекулятивными стратегиями финансово-политических групп. Периферийные страны начинают проводить политику «разумной автаркии», однако ее невозможно обеспечить в рамках малой или средней страны. Считается, что самодостаточным является экономическое пространство с емкостью рынка от 300 млн потребителей при средней степени обеспеченности природными ресурсами, что позволяет создавать жизнеспособные структуры, отвечающие глобальным критериям. Этим критериям соответствуют экономики США, Китая и Индии, а среди интеграционных объединений в евразийском экономическом пространстве, например, АСЕАН, ШОС, ЕврАзЭС, ЕАЭС, СНГ и др. Регионализация позволяет странам-участницам расширить рынки сбыта продукции, сократить транзакционные издержки, получить дополнительные конкурентные преимущества по отношению к продукции третьих стран.

Глобализация и регионализация находятся в противоречивом взаимодействии. Регионализация усиливает обособленность торгово-экономических групп, развивает «коллективный протекционизм», замедляя процесс глобализации. Регионализация в отличие от глобализации максимально учитывает национальные, этнические, культурно-исторические, религиозные и другие особенности; содействует формированию системы институциональных структур наднационального характера, обеспечивающих согласование интересов в рамках межгосударственных объединений.

Регионализация является инструментом поддержания относительного равноправия в условиях огромного неравенства потенциалов отдельных стран. При этом она не противоречит положительным сторонам глобализации, но выступает как инструмент противодействия ее

негативным последствиям. Регионализация объективно ведет к существенно иному мироустройству, чем глобализация, – к равноправному взаимодействию нескольких групп держав и интеграционных объединений, т.е. к *многополярному миру*. Глобализация предполагает *однополярный мир*, а регионализация способствует созданию взаимодействующих и конкурирующих объединений и формированию полицентричной мировой системы.

Идеология глобализма основывается на явной недооценке роли и значения неевропейских народов. Современный европейский миропорядок определяется преимущественно геостратегическим партнерством Евросоюза и США, Евросоюза и России. Эти взаимосвязанные геополитические полюса характеризуются асимметричностью. Россия остается второй ядерной державой мира, тогда как ЕС находится под ядерным зонтиком США, на которые приходится 90% военного потенциала НАТО. В экономическом отношении ЕС значительно опережает Россию, но зависим от поставок энергетического сырья. В геостратегическом сотрудничестве ЕС и России кроме энергетического партнерства выделяются трансконтинентальные транспортные коридоры (ЕС – Транссиб, Север – Юг).

Деление мира на капиталистические, социалистические и развивающиеся страны сменилось поисками новой пространственной конфигурации, в движение пришли геополитические и геоэкономические оси Запад – Восток и Север – Юг. Индустриальный Север представлен странами-лидерами, задающими тенденции мирового развития и взимающими специфическую мировую ренту. Бывший социалистический «лагерь» представлен разнонаправленными странами с переходной экономикой. Куда в конечном итоге войдут эти страны – к лидирующим государствам или к периферии, пока не ясно: Монголия опирается на Россию и Китай; Камбоджа, Лаос, Малайзия, Таиланд сближаются с Китаем; Мьянма и Северная Корея, наоборот, отдаляются от него, но не примкнули к США; Филиппины, Сингапур, Южная Корея и Вьетнам опираются на США; Индонезия и Бруней выжидают, куда «ветер подует». Биполярное устройство Восточной Азии может распространиться на весь Азиатско-Тихоокеанский регион; Австралия выбрала стратегическое сотрудничество с США и Японией, Бразилия – с Китаем.

На Западе США остаются не только неоспоримым мировым лидером, но и одним из наиболее привлекательных государств для мировых финансовых потоков. Тем не менее сила США как экономического геге-

мона в мире снижается, в то время как постепенно повышается влияние других новых развивающихся стран. Особенностью 90-х гг. XX в. является быстрое развитие экономик развивающихся стран, способствующее, по мнению китайских экономистов Инь Цэндэ, Ця Линь и Юань Фэнчже, эволюции к многополярному миру¹. К тому же массовое производство постепенно перемещается из Североатлантического в Азиатско-Тихоокеанский регион, который становится важным двигателем экономического развития в мире.

Одновременно формируется глубокая периферия (Центральная Африка, Индоокеанская дуга, некоторые постсоветские государства, например, Таджикистан и Украина, мусульманские страны).

Усиление процессов регионализации проявляется в усилении bipolarизации двух доминирующих сверхдержав. Первой по-прежнему остаются США. В качестве новой сверхдержавы рассматривается Китай, экономика которого быстро растет в последние 30 с лишним лет и который в октябре 2014 г., по расчетам МВФ, обогнал США и занял первое место в мире по объему ВВП по паритету покупательной способности. Усиливается влияние Китая и на международный стратегический баланс.

Короткий период однополярного мира подходит к концу. Наиболее наглядные и бесспорные признаки этого – в геополитике и геоэкономике. За последнее десятилетие XXI в. показатель ВВП на душу населения западных стран-лидеров возрос на 8-10%; у лидеров незападных «цивилизационных полюсов» (Индии, России, Ирана) увеличился за тот же период на 60-80%, а в Китае – в 2,5 раза. Ослабление Запада порождает у региональных элит стремление к суверенитету и независимости от мирового Центра, что способствует созданию многополярного мира. Однако многополярность, идущая на смену однополярному мироустройству, воспринимается Соединенными Штатами как угроза демократии во всем мире, хотя США постоянно вмешиваются в дела суверенных государств в своих интересах, например Сербия, Ирак, Афганистан, Ливия, Сирия, Украина и др.

¹ 尹承德 : 新兴大国的崛起与国际秩序的重构, 南京政治学院学报. – 2009. – № 1 (Инь Цэндэ. Появление новых развивающихся держав и реконструкция международного порядка // Вестник Нанкинской политической академии. – 2009. – № 1). 贾琳、袁凤哲 : 走向多极化的世界格局, 北京建筑工程学院学报 (增刊. – 2003. – № 6 (Ця Линь, Юань Фэнчже. Структура мира, которая ведет к его многополярности // Вестник Пекинской инженерно-строительной академии. Дополнительный. – 2003. – № 6).

В 2011 г. проявились признаки биполяризации в возникшей конфронтации Китая и России с западными державами из-за сирийского кризиса. В 2012 г. произошедшие разногласия между Китаем и Японией из-за островов Дяоюйдао привели к стратегическому конфликту, в котором Россия и Китай противостояли США и Японии. В 2013 г. украинский кризис способствовал укреплению стратегического сотрудничества между Китаем и Россией, с одной стороны, и США и Европой – с другой. В настоящее время биполяризация в Восточной Азии налицо. В сфере безопасности Россия и Китай противостоят США и Японии; в сфере торговли США и Япония продвигают *Транстихоокеанское партнерство (ТТП)*, Китай – *Всеобъемлющее региональное экономическое партнерство (ВРЭП)* на базе АСЕАН, Россия реализует собственный интеграционный проект – *Евразийский экономический союз (ЕАЭС)*.

Китай для США – это один из самых серьезных конкурентов в Азиатско-Тихоокеанском регионе (АТР), который реально может стать центром интеграции всех экономик этого региона и объединить страны на своем рынке.

Другим серьезным конкурентом для США в АТР является Россия, которая, как и Китай, не вошла в ТТП и которая имеет тесные торгово-экономические связи со странами АТР. Например, более 22% российского экспорта идет в страны АТЭС, а оттуда в нашу страну поступает более 37% российского импорта. Укрепление позиций России, а вместе с ней и Евразийского союза в мировой экономике и международной торговле будет зависеть не столько от ее участия в процессах регионализации, сколько от решения внутренних социально-экономических проблем. Есть все основания полагать, что, проведя инновационную реиндустриализацию народного хозяйства, расширяя пионерный сектор экономики, трансформировав предприятия в современные корпорации и опираясь на богатую минерально-сырьевую базу, существующий высокоэффективный человеческий капитал, Евразийский союз усилит свои позиции как один из мировых центров развития (см. гл. 28).

При этом биполяризация мира не означает, что мир ждет новая холодная война. В прошлом веке для нее существовали три необходимых условия: основой противостояния служили взаимное ядерное сдерживание и идеологические конфликты, а главным инструментом соперничества – «опосредованные» войны. Сегодня ядерное сдерживание остается в силе, но основные противоречия в рамках китайско-американской биполяризации связаны не с идеологией, а с междуна-

родными нормами; при этом инструментами соперничества являются научно-технические инновации и установление дружеских связей с другими государствами.

Американо-китайская биполяризация вносит изменения в международный порядок. Общемировой центр тяжести постепенно перемещается с Запада в Восточную Евразию. Мировая гегемония США постепенно ослабевает, а в международных нормах на смену европоцентричным будут все больше приходиться плюралистические стандарты. Происходит одновременное ослабление всемирных организаций и усиление региональных. Среди китайских экономистов есть мнение, что в настоящее время формируется «мировая структура, в которой наряду с супердержавами будут существовать другие сильные полюса, и наступит так называемая “эпоха квазимногополярности”»¹.

Максимизируя свои эгоистичные интересы в условиях экономической глобализации, супердержавы могут препятствовать развитию многополярного мира, но нарастающая регионализация мировой экономики объективно ведет к многополярному миру. Однополярность и биполярность сдерживают развитие глобализации. Для обеспечения экономического роста глобальный мир должен быть многополярным. По мере изменения геополитики и развития глобализации становится более очевидной тенденция формирования многополярной мировой структуры, которая, по мнению китайских экономистов, реализуется через конкуренцию и взаимокompromисс между странами, а глобализация содействует быстрому росту экономик этих стран, повышая политическое влияние в мире каждой из них². Китайский ученый Цэнь Яотин провел анализ существующих экономических объединений в регионах мира и показал тенденцию формирования многополярного мира на основе международных экономических группировок государств³. Многополярность мира и экономические группировки способствуют процессу гло-

¹ 李伟：“准多极化时代”的“海陆兼”的地缘战略，国家智库。— 2015。— № 1 (Ли Уэй. Геостратегия на суше и на море в эпоху квазимногополярности // Национальный научный центр。— 2015。— № 1)。

² 王崇杰：世界多极化的趋势——历史、现状及前景。当代世界。— 1995。— № 5 (Ван Чунцэй. Тенденция многополярности мира: история, нынешнее положение и перспективы // Современный мир。— 1995。— № 5)。

³ 陈耀庭：论世界经济区域集团化和亚太经济合作组织，世界经济。— 1996。— № 4 (Цэнь Яотин. Анализ экономических группировок в регионах и АРЕС // Мировая экономика。— 1996。— № 4)。

бализации мировой экономики¹, в то же время группировки государств и совокупная экономическая мощь стран являются основами многополярного мира². Многополярность становится тенденцией развития мировой структуры в условиях глобализации³.

§ 3. Потенциал устойчивого развития евразийской экономики

Проблема соотношения глобализации и регионализации тесно связана с использованием имеющихся на планете экономических и природных ресурсов и экологическими последствиями этого.

Процесс эксплуатации природных ресурсов в целях удовлетворения потребностей общества называется *природопользованием*, которое в ходе хозяйственной деятельности человека может привести к истощению природных ресурсов, загрязнению окружающей среды и экологической катастрофе.

Посмотрим, как решают вопрос о использовании природных ресурсов для поддержания устойчивого экономического роста маржиналисты. Они считают что природные и человеческие ресурсы являются взаимозаменяемыми при производстве продукта (будем считать, что другие ресурсы не меняются). На рис. 27.3 показана изокванта, по оси абсцисс – природные ресурсы, по оси ординат – человеческий капитал.

Точка, расположенная левее и выше на изокванте Q_1 , эффективна в условиях низких цен на энергоносители и высоких цен на образование (точка А). Здесь природные ресурсы в изобилии. В условиях ограниченности природных ресурсов и внимательного отношения к экологическим проблемам, необходимо передвигаться по изокванте Q_1 вправо, с тем чтобы сохранять природные ресурсы (точка В).

¹ 金春松 : 世纪之交的世界格局的四大特征, 延边大学学报. – 1999. – № 1 (Цзинь Чуньсун. Четыре характеристики многополярности мира на рубежах веков // Вестник университета Яньпянь. – 1991. – № 1).

² 杨建立 : 论世界多极化的形成于发展, 黑龙江教学学院学报. – 2004. – № 1 (Ян Цяньли. Анализ формирования многополярности мира и ее развития // Вестник Хэ-лунцзянской академии образования. – 2004. – № 1).

³ 刘亚南 : 世界多极化趋势与我国周边安全战略, 当代亚太. – 2000. – № 4 (Лю Янань. Тенденция многополярности мира и стратегия безопасности Китая // Экономика в Азиатско-Тихоокеанском регионе. – 2004. – № 4).

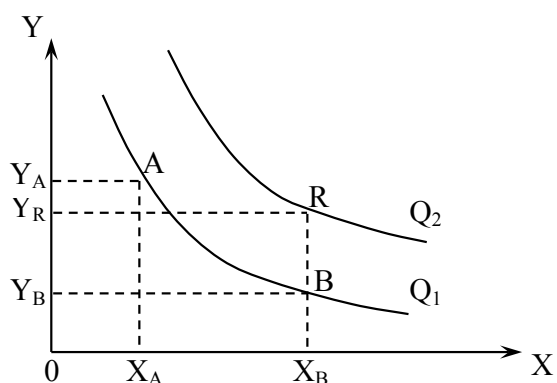


Рис. 27.3. Тенденция роста человеческого капитала и определение эффективности замены ресурсов

Таким образом, согласно маржиналистской концепции, экономической проблемы не будет, если дать ценам возможность свободно изменяться. А чтобы цены могли свободно двигаться, необходимо минимизировать роль государств (и вообще плана) в экономике. Посмотрим, так ли это.

Процесс природопользования включает в себя три аспекта: использование природных ресурсов, охрану окружающей природной среды и ее воспроизводство. С одной стороны, природопользование носит ярко выраженный региональный характер, так как ресурсы и экосистемы каждой страны относительно отделены в пространстве и времени, а ущерб и эффект, вызванный хозяйственной деятельностью, проявляются, прежде всего, на каждой конкретной территории. Использование природно-ресурсного потенциала, размещение производительных сил в значительной степени обусловлены региональной спецификой той или иной страны. Именно поэтому формирование хозяйственного механизма экологического развития предполагает его регионализацию с тем, чтобы обеспечить равновесие между экономикой и экологией. С другой стороны, природопользование носит одновременно и глобальный характер, поскольку экологические последствия в отдельно взятой стране или регионе могут воздействовать на несколько государств, например, радиационные катастрофы в Чернобыле (СССР, 1986 г.) и Фукусиме (Япония, 2011 г.); промышленно-экологическая катастрофа в Мексиканском заливе (США, 2010 г.) и некоторые другие.

Высокоразвитые страны часто стремятся решать собственные экологические проблемы за счет менее развитых государств, которые слабее по экономическим, политическим, военным и иным показателям. Перемещение опасного производства и его отходов соответствует политике глобализма, проводимой развитыми странами, согласно которой экологические издержки производства должны на себя принимать страны, технологически отсталые. Они оправдывают такую стратегию якобы низкой концентрацией опасного производства в ряде регионов планеты.

Кроме того, развитые страны наряду со всеми другими странами сами являются мощными нарушителями глобальной экологической безопасности, используя биосферную оболочку Земли на основе права сильного. Страны Запада и, прежде всего, США не желают отказаться от непропорционально высокой доли используемого ими глобального экологического потенциала, стремясь сохранить для себя неограниченный и бесконтрольный доступ к нему и закрепить эту ситуацию в соответствующих международных соглашениях, что приводит к деградации ресурсов Земли, их разграблению, а сопряженная с этим несправедливость – к росту социальной напряженности. В настоящее время 20% населения Земли, относящихся к промышленно-развитым странам, потребляют 80% мировых ресурсов. Мощности мировой индустрии удваиваются каждые 14-15 лет.

Во второй половине XX в. человечество оказалось перед лицом экологического кризиса, представляющего собой нарушение равновесия между природными условиями и воздействием человека на окружающую природную среду. Экологический кризис – понятие глобальное и общечеловеческое, касающееся каждого из живущих на Земле людей, и проявляется он в следующих явлениях: глобальное потепление, парниковый эффект, сдвиг климатических зон; образование озоновых дыр и разрушение озонового экрана; сокращение биологического разнообразия на планете; глобальное загрязнение окружающей среды; рост не утилизируемых радиоактивных отходов; водная и ветровая эрозия и сокращение площадей плодородных почв; истощение невозобновляемых минеральных ресурсов; энергетический кризис; рост числа ранее неизвестных и зачастую неизлечимых болезней; недостаток продуктов питания, состояние голода большей части населения планеты; истощение и загрязнение ресурсов Мирового океана и др.

В 1992 г. в Рио-де-Жанейро на Всемирной конференции ООН по окружающей среде и развитию была провозглашена в мировом масштабе необходимость перехода к устойчивому развитию, которое было охарактеризовано как создание социально ориентированной экономики,

основанной на разумном использовании ресурсной базы и охране окружающей природной среды, не подвергающей риску возможность будущих поколений удовлетворять свои потребности.

Организация «Фонд устойчивого общества» (Sustainable Society Foundation), начиная с 2006 г., через каждые 2 года рассчитывает для 151 страны мира индекс устойчивого развития общества (Sustainable Society Index (SSI), который измеряет достижения страны с точки зрения устойчивости общественного развития по шкале от 0 (наименьшая степень устойчивости) до 10 (наивысшая степень устойчивости) на основе 22 показателей и по трем направлениям: благополучие человека, экологическое и экономическое благополучие.

Индекс устойчивого развития общества применительно к евразийским странам показывает, что их экономики различаются между собой по степени устойчивости развития (табл. 27.3).

Таблица 27.3

Рейтинг стран мира по индексу устойчивости общества 2012 г.

Рейтинг	Страна	Благополучие человека	Экологическое благополучие	Экономическое благополучие	Индекс устойчивости общества
	В среднем по миру	6.59	4.57	3.96	4.8
1	Швейцария	9.08	5.36	8.63	7.36
2	Швеция	9.41	4.2	8.26	6.73
3	Австрия	9.21	4.47	7.04	6.56
5	Норвегия	9.44	3.7	8.05	6.38
8	Финляндия	9.4	3.43	7.53	6.09
116	США	8.22	2.71	3.05	4.23
Крупнейшие евразийские страны					
7	Вьетнам	6.47	4.98	3.84	5.15
57	Республика Корея	8.59	2.68	5.88	5.05
72	Япония	9.12	3.37	3.39	4.9
82	Китай	5.84	4.01	4.5	4.75
104	Индия	5.12	4.75	3.03	4.37
106	Россия	7.05	2.64	4.39	4.33

Как видно из табл. 27.3, такие евразийские государства, как Вьетнам, Республика Корея и Япония, имеют индекс устойчивости развития общества выше среднемирового: 5,15; 5,05 и 4,9, соответственно (мировой индекс SSI – 4,8 баллов). В этих странах высок показатель «благополучие человека», но показатель «экологическое благополучие» выше среднемирового только у Вьетнама, а показатель «экономическое благополучие» выше среднемирового только у Республики Корея. Индекс устойчивого развития Японии понижает показатель «экологическое благополучие», что объясняется последствиями аварии в Фукусиме.

У таких стран Восточной Евразии, как Китай, Индия, Россия и Казахстан, индекс SSI ниже среднемирового значения, т.е. менее 4,8; показатели «благополучие человека» и «экологическое благополучие» ниже среднемирового, а показатель «экономическое благополучие» на 2012 г. – выше средних значений по мировой экономике у Китая и России.

Среди развитых стран Запада, как видно из табл. 27.3, первые места в рейтинге держат Швейцария и другие европейские страны. В то же время США, являясь лидером мировой экономики, занимают в рейтинге устойчивости развития только 116-е место, а по показателю экологического благополучия (2,71) в 1,6 раза уступают среднемировому показателю (4,57).

Наибольший «вклад» в загрязнение окружающей среды среди евразийских государств вносят такие экономики, как Китай, Индия и Россия.

Экологическая ситуация в Китае в настоящее время настолько тяжелая, что является угрозой не только здоровью населения и сохранению природного баланса, но и внутривнутриполитической стабильности и международных отношений. В стране катастрофически быстро ухудшается состояние почв, рек, озер, морей, сокращаются площади лесов и зеленых насаждений, падает качество и сокращаются запасы питьевой воды.

Уровень загрязнения воздуха, рек и городов в стране – один из самых высоких в мире. В двух третях городов максимально допустимое загрязнение воздуха превышено в пять раз. Около 80% тепловых электростанций Китая работают на угле, самом экологически вредном в плане выбросов углекислого газа топливе. Китай занимает лидирующие позиции по выбросам из угольных шахт биогенного метана, увеличивающего парниковый эффект. Усиливают экологическое бедствие ядовитые выхлопные газы автомобилей, по количеству которых Китай быстро стремится к уровню США. Китай обошел Соединенные Штаты и стал самым крупным эмитентом парниковых газов в мире.

Сокращаются запасы и ухудшается качество воды: сильно загрязнены 75% рек и озер и 90% подземных вод. Происходит высыхание озер и рек, тают ледники, а из-за чрезвычайно большого потребления подземных грунтовых вод десятки городов проседают. В результате хозяйственной деятельности идет *деградации почв, повсеместная вырубка леса, опустынивание* и расширение ареалов стихийных бедствий. В стране ежегодно от рака умирает 1,4 млн, а от смога – 750 тыс. человек. Экологические бедствия КНР имеют трагические последствия и для природного баланса России, а также для других приграничных евразийских государств. Именно поэтому Китай в 2015 г. предоставил для поддержки развивающихся стран 2 млрд долл., а к 2030 г. эта помощь увеличится до 12 млрд долл.

Экологический кризис поразил Индию. Около одной трети от мировой величины выбросов углекислого газа приходится совместно на Китай и Индию, а, по прогнозам многих экспертов, к 2050 г. эта цифра может вырасти до 45%. Очевидно, что производственная деятельность в Индии и Китае не только имеет отрицательное влияние на мировые экологические процессы, но и влечет за собой значительные негативные последствия для природной среды непосредственно как на локальном, так и на глобальном уровнях. Что касается Индии, то на современном этапе перед страной стоит особенно много вызовов, связанных с экологией и климатическими изменениями, которые не только наносят очевидный вред государству, но и угрожают благополучию всего мира в целом. В 2015 г. Дели опередил Пекин по уровню загрязненности воздуха, хотя китайская столица на протяжении нескольких десятилетий занимала первое место по данному показателю во всем азиатском регионе. Три индийских города входят в число 25 самых загрязненных населенных пунктов мира. Индия является уникальной страной по уровню биоразнообразия – на ее территории проживает около 8% всех существующих в мире биологических видов, однако в настоящее время из-за плохой экологии под угрозой исчезновения находятся 2 530 видов животных и 366 растений.

Серьезные экологические проблемы существуют и в России. На территории страны находятся 500 млн кубометров ядерных отходов, большая часть которых – наследие Советского Союза. С 2011 г. в Россию запрещен ввоз радиоактивных отходов для хранения. По некоторым оценкам, около 40% территории России к концу 1990-х гг. испытывали на себе серьезные экологические проблемы: обезлесение, радиоактив-

ное загрязнение, загрязнение воздуха и воды. По данным Минприроды, в России насчитывается 194 территории с высокой степенью загрязнения, в которых по совокупности накоплено 2,3 млн т токсичных отходов. Под свалки в России занято 1 млн га, а общий объем отходов в стране превысил 3,5 млрд т. 56% городского населения России проживает на загрязненных территориях; 58,2 млн человек в 142 городах дышит отравленным воздухом. Деграция окружающей природной среды сказывается на здоровье человека и состоянии его генетического фонда. Более 20% территории России находятся в критическом экологическом состоянии, в районах экологического бедствия. Более 70 млн человек населения страны дышит воздухом, насыщенным опасными для здоровья веществами, в 5 раз и более превышающими предельно допустимые нормы. По оценкам ряда специалистов, убытки экономического характера от вреда, нанесенного экологии халатным отношением к окружающей среде, составляют половину национального дохода России.

В других странах СНГ также существуют экологические проблемы, требующие незамедлительного решения. Об этом свидетельствует огромный объем годовых выбросов вредных веществ в атмосферу в этих государствах (по данным на 2005 г.): Беларусь – 385 тыс. т; Казахстан – 3017 тыс. т; Кыргызстан – 37 тыс. т; Таджикистан – 36 тыс. т; Узбекистан – свыше 800 тыс. т.

Закономерно возникает вопрос, каков же выход в условиях сложившегося экологического кризиса как в евразийском регионе, так и на планете в целом?

Двигателем экономического развития в настоящее время является переход мировой экономики к шестому технологическому укладу, который наряду с качественным обновлением технологической базы, повышением эффективности производства и конкурентоспособности призван обеспечить улучшение качества жизни и среды проживания. Новый технологический уклад предусматривает ресурсосберегающие и экологически чистые, интеллектуальные технологии, которые создаются в пионерном секторе экономик стран, его осваивающих. Рост пионерного сектора в ходе внедрения шестого технологического уклада потребует огромных инвестиций, на порядок превышающих капиталовложения пятого технологического уклада, но это возможно сделать только при условии кооперации финансовых ресурсов нескольких государств, способствуя тем самым усилению глобализации и одновременно решению существующих экологических проблем.

Решением проблемы устойчивого развития является также переход к «зеленой» экономике в рамках устойчивого развития. В 2008 г. был опубликован Доклад Программы ООН по окружающей среде по зеленой экономике, который дал старт ее развитию. Политика «зеленого» роста официально принята Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) в 2009 г. в качестве стратегического направления развития всех ее членов на долгосрочную (до 2030 г.) и более отдаленную (до 2050 г.) перспективу. Курс на «зеленую» экономику обозначен на конференции ООН по устойчивому развитию в Рио-де-Жанейро («Рио+20») в июне 2012 г. в Докладе «Будущее, которого мы хотим». На конференции в докладе Генерального секретаря ООН Пан Ги Муна было обращено внимание на то, что население мира к 2040 г. увеличится до 9 млрд человек, а спрос на ресурсы будет повышаться в геометрической прогрессии. К 2030 г. потребность населения мира в продовольствии увеличится на 50%, в энергии – на 45%, а в водных ресурсах – на 30%, и все это будет происходить в тот момент, когда масштабы использования потенциала биосферы практически достигнут пороговых значений. В итоговой декларации саммита подчеркивается необходимость перевода мировой экономики и промышленности на «зеленые» рельсы.

Программа ООН по окружающей среде (ЮНЕП) определяет «зеленую» экономику как такую экономику, которая обеспечивает долгосрочное повышение благосостояния людей и сокращение неравенства, при этом позволяет будущим поколениям избежать существенных рисков для окружающей среды и ее обеднения. «Зеленая» экономика – это отрасли, которые создают и увеличивают природные ресурсы земли или уменьшают экологические угрозы и риски. Это высокотехнологичные «зеленые» производства, порождаемые ускоренным переходом к шестому технологическому укладу.

Идеи устойчивого развития, перехода к шестому технологическому укладу «зеленой» экономики могут осуществляться плановыми и рыночными методами, воздействующими на поведение людей в сфере производства и мотивации соблюдения экологических требований.

Ни рыночная, ни плановая экономика сами по себе не создают у производителей стимулов по рациональному природопользованию и охране природы, однако соотношение между ними меняется в сторону плановых начал, о чем свидетельствуют активные действия по налаживанию механизма международного регулирования природопользования. Например, Киотский протокол, который был подписан 159 государств-

вами в 1997 г. и ставший первым глобальным соглашением об охране окружающей среды на планете. Цель протокола – сокращение развитыми странами и государствами с переходной экономикой к 2008-2012 гг. эмиссии углекислого газа на 6-8% от уровня 1990 г. (этот год был принят за базовый). Для решения этой проблемы было предложено создать систему регулирования уровня выбросов и организовать международный рынок, на котором можно покупать и продавать плановые квоты на эмиссию углекислого газа. Первыми Киотский протокол ратифицировали страны Европы и Япония, имеющие наиболее энергоэффективные экономики. В 2004 г. его ратифицировала и Россия. В 2001 г. США, на чью долю приходится 25% выбросов углекислого газа от мирового объема, отказались от поддержки проекта. Не участвовали в нем Китай и Индия, на которые приходится одна треть всех выбросов углекислого газа. В 2011 г. в рамках Киотского протокола отказалась выполнять свои обязательства по уменьшению парникового эффекта Канада. Все это снизило эффективность мер, предпринимаемых странами, ратифицировавшими Киотский протокол. Первый период обязательств по протоколу истек в декабре 2012 г., второй начался в 2013 г. (Киото-2), обязательства в рамках которого приняли ЕС, Австралия, Казахстан, Украина, Беларусь, Норвегия, Швейцария, Исландия, Лихтенштейн и Монако. О своем отказе участвовать заявили евразийские государства: Россия, Япония и Новая Зеландия. Не участвует в проекте и Канада.

Наряду с укреплением в мире идеи о необходимости устойчивого развития в последние 10-15 лет усиливаются плановые начала в регулировании охраны окружающей среды. Большое количество стран, сделавших реальные шаги по переходу к устойчивому развитию, создали государственные органы, ответственные за это (советы, комиссии, комитеты при правительствах или главах государств); разработали или разрабатывают документы *национального уровня*, ориентирующие развитие на путь устойчивости. Во многих странах были приняты *5-10-летние планы улучшения качества окружающей среды*. В настоящее время свыше 100 государств мира имеют государственные органы охраны окружающей среды.

Наряду с усилиями национальных государств по устойчивому развитию их экономик они вступают в различные экологические отношения, часто под эгидой международных организаций, программ, входящих в ООН, а также других неправительственных организаций. Только встречное движение может ускорить выход мирового сообщества на уровень устойчивого развития.

К началу 2008 г. 43 страны мира разработали планы по переходу на использование возобновляемых источников энергии. Из 55 ГВт новых мощностей, которые были введены в Евросоюзе в 2010 г., более половины пришлось на возобновляемые источники энергии (ВИЭ). В декабре 2011 г. Еврокомиссия представила «Энергетическую дорожную карту 2050», в которой представлены пути развития европейской энергетики до 2050 г. В 2009 г. Президент США объявил о том, что в течение 10 лет в развитие экологически чистых видов энергии, транспортную инфраструктуру и повышение энергоэффективности будет инвестировано 150 млрд долл. В целом масштабы «зеленой» экономики в мире невелики – 2,7% мирового ВВП, но необходимость их ускоренного развития диктуют три важных фактора: фактор экологической чистоты и экологической безопасности и фактор снижения рисков климатических изменений.

В сентябре 2015 г. В Нью-Йорке прошел крупнейший за последнее десятилетие саммит ООН по устойчивому развитию, на котором был принят документ под названием «Меняя наш мир: Повестка дня устойчивого развития до 2030 года», который содержит комплексный план действий по вопросам стратегии глобального развития и 17 Целей устойчивого развития: ликвидация нищеты, ликвидация голода; хорошее здоровье и благополучие; качественное образование; гендерное равенство; чистая вода и санитария; недорогостоящая и чистая энергия; достойная работа и экономический рост; индустриализация, инновации и инфраструктура; уменьшение неравенства; устойчивые города и населенные пункты; ответственное потребление и производство; борьба с изменением климата; сохранение морских экосистем; сохранение экосистем суши; мир, правосудие и эффективные институты; партнерство в интересах устойчивого развития.

Для евразийских государств, так же как и для большинства стран мира, как отмечалось, существуют серьезные экологические проблемы, которые зачастую касаются нескольких стран, а также носят глобальный характер. Перед евразийскими государствами стоит вопрос о совершенствовании механизма регулирования природопользования. В условиях перехода на путь устойчивого развития экономики существенно возрастает роль государства в качестве координатора процессов, направленных на усиление учета экологического фактора. Во многих странах бизнес и общество получают со стороны государства четкую ориентацию на экологически приемлемое поведение.

Следует заметить, что региональные группировки Восточной Евразии, которые подробно будут рассмотрены в следующем параграфе, в свои уставные документы включили в качестве одного из направлений совместного сотрудничества проблемы энергетики, минеральных ресурсов, гуманитарные проблемы, вопросы охраны окружающей среды. Например, в Уставе СНГ предусматривается сфера совместной деятельности государств по охране здоровья населения и окружающей среды. Одним из направлений совместной деятельности ШОС является защита окружающей среды.

В Организации экономического сотрудничества (ОЭС) в рамках Секретариата существует специализированный директорат по минеральным ресурсам и окружающей среде. Лига арабских государств (ЛАГ) в своем уставе уделяет внимание вопросам здравоохранения и гуманитарным проблемам. В Уставе ГУАМ записано, что одной из его целей является обеспечение устойчивого развития.

Большую роль в продвижении концепции «зеленой» экономики в жизнь в евразийском регионе внесла Экономическая и Социальная Комиссии для Азии и Тихого океана (ЭСКАТО), членами которой из стран постсоветского пространства являются Армения, Азербайджан, Грузия, Казахстан, Кыргызстан, Россия, Таджикистан, Узбекистан и Туркменистан. По инициативе ЭСКАТО в 2005 г. была принята стратегия «зеленого» роста, которая первоначально включала четыре приоритетных направления: рациональные модели потребления и производства; «озеленение» предприятий и рынков; устойчивая инфраструктура и «зеленая» налоговая и бюджетная реформы. Впоследствии были добавлены еще два направления – инвестирование в природный капитал и показатели экологической эффективности.

В Уставе Евразийского экономического союза отмечается, что он создан в целях всесторонней модернизации, кооперации и повышения конкурентоспособности национальных экономик и создания условий для стабильного развития в интересах повышения жизненного уровня населения государств-членов.

В **России** важность развития «зеленой» экономики отмечается в документе «Стратегия-2020: стратегия социально-экономического развития страны до 2020 года». В нем подчеркивается, что содержание федеральной политики в области экологического развития страны должна составить стратегия «зеленого» роста, предусматривающая интеграцию социально-экономического и экологического развития в виде «зеленой» экономики.

Таким образом, евразийские страны стремятся реализовать свой потенциал устойчивого развития. Однако у экономистов и политиков есть опасения, что использование модели «зеленой» экономики может замедлить темпы экономического роста. Эта проблема требует дополнительного анализа и дискуссий о том, в какой степени это верно и как можно смягчить возможные издержки. Но совершенно очевидно одно, что проблема сохранения окружающей среды и жизни на нашей планете – задача, которую евразийские страны смогут решить только совместно с другими государствами мира.

Анализ, проведенный в предшествующих двух параграфах, показал, что в современном мире вырисовываются два основных сценария развития. О них уже упоминалось в главе 11.

Первый сценарий: ресурсов планеты хватает только на содержание одного центра развития (мирового пионерного сектора). Все страны, не вошедшие в группу стран центра, образуя периферию (мировой базовый сектор), сообща работают на обеспечение этого центра развития ресурсами. В данном сценарии глобализация доминирует, а регионализация вторична.

Второй сценарий: ресурсов планеты достаточно для функционирования нескольких центров развития (несколько параллельно существующих пионерных секторов). Тогда мировая экономика представляет собой многополярную систему. Каждый полюс имеет свой пионерный сектор и свой базовый сектор. Во втором сценарии доминирует регионализация, а глобализация ее дополняет.

§ 4. Основные группировки стран Восточной Евразии, их интересы и экономические отношения

Как было выяснено в предыдущем параграфе, глобализация и регионализация, являясь звеньями интернационализации хозяйственной жизни, находятся в противоречивом взаимодействии. Усиливающаяся регионализация является попыткой периферийных стран совместно противостоять рискам и неопределенностям, сопряженным с глобализацией, а ее институциональными формами выступают различные группировки стран в форме соглашений о свободной торговле, таможенных союзах, территориальных объединениях и экономических союзах. Процесс регионализации захватывает не только сферу экономики, но также политическую, военную и культурную. Ряд российских ученых квали-

фицирует торгово-политический режим региональных группировок как систему коллективного протекционизма, который, по их мнению, представляет собой гибрид протекционизма и свободы торговли.

Процессы регионализации интенсивно развиваются среди евразийских государств. В настоящее время на территории Евразии функционируют более 20 региональных экономических, военных, политических и других объединений, организаций и проектов. Основными регионами, в которых функционируют региональные объединения, организации и проекты на территории Евразии, являются: территория бывшего СССР (Регион 1), Западная Азия (Регион 2) и Восточная и Юго-Восточная Азия (Регион 3).

В каждом выделенном регионе функционируют региональные объединения, созданные на основе экономической интеграции, и региональные организации и проекты, учрежденные на основе договоров о развитии сотрудничества в различных областях.

Первая группа региональных объединений, организаций и проектов функционирует в **Регионе 1**, на территории которого до декабря 1991 г. находился СССР. К *региональным объединениям*, созданным на основе экономической интеграции в Регионе 1, относятся: один экономический союз – Евразийский экономический союз (ЕАЭС); две зоны свободной торговли – Содружество независимых государств (СНГ) и ЕАЭС – Вьетнам. К региональным организациям и проектам, членами которых являются республики бывшего СССР, относятся Объединенный договор о коллективной безопасности (ОДКБ), Шанхайская организация сотрудничества (ШОС), Организация за демократию и экономическое развитие (ГУАМ), Центрально-Азиатское региональное экономическое сотрудничество (ЦАРЭС), Организация экономического сотрудничества (ОЭС) и др.

Рассмотрим региональные объединения, которые созданы в Регионе 1 на основе экономической интеграции. В декабре 1991 г. Беларусь, Россия и Украина, ранее являвшиеся звеньями единого народнохозяйственного комплекса СССР, **учредили региональную организацию «Содружество независимых государств» (СНГ)** с целью осуществления сотрудничества в политической, экономической, гуманитарной, культурной и иных областях. Устав СНГ, принятый в 1993 г., предусматривал сферы совместной деятельности государств: обеспечение прав и свобод человека; координация внешнеполитической деятельности; сотрудничество в формировании общего экономического пространства, в развитии

систем транспорта и связи; охрана здоровья населения и окружающей среды; вопросы социальной и иммиграционной политики; борьба с организованной преступностью; сотрудничество в оборонной политике и охране внешних границ.

Впоследствии к СНГ присоединились все бывшие союзные республики, кроме прибалтийских. В период с декабря 1991 по октябрь 2011 г. экономическое сотрудничество осуществлялось на многосторонней и двухсторонней основах. В октябре 2011 г. Армения, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Молдова, Россия, Таджикистан и Украина установили единую зону свободной торговли на многосторонней основе. В 2015 г. государствами – членами СНГ являлись: Азербайджан, Армения, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Молдова, Россия, Таджикистан, Узбекистан и Украина.

В разные годы о своем намерении войти в СНГ заявили власти ряда непризнанных самопровозглашенных государственных образований, автономных регионов, а также самостоятельных государств. Такие декларации, однако, до сих пор не имели продолжения в виде практических шагов. Заявления самопровозглашенных государственных образований, по всей вероятности, следует рассматривать как элемент борьбы этих государственных образований за получение самостоятельности, поскольку о реальной возможности осуществления такого шага говорить не приходится. Согласно Уставу СНГ, для принятия нового члена этой организации с самостоятельным статусом требуется согласие уже существующих участников, что фактически означало бы поощрение сепаратизма на территории государств-партнеров и могло привести к непредсказуемым последствиям.

С 1 января 2016 г. Государственная Дума приостановила действие контракта о Зоне свободной торговли России с Украиной, чтобы защитить рынки стран РФ и других стран СНГ в связи с вступлением в действие ассоциации между Украиной и Евросоюзом, предусматривающей также режим свободной торговли.

СНГ включает несколько структурных подразделений: Совет глав государств СНГ; Совет глав правительств СНГ; Совет министров иностранных дел СНГ; Совет министров обороны СНГ; Совет объединенных вооруженных сил СНГ; Совет командующих пограничными войсками СНГ; Межгосударственный экономический совет СНГ; Межпарламентская ассамблея СНГ; Экономический суд; Межгосударственный статистический комитет; Комиссия по правам человека и др.

СНГ как единая зона свободной торговли имеет следующие характеристики. Население – 282 млн человек (2015 г.), что, по мнению аналитиков, соответствует глобальным критериям жизнеспособного и самодостаточного экономического пространства. Площадь СНГ – 20 726 989 кв. км; ВВП – 2 488, 52 млрд долл. США (2012 г.); доля промышленности в ВВП – 35,9%, сферы услуг – 59,4% и сельского хозяйства – 4,7%.

Региональная группировка СНГ является своего рода формой «коллективного протекционизма» в условиях проводимой развитыми странами политики глобализма.

В мае 2014 г. Беларусь, Казахстан и Россия учредили **Евразийский экономический союз (ЕАЭС)**, который является продолжением евразийской экономической интеграции от таможенного союза и общего экономического пространства к экономическому союзу. В ЕАЭС установлена свобода движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы, а также проведение скоординированной, согласованной или единой политики в отраслях экономики. В 2015 г. государствами – членами ЕАЭС являлись: Армения, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан и Россия.

Макроэкономический эффект от интеграции в ЕАЭС будет создаваться за счет снижения цен на товары благодаря уменьшению издержек перевозки сырья или экспорта готовой продукции; стимулирования «здоровой» конкуренции; наращивания производства благодаря увеличению объема спроса на товары; роста в будущем средней заработной платы благодаря повышению производительности труда в ходе интеграции; роста благосостояния населения стран – участниц ЕАЭС благодаря увеличению занятости населения и снижению цен на товары; ускорения окупаемости новых технологий и товаров благодаря большому объему рынка.

ЕАЭС имеет значительный потенциал для развития, так как со временем к нему могут присоединиться или сотрудничать с ним не только другие члены бывшего ЕврАзЭС, но и некоторые страны дальнего зарубежья, расположенные в данном регионе, экономики которых имеют традиционно тесные связи с Россией, Беларусью и Казахстаном. Кроме того, ряд государств, включая Индию (участницу БРИКС), рассматривают возможность подписания соглашения о всестороннем экономическом сотрудничестве с ЕАЭС.

Отметим, что с расширением состава участников Евразийского экономического союза могут возникнуть диспропорции, осложняющие

реализацию согласованной политики в отраслях экономики и потенциальное введение единой региональной валюты.

В мае 2015 г. ЕАЭС и Вьетнам подписали Договор о **зоне свободной торговли (ЗСТ)**, который предусматривает снижение или обнуление таможенных пошлин на некоторые виды товаров, принято решение о совместном изучении возможностей создания ЗСТ с Индией и Израилем, а после этого – с Египтом. Свыше 30 стран изъявили желание вступить в переговоры по созданию зоны свободной торговли с ЕАЭС.

К *региональным организациям и проектам*, членами которых являются республики бывшего СССР, относятся Объединенный договор о коллективной безопасности (ОДКБ), Шанхайская организация сотрудничества (ШОС), Организация за демократию и экономическое развитие (ГУАМ), Центрально-Азиатское региональное экономическое сотрудничество (ЦАРЭС), Организация экономического сотрудничества (ОЭС) и другие.

Рассмотрим региональные организации и проекты, функционирующие в Регионе 1 на основе договоров о сотрудничестве, в которых членами являются республики бывшего СССР.

В мае 1992 г. Армения, Казахстан, Кыргызстан, Россия, Таджикистан и Узбекистан подписали **объединенный договор о коллективной безопасности (ОДКБ)**, целями которого были определены укрепление мира, международной и региональной безопасности и стабильности. Договор изначально задумывался как военная составляющая Содружества Независимых Государств. Одновременно подразумевалось, что он должен стать частью всеобъемлющей системы безопасности в Европе и Азии. В период с сентября и декабря, соответственно, 1993 по апрель 1999 г. Азербайджан и Грузия были участниками ДКБ. В декабре 1993 г. Беларусь стала участником ДКБ. В апреле 1999 г. Узбекистан прекратил участие в ДКБ. Остальные государства Содружества отказались от участия в Договоре о коллективной безопасности, вступившем в силу 20 апреля 1994 г.

Договор о коллективной безопасности (ДКБ), стал примером создания организации региональной безопасности в полном соответствии со статьей 52 Устава ООН.

2 апреля 1999 г. на Сессии Совета коллективной безопасности президенты Республики Армения, Республики Беларусь, Республики Казахстан, Кыргызской Республики, Российской Федерации и Республики Таджикистан подписали Протокол о продлении Договора о коллективной безопасности.

В соответствии с Договором государства-участники обеспечивают свою безопасность на коллективной основе. При возникновении угрозы безопасности, территориальной целостности и суверенитету одного или нескольких государств-участников или угрозы международному миру и безопасности государства-участники незамедлительно приводят в действие механизм совместных консультаций с целью координации своих позиций и принятия мер для устранения возникшей угрозы. В Договоре также предусмотрено, что в случае совершения акта агрессии против любого из государств-участников все остальные государства-участники предоставляют ему необходимую помощь, включая военную.

С учетом необходимости адаптации Договора к изменениям региональной и международной обстановки и с целью противодействия новым вызовам и угрозам, 14 мая 2002 г., на московской сессии ДКБ было принято решение о преобразовании Договора в полноценную международную организацию – Организацию Договора о коллективной безопасности (ОДКБ). 7 октября 2002 г. в Кишиневе (Республика Молдова) на заседании Совета глав государств – участников Содружества Независимых Государств были подписаны основополагающие документы, регламентирующие деятельность организации – Устав ОДКБ и Соглашение о правовом статусе ОДКБ. Они были ратифицированы всеми государствами-участниками и вступили в силу 18 сентября 2003 г.

В 2015 г. государствами – участниками ОДКБ являлись: Армения, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Россия и Таджикистан. ОДКБ имеет Коллективные силы оперативного реагирования. Задачей ОДКБ является защита территориально-экономического пространства стран – участниц договора совместными усилиями армий и вспомогательных подразделений от любых внешних военно-политических агрессоров, международных террористов, а также от природных катастроф крупного масштаба; незаконного оборота наркотиков и оружия; организованной преступности; нелегальной миграции и других угроз безопасности.

В 1994 г. Казахстан, Кыргызстан, Китай, Россия и Таджикистан учредили региональную организацию «**Шанхайская пятерка**» с целью укрепления доверия в военной области и взаимного сокращения вооруженных сил в районе границ между государствами-участниками.

В 2001 г. «Шанхайская пятерка» приняла в число участников Узбекистан и получила новое название – **Шанхайская организация сотрудничества (ШОС)**. Главными задачами ШОС являются укрепление дружбы и доверия между государствами-участниками, содействие их

эффективному сотрудничеству в политической, торгово-экономической, научно-технической и культурной областях, а также в сфере образования, энергетики, транспорта, туризма, защиты окружающей среды и др.; обеспечение стабильности и безопасности, борьба с терроризмом, экстремизмом, наркотрафиком, развитие экономического сотрудничества, включая координацию подходов при интеграции в мировую экономику, энергетического партнерства, научного и культурного взаимодействия; продвижение к созданию демократического, справедливого и рационального нового международного политического и экономического порядка. ШОС не является военным блоком, как НАТО, или открытым регулярным совещанием по безопасности, как АРФ АСЕАН. В 2015 г. государствами – участниками ШОС являлись: Индия, Казахстан, Кыргызстан, Китай, Россия, Пакистан, Таджикистан и Узбекистан.

Отношения внутри организации построены на принципах взаимного доверия, консультирования, стремления к совместному развитию, равенства, взаимовыгоды, уважения к многообразию культур стран-участниц.

Высшим органом для принятия решений в ШОС является Совет глав государств-членов (СГГ). Он собирается раз в год и принимает решения и указания по всем важным вопросам организации. Совет глав правительств государств – членов ШОС (СГП) собирается один раз в год для обсуждения стратегии многостороннего сотрудничества и приоритетных направлений в рамках организации, решения принципиальных и актуальных вопросов экономического и иного сотрудничества, а также утверждает ежегодный бюджет организации. Помимо заседаний СГГ и СГП, действует также механизм встреч на уровне руководителей парламентов, секретарей советов безопасности, министров иностранных дел, обороны, чрезвычайных ситуаций, экономики, транспорта, культуры, образования, здравоохранения, руководителей правоохранительных ведомств, верховных и арбитражных судов, генеральных прокуроров. Механизмом координации в рамках ШОС служит Совет национальных координаторов государств – членов ШОС (СНК). Организация имеет два постоянно действующих органа – Секретариат в Пекине, Исполнительный комитет Региональной антитеррористической структуры в Ташкенте. Генеральный секретарь и Директор Исполнительного комитета назначаются Советом Глав государств сроком на три года.

По состоянию на 2012 г. ШОС имела следующие характеристики: население – 1 554,39 млн человек (или 42% жителей населения Зем-

ли); площадь – 34 326 372 кв. км (60% территории Евразии); ВВП – 10 509,96 млрд долл. США. Доля промышленности в ВВП – 43,33%, сферы услуг – 47,82% и сельского хозяйства – 8,85%.

В 1997 г. Азербайджан, Грузия, Молдова и Украина при поддержке и инициативе США, которые имели цель минимизировать влияние России на республики бывшего СССР, учредили международную региональную организацию «**Организация за демократию и экономическое развитие**» (ГУАМ). Цель ГУАМ – развитие политического, экономического и других направлений сотрудничества с международными организациями, которые находились под контролем США. В период с 1999 по 2005 г. в ГУАМ входил Узбекистан.

В институциональном становлении ГУАМ прошла несколько этапов.

I. Консультативный форум ГУАМ. Был основан 10 октября 1997 г. в рамках Саммита Совета Европы в г. Страсбург.

II. Объединение ГУАМ. Было основано 7 июня 2001 г. с подписанием Ялтинской Хартии ГУАМ в рамках Саммита глав государств.

III. Организация за демократию и экономическое развитие – ГУАМ. Создана 23 мая 2006 г. на Киевском саммите ГУАМ, в ходе которого главы государств подписали Устав Организации.

Согласно Уставу, основными целями ГУАМ являются:

- утверждение демократических ценностей, обеспечение верховенства права и уважения прав человека;
- обеспечение устойчивого развития;
- укрепление международной и региональной безопасности и стабильности;
- углубление европейской интеграции для создания общего пространства безопасности, а также расширение экономического и гуманитарного сотрудничества;
- развитие социально-экономического, транспортного, энергетического, научно-технического и гуманитарного потенциала;
- активизация политического взаимодействия и практического сотрудничества в сферах, представляющих взаимный интерес.

Структура Организации включает в себя Совет и Секретариат. Совет является основным органом Организации. Он проводит свою работу на уровнях глав государств (саммит), министров иностранных дел, национальных координаторов и постоянных представителей.

В соответствии с решениями Киевского саммита ГУАМ в Киеве создается постоянно действующий Секретариат Организации, возглав-

ляемый Генеральным секретарем. До создания Секретариата его функции исполнял Информационный офис ГУАМ в Киеве.

Координация сотрудничества на отраслевом уровне возлагается на рабочие группы. Рабочие и вспомогательные органы Организации, действующие на постоянной или временной основе, создаются по решению Совета министров иностранных дел.

С целью развития сотрудничества деловых кругов в Организации действует Деловой совет ГУАМ.

В 2004 г. учреждена Парламентская Ассамблея ГУАМ, в состав которой входят три комитета: политический; торгово-экономический; по вопросам науки, культуры и образования.

Государства – члены ГУАМ взаимодействуют в рамках международных организаций, в частности ООН и ОБСЕ. В 2003 г. ГУАМ был предоставлен статус наблюдателя в Генеральной Ассамблее ООН.

ГУАМ активно сотрудничает с другими государствами. В соответствии с Рамочной программой ГУАМ–США по содействию торговле и транспортировке, обеспечению пограничного и таможенного контроля, борьбе с терроризмом, организованной преступностью и распространением наркотиков государствами ГУАМ при содействии США, Центра SECI, экспертов Болгарии, Румынии и Венгрии был реализован ряд совместных проектов. В частности, создан Виртуальный центр ГУАМ по борьбе с терроризмом, организованной преступностью, распространением наркотиков и другими опасными видами преступлений. В данный момент проводится работа по реализации Проекта по содействию торговле и транспортировке.

В ГУАМ существует статус наблюдателя и партнера. Организация заявляет про свою открытость к сотрудничеству с третьими государствами и международными организациями, которые разделяют ее цели и принципы, а также готовы участвовать в реализации совместных инициатив.

По состоянию на 2012 г. ГУАМ имела следующие характеристики: население – 62,96 млн человек, площадь – 766 750 кв. км, ВВП – 265,91 млрд долл. США. Доля промышленности в ВВП – 37,39%, сферы услуг – 54,24% и сельского хозяйства – 8,37%.

В 1997 г. по инициативе США и при участии и поддержке Азиатского банка развития Афганистан, Азербайджан, СУАР КНР, Казахстан, Кыргызстан, Монголия, Пакистан, Таджикистан, Туркменистан и Узбекистан учредили региональную экономическую организацию

«Центрально-Азиатское экономическое сотрудничество» (ЦАРЭС). США создали ЦАРЭС с целью минимизации участия республик бывшего СССР, которые находятся в Центральной Азии, в евразийской экономической интеграции, главным субъектом в которой является Россия.

ЦАРЭС осуществляет проекты, направленные на развитие транспортной и энергетической инфраструктуры; создание законодательных основ для свободного перемещения капиталов и ресурсов; обеспечение добросовестной конкуренции, включая антимонопольное регулирование; развитие экономического сотрудничества и укрепление производственной кооперации; гармонизацию торговой таможенной политики. Шесть многосторонних институтов: Азиатский банк развития (АБР), Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР), Международный валютный фонд (МВФ), Всемирный банк (ВБ), Исламский банк развития (ИБР), Программа развития Организации Объединенных Наций (ПРООН), – оказывают поддержку ЦАРЭС. В период с 2001 по 2010 г. ЦАРЭС реализовала более 100 различных проектов на общую сумму более 15 млрд долл. США. В 2011 г. странами – участницами ЦАРЭС был принят документ «ЦАРЭС-2020: Стратегическая основа для Программы Центрально-Азиатского регионального экономического сотрудничества на 2011-2020 гг.». Для реализации Стратегии заключено 70 физических и 52 нефизических инвестиционных проекта, направленных на повышение конкурентоспособности региона и расширение торговли между экономиками ЦАРЭС и остальным миром. Главными ожидаемыми результатами Плана действий будет модернизация 100% транспортных коридоров к 2017 г. (по сравнению с 64% в 2007 г.) и рост объемов транзитной торговли по коридорам ЦАРЭС до 5% от объемов торговли между Европой и Восточной Азией к 2017 г. (с менее чем 1% (около 34 млн т) в 2005 г.). К моменту реализации План обеспечит также увеличение объемов внутрирегиональной торговли на 50% к 2017 г. (от уровня 2005 г. (около 32 млн т)), а также сокращение времени на пересечение границ вдоль коридоров ЦАРЭС на 30% к 2017 г. (по сравнению с 2007 г.).

Организация экономического сотрудничества (ОЭС) – региональная межгосударственная экономическая организация, образованная в 1985 г. странами Средней Азии и Ближнего Востока и являющаяся правопреемницей Организации регионального сотрудничества для развития, действовавшей на основе Устава Измирского договора, подписанного тремя странами-учредителями – Ираном, Пакистаном и Турцией 12 марта 1977 г. До начала 1992 г. сотрудничество в рамках ОЭС но-

сило преимущественно двусторонний характер. С 1992 г. деятельность ОЭС значительно активизировалась в связи с добровольным присоединением 7 новых государств – Казахстана, Азербайджана, Афганистана, Кыргызстана, Таджикистана, Туркмении и Узбекистана. С 1995 г. ОЭС пользуется статусом наблюдателя в ООН. ОЭС также имеет статус наблюдателя в Организации Исламской конференции (ОИК). Во взаимоотношениях стран ОЭС преобладают экономические составляющие и менее выражена политическая направленность.

ОЭС состоит из нескольких структурных подразделений: Совет министров иностранных дел или уполномоченных представителей в ранге министров стран – членов ОЭС, Совет постоянных представителей (СПП), Совет регионального планирования (СРП), Секретариат (специализированные директораты): транспорт и коммуникации; торговля и инвестиции; энергетика, минеральные ресурсы и окружающая среда; сельское хозяйство и промышленность; здравоохранение, образование и культура; экономические исследования и статистика, Координационный орган по контролю над незаконным оборотом наркотических веществ, Банк торговли и развития, Страховая компания, Судходная компания, Авиакомпания, Торговая палата, Колледж по страхованию, Институт культуры, Научный фонд, Консалтингово-инжиниринговая компания.

В **Регионе 2**, куда отнесены государства Западной Азии, функционируют следующие региональные объединения и организации: региональное экономическое объединение в форме таможенного союза – Совет сотрудничества стран Залива (СССЗ) (Персидского залива); региональная организация – Лига арабских государств (ЛАГ).

В 1981 г. для координации экономической политики и совместного противостояния проблемам безопасности Саудовской Аравией, ОАЭ, Оманом, Катаром, Кувейтом и Бахрейном был создан **Совет сотрудничества стран Залива (Персидского залива) (СССЗ)**. СССРЗ является региональным общим рынком с советом оборонного планирования. Главной целью учреждения Совета была защита от угрозы со стороны ирано-иракской войны и иранских активистов исламизма, также предполагалось, что Совет будет учитывать специфику отношений между исламскими государствами и специфику их политических систем. В 2003 г. государства – члены СССРЗ создали таможенный союз. Более 2/3 товарооборота внутри союза обеспечивают Саудовская Аравия и ОАЭ. По состоянию на 2012 г. Совет сотрудничества стран Залива имел следующие характеристики: население – 47,43 млн человек, пло-

щадь – более 12 500 000 кв. км, ВВП – 1 575, 58 млрд долл. США. Доля промышленности в ВВП – 63%, сферы услуг – 35,7% и сельского хозяйства – 1,3%.

В марте 1945 г. по инициативе Великобритании, Сирии, Трансиордании, Ирака, Ливана, Саудовской Аравии и Египта с целью развития политического, экономического, культурного и других направлений сотрудничества между странами, в которых арабский язык является одним из официальных языков, была учреждена **Лига арабских государств (ЛАГ)**. Сотрудничество членами ЛАГ осуществляется в следующих сферах: экономические и финансовые проблемы, транспорт и связь, вопросы культуры и здравоохранения, гуманитарные проблемы. В 2015 г. 22 страны являлись членами ЛАГ. По состоянию на 2012 г. Лига арабских государств имела следующие характеристики: население – 362,47 млн человек, площадь – 2 572 864 кв. км, ВВП – 2 738,28 млрд долл. США. Доля промышленности в ВВП – 55,31%, сферы услуг – 39,13% и сельского хозяйства – 5,36%.

В **Регионе 3**, куда вошли государства Восточной и Юго-Восточной Азии, функционируют следующие типы региональных объединений и организаций: два региональных экономических объединения в форме зоны свободной торговли: Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (**АСЕАН**) и Ассоциация регионального сотрудничества Южной Азии (**СААРК**); одна региональная организация – Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (**АТЭС**). В августе 1968 г. Индонезия, Малайзия, Сингапур, Таиланд и Филиппины создали региональную межправительственную политико-экономическую организацию «**Ассоциация государств Юго-Восточной Азии**» (**АСЕАН**), членами которой позже стали Бруней-Даруссалам (1984 г.), Вьетнам (1997 г.), Лаос и Мьянма (1997 г.), Камбоджа (1999 г.). Статус специального наблюдателя имеют Папуа-Новая Гвинея и Восточный Тимор. При создании АСЕАН стран-основательниц связывали наличие рыночной экономики и стремление оградить себя от влияния соседей – Китая, Вьетнама, Лаоса и Кампучии, строивших плановую экономику. Современная цель АСЕАН – ускорение экономического, социального и культурного развития на основе сотрудничества и взаимопомощи, установление мира и стабильности в регионе в соответствии с Уставом ООН, а также поддержание взаимовыгодного сотрудничества с общими и региональными международными организациями. С начала 70-х гг. страны АСЕАН активно расширяют и укрепляют политическое сотрудничество. В 1994 г. был

создан региональный форум АСЕАН по вопросам безопасности (АРФ), объединивший 22 государства региона, включая Россию, США, Китай, Японию, Индию, Австралию и др.

В январе 2002 г. начала функционирование Зона свободной торговли АСЕАН. По состоянию на 2015 г. АСЕАН имеет двухсторонние соглашения о свободной торговле с Индией, Китаем, Южной Кореей и Японией.

По состоянию на 2012 г. Ассоциация государств Юго-Восточной Азии имела следующие характеристики: население – 608,4 млн человек, площадь – 4 480 000 кв. км, ВВП – 2 329,55 млрд долл. США. Доля промышленности в ВВП – 40,4%, сферы услуг – 47,1% и сельского хозяйства – 12,5%.

В 1985 г. Бангладеш, Бутан, Мальдивы, Непал, Пакистан, Индия и Шри-Ланка учредили Ассоциацию регионального сотрудничества Южной Азии (СААРК) с целью обеспечения сотрудничества в социально-экономической сфере и развития торговых связей. Для устранения пограничных барьеров при перемещении товаров и услуг 11 апреля 1993 г. было подписано Соглашение о создании зоны свободной торговли в Южной Азии, предусматривавшее политику либерализации в области региональной торговли, а также укрепление экономического сотрудничества путем предоставления инвестиций и технологий. В 2007 г. в Ассоциацию вошел Афганистан.

В настоящее время, как и в прошлые годы, государства – члены СААРК не затрагивают международные проблемы регионального уровня, но принимают участие в решении проблем глобального уровня, например, таких, как изменение климата на планете, борьба с терроризмом и т.д. По состоянию на 2012 г. СААРК имела следующие характеристики: население – 1 619,42 млн человек, площадь – 5 133 169 кв. км, ВВП – 2 265,6 млрд долл. США. Доля промышленности в ВВП – 25,6%, сферы услуг – 56,3% и сельского хозяйства – 18,1%.

В 1989 г. Австралия, Бруней, Индонезия, Канада, Новая Зеландия, Малайзия, Республика Корея, Сингапур, США, Таиланд и Япония образовали консультативный форум **«Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество» (АТЭС)**. Международная организация создана для сотрудничества в области региональной торговли, обеспечения экономического развития, либерализации условий капиталовложений в странах Азиатско-Тихоокеанского региона. Россия принята в АТЭС в 1997 г. По состоянию на 2012 г. стратегической целью АТЭС определено

создание к 2020 г. в Азиатско-Тихоокеанском регионе системы свободной и открытой торговли и либерального инвестиционного режима. По состоянию на 2015 г. участницами АТЭС являются 19 стран, а также Сянган и Тайвань. Большинство участниц АТЭС имеют береговую линию у Тихого океана.

В АТЭС практически нет организационной структуры и бюрократического аппарата. Деятельность организована в форме консультативных форумов первоначально на уровне министров, а с 1993 г. – на уровне глав государств. Секретариат АТЭС расположен в Сингапуре, состоит из 23 дипломатов, представляющих свои страны, а также 20 местных наемных сотрудников. Главными рабочими органами организации являются: Деловой консультационный совет, комитеты экспертов (комитет по торговле и инвестициям, экономический комитет, административно-бюджетный комитет) и 11 рабочих групп по отраслям экономики. На ежегодных саммитах лидеров стран АТЭС обсуждаются текущие проблемы организации и определяются перспективы дальнейшей деятельности. Саммиты проводятся по очереди в каждой стране – участнице АТЭС. Помимо встреч глав государств проходят совещания на уровне министров иностранных дел и министров экономики.

По состоянию на 2012 г. консультативный форум имел следующие характеристики: население – 2 764,12 млн человек, площадь – более 62 000 000 квадратных километров, ВВП – 41 274,37 млрд долл. США. Доля промышленности в ВВП – 29,66, сферы услуг – 66,46% и сельского хозяйства – 3,88%.

Следует заметить, что в настоящее время в евразийском регионе не просто идет процесс регионализации, а усиливается глобализация регионализма, что проявляется в создании сверхкрупных международных группировок, одной из которых может стать уже упоминавшееся Транстихоокеанское партнерство (ТТП), соглашение о котором по инициативе США в 2015 г. подписали 12 стран Тихого океана: США, Япония, Мексика, Австралия, Бруней, Канада, Чили, Малайзия, Новая Зеландия, Перу, Вьетнам и Сингапур. Проект ТТП предполагает сокращение торговых барьеров. В рамках ТТП будет создана зона свободной торговли в Азиатско-Тихоокеанском регионе (АТР), что ликвидирует или снижает пошлины на 18 тыс. товаров, производимых в США. Это повысит конкурентоспособность экономики США и увеличит их экспорт. Соглашение о ТТП предлагает также установление общих стандартов оплаты труда

и экологических норм производства, произойдет либерализация правительственных закупок, будут приняты жесткие правила в сфере защиты прав интеллектуальной собственности, а также конкурентной политики. Удалось достичь договоренностей в таких чувствительных областях, как доступ на автомобильный и сельскохозяйственный рынки. Последнее особенно важно для Соединенных Штатов и Японии: первые получают более свободный доступ на японский рынок продуктов питания, а вторая сможет ввозить беспошлинно свои автомобили на рынок США. Новая Зеландия, будучи крупнейшим экспортером молочных продуктов, добилась облегчения доступа на американский рынок.

О продвинутом характере договоренностей в рамках ТТП свидетельствуют и другие пункты соглашения, по которым пока не удалось достичь прогресса в рамках ВТО, – об унификации рынка труда внутри группировки, нормах по охране окружающей среды, электронной торговле, торговле услугами.

Ожидаемое в 2016 г. вступление документа в силу должно привести к заметному росту ВВП в странах ТТП, что, вероятно, окажет через определенное время положительное воздействие на темпы мирового экономического роста.

По имеющимся оценкам, в рамках ТТП будут осуществляться порядка 30% мировой торговли. ЕАЭС вряд ли сможет в обозримом будущем приблизиться к торгово-экономическим показателям ТТП (в 2014 г. общий внешнеторговый оборот ЕАЭС составил порядка \$1 трлн). Если на ТТП будет приходиться не менее 30% мировой торговли, это означает, что торговый оборот группировки составит около \$7 трлн в год. Вывод очевиден: надо адаптироваться к реальности и искать пути выгодного взаимодействия с ТТП.

Российские экспортеры столкнутся с более жесткой конкуренцией в Тихоокеанском регионе из-за создания нового торгового блока во главе с США. Под угрозой могут оказаться поставки алюминия, других металлов, леса, удобрений. Часть российского экспорта, идущего в страны Транстихоокеанского партнерства (ТТП) – нового гигантского торгового блока, окажется в зоне риска из-за неизбежной переориентации торговых потоков. Создание зоны свободной торговли в общем виде означает, что российский экспорт в страны ТТП станет менее конкурентоспособным по сравнению с поставками внутри блока, поскольку Россия в ТТП не участвует, а между странами партнерства будут действовать торговые

преференции. Американский Институт мировой экономики им. Петерсона (РПЕ) в 2012 г. оценивал, что из-за переориентации торговых потоков в результате создания ТТП российский ВВП потеряет \$2 млрд, а экспорт – \$4,4 млрд к 2025 г.

Однако ТТП носит не только экономический, но и геополитический характер, поскольку с его помощью США надеются замкнуть вокруг кольцо стран, которые будут зависеть от них: ориентироваться на американский рынок и беспрекословно подчиняться требованиям Вашингтона.

Однако отсутствие Китая и России, крупнейших стран АТР, в составе Транстихоокеанского партнерства не позволит выстроить эффективное торгово-экономическое взаимодействие в этом торговом союзе, поскольку необходимо учитывать интересы всех государств этого региона. Создавая ТТП, США также стремятся ограничить внешнеэкономические связи Китая, сдержать его экономический рост; уменьшить влияние БРИКС на мировую экономику; создать параллельную ВТО систему организации международной торговли; противопоставить Транстихоокеанское партнерство другим региональным группировкам в Азиатско-Тихоокеанском регионе.

В АТР возникает конкуренция между двумя мощными группировками, пытающимися сформировать режим свободной торговли: а) ТТП, возглавляемым США и беспрецедентным по степени либерализации правил торговли, и б) формирующимся Всеобъемлющим региональным экономическим партнерством (ВРЭП) на базе АТЭС, не менее амбициозным по степени детализации и либерализации доступа на рынки, руководимым Китаем. Благодаря наличию ТТП в АТР очень многие производства, цепочки, которые были замкнуты на Китай, могут перестроиться на страны ТТП, поскольку в них будут существовать более льготные условия.

Следует заметить, что в ТТП входит Вьетнам, у которого создана зона свободной торговли с Евразийским экономическим союзом (ЕАЭС) – организацией, расширения которой добивается Россия. Это означает, что как минимум одна страна ТТП будет площадкой, через которую российские товары с минимальными таможенными затратами будут поставляться странам – участницам ТТП, если будет что этим странам предложить.

Таким образом, регионализация на современном этапе усиливается, принимая форму сверхкрупных региональных группировок.

§ 5. Соотношение национальных, региональных и глобальных институтов в процессе евразийской интеграции

В условиях глобализации необходимо управление хозяйственными процессами в масштабах мирового хозяйства в целом. Соответственно, формируются и функционируют глобальные экономические институты. Речь идет прежде всего о международных экономических организациях, которые имеют мировой статус и потенциально открыты для всех стран мира, т.е. каждая из стран может стать их членом. Одновременно бурно развивается региональная интеграция. Количество региональных экономических и торговых соглашений еще в начале 2000-х гг. превысило 250. Формирование региональных блоков предполагает становление соответствующих институтов. В связи с тем, что на региональном уровне экономическая кооперация осуществляется относительно легче по сравнению с глобальным уровнем, региональные институты получают более широкие возможности по управлению хозяйственными процессами. Однако не следует забывать о том, что многие члены региональных экономических организаций одновременно входят в глобальные институты или сотрудничают с ними.

При наличии глобальных и региональных институтов свое значение сохраняют национальные институциональные системы. В условиях глобализации происходит «взаимопереплетение» национальных экономик, но они продолжают функционировать как относительно обособленные образования. Следует признать, что государственное регулирование экономики в целостной форме существует исключительно на уровне национальных экономик. Передача функций по управлению хозяйственными процессами на наднациональный уровень происходит, но этот процесс еще далеко незавершен. В связи с этим остро стоит проблема взаимодействия глобальных, региональных и национальных институтов. Соответственно, каждый региональный экономический и торговый блок в ходе своего становления и развития должен решить двоякую задачу. С одной стороны, он не может развиваться обособленно от глобальных процессов. С другой стороны, члены блока сами по себе являются национальными экономиками, которые имеют собственные интересы и не утрачивают их после вступления в блок. Тем самым в рамках блока должен быть найден некий баланс глобальной, региональной и национальной составляющих.

Евразийский экономический союз (ЕАЭС) не является исключением. В настоящее время в него входят 5 стран (Россия, Армения, Ре-

спублика Беларусь, Казахстан, Кыргызстан). По состоянию на 2014 г. ЕАЭС имел следующие характеристики: население – 182,1 млн человек, площадь – 20 414 882 кв. км, ВВП – 2 200 млрд долл. США. Доля промышленности в ВВП – 59%, сфера услуг – 34,46% и сельского хозяйства – 6,54%. Евразийский экономический союз – это самое большое по территории интеграционное объединение с емкостью рынка 4-4,2% мирового ВВП.

Фактически речь идет о крупнейшем региональном блоке в мире. Кроме того, как отмечалось, широк перечень возможных кандидатов на вступление, который охватывает Европу, Азию и Африку. Таким образом, ЕАЭС, несомненно, имеет глобальное значение и уже сегодня подвержен влиянию глобальных экономических институтов. И это влияние, как отмечалось в предыдущем параграфе, носит противоречивый характер, обеспечивая прежде всего интересы богатых стран.

В настоящее время регулирование на глобальном уровне сводится к деятельности ряда организаций мирового значения: Всемирная торговая организация, Международный валютный фонд, Всемирный банк, Организация экономического сотрудничества и развития, Большая двадцатка (G-20).

Всемирная торговая организация (ВТО) создана 1 января 1995 г. Предшественником ВТО было Генеральное соглашение о тарифах и торговле, заключенное в апреле 1947 г. в Женеве и подписанное представителями 23 стран ГАТТ. На 26 апреля 2015 г. в состав ВТО входила 161 страна, Россия вошла в ВТО 22 августа 2012 г. Основное содержание и задачи деятельности ВТО сводятся к глобальному регулированию международной торговли. Речь идет о постепенном формировании порядка, регулирующего международные торговые отношения, который был бы признан и соблюдался во всем мире. ВТО декларирует следующие принципы осуществления международной торговли, которые должны соблюдать все ее члены:

- *Принцип отсутствия дискриминации в торговле.*
- *Принцип свободы торговли.*
- *Принцип предсказуемости и прозрачности регулирующих норм.*
- *Принцип обеспечения свободной конкуренции.*
- *Принцип поддержки развития отдельных стран и проведения в них экономических реформ.*

Видно, что последовательное осуществление этих принципов может иметь как позитивное, так и негативное влияние на экономику стра-

ны или целого блока в зависимости от его специфических условий. Что касается ЕАЭС, то в настоящее время в ВТО входят 3 его члена (Россия – с 22 августа 2012 г.; Армения – с 5 февраля 2003 г.; Кыргызстан – с 20 декабря 1998 г.). Республика Беларусь и Казахстан имеют статус наблюдателя. Среди кандидатов на вступление в ЕАЭС (Албания, Вьетнам, Китай, Индия, Иран, Иордания, Израиль, Монголия) только Иран не является членом ВТО, а имеет статус наблюдателя.

Международный валютный фонд (МВФ). Идея образования МВФ была выдвинута в июле 1944 г. в г. Бреттон-Вуде (США) представителями 45 стран, собравшимися с целью формирования международных кооперационных сетей, которые должны были начать функционировать после Второй мировой войны. Решение о создании МВФ было связано со стремлением избежать ошибок в области экономической политики, повлекших за собой Великую депрессию 1929 г. Фактически МВФ существует с декабря 1945 г., т.е. с момента подписания соответствующего Соглашения представителями 29 стран. В марте 1947 г. МВФ начал осуществлять первые операции, год спустя Франция стала первой страной, взявшей деньги в кредит у МВФ. Количество участников МВФ резко увеличилось в 1950-1960-е гг.

Сразу после окончания «холодной войны» (в первые годы рыночных реформ) бывшие социалистические страны также вступили в МВФ. Россия вступила в МВФ в 1992 г. Основная задача МВФ заключается в оказании содействия своим членам при осуществлении экономических реформ при условии, что эти реформы выгодны странам Запада. В настоящее время членами МВФ являются 189 стран, т.е. почти все страны мира. МВФ интерпретирует свою миссию как глобальную. Речь идет о приемлемой для интересов Запада поддержке национальных экономик, функционирующих в условиях глобализации.

В настоящее время из стран блока ЕАЭС членами МВФ являются Россия (с 1 июня 1992 г.), Беларусь (с 10 июля 1992 г.), Казахстан (с 15 июля 1992 г.), Армения (с 28 мая 1992 г.). Страны ЕАЭС не имеют существенного веса в рамках МВФ. В первую тридцатку наиболее значимых членов входит только Россия, у которой около 2,4% голосов. На начальном этапе рыночных реформ МВФ оказывал определенное влияние на страны, входящие в ЕАЭС. Однако в настоящее время роль МВФ в развитии этих стран незначительна.

Всемирный банк был создан в 1944 г. с целью финансирования процесса восстановления экономик стран, пострадавших от Второй

мировой войны. В настоящее время Всемирный банк включает 5 организаций, каждая из которых является самостоятельным юридическим лицом: Международный банк реконструкции и развития, Международная ассоциация развития, Международная финансовая корпорация, Международный центр по урегулированию инвестиционных споров, Многостороннее агентство по гарантиям инвестиций. Всемирный банк был создан одновременно с МВФ. Целевая направленность деятельности этих двух организаций принципиально различается следующим образом. Всемирный банк финансирует преимущественно проекты, связанные с развитием реального сектора национальных экономик, а МВФ оказывает поддержку преимущественно финансовым секторам стран, для которых характерен дефицит платежного баланса. В последние годы различия между двумя организациями сглаживаются, так как и МВФ начал предоставлять кредитные линии сравнительно бедным странам для достижения целей экономической политики, связанных с развитием реального сектора.

Так же как и МВФ, Всемирный банк оказывал поддержку странам ЕАЭС на начальном этапе рыночных реформ. Все страны – члены блока в настоящее время входят в группу Всемирного банка. Каждая страна имеет довольно устойчивый характер взаимоотношений с группой Всемирного банка. Который, вероятно, не изменится по мере развития интеграции в ЕАЭС.

Таким образом, в современном мире уже достаточно отчетливо прослеживаются элементы глобального регулирования. В то же время нельзя говорить о том, что государственные регулирующие функции, затрагивающие хозяйственную деятельность, уже в полном объеме передаются на глобальный уровень. Поэтому большое значение имеет региональная экономическая интеграция. Экономическая кооперация, зачастую, проще реализуема между странами, находящимися в одном регионе, имеющими общие границы, а также традиции сотрудничества. Тем не менее региональная интеграция все же неоднородна по формам и содержанию. В основу анализа различных интеграционных блоков целесообразно положить концепцию уровней интеграции, разработанную венгерским экономистом Б. Балашом. Он выделяет ряд интеграционных ступеней: зона свободной торговли, таможенный союз, общий рынок, экономический союз, валютный союз, политический союз. Основное достоинство данной концепции заключается в том, что она отражает некоторые ступени, характеризующие глубину интеграции в рамках

того или иного блока. В табл. 27.4 представлена краткая характеристика крупнейших блоков по уровню интеграции.

Таблица 27.4

Уровни региональной интеграции в отдельных блоках

Региональные интеграционные блоки	Краткая характеристика уровня интеграции
Европейский союз	В рамках блока помимо экономической интеграции осуществляется единая политика внешней безопасности, а также в области юстиции и внутренних дел. Окончательно завершено создание внутреннего рынка, создан валютный союз (зона евро, которая включает 18 стран). Постоянно предпринимаются шаги к принятию Европейской конституции, что фактически означало бы образование политического союза, но этот процесс не завершен. В блок входят 28 стран, в том числе Великобритания, Германия, Испания, Италия, Франция и др.
НАФТА Северо-Американская зона свободной торговли	Экономическая интеграция затрагивает прежде всего торговую и инвестиционную сферы. Основная задача сводится к полному устранению торговых и инвестиционных барьеров. В блок входят 3 страны: Канада, Мексика, США
ЭКОВАС Экономическое сообщество стран Западной Африки	Целью сообщества является развитие экономической интеграции в регионе. В настоящее время создается зона свободной торговли. В перспективе предполагается введение единой валюты «эко», а также создание федерации западноафриканских государств. В блок входят 15 стран: Бенин, Буркина-Фасо, Гамбия, Гана, Гвинея, Гвинея-Бисау, Кот-д'Ивуар, Кабо-Верде, Либерия, Мали, Нигер, Нигерия, Сенегал, Сьерра-Леоне, Того
Андское сообщество наций Региональное социально-экономическое содружество стран Латинской Америки	Экономическая интеграция ориентирована на создание единого рынка. Однако к настоящему моменту имеет место незавершенный вариант таможенного союза, так как Единый таможенный тариф по отношению к третьим странам не введен окончательно. В блок входят 4 страны: Боливия, Колумбия, Перу, Эквадор
МЕРКОСУР Общий рынок стран Южной Америки	Экономическая интеграция сводится к созданию общего рынка, т.е. к ликвидации таможенных барьеров между странами-участницами и выработке единой таможенной политики по отношению к другим регионам. В блок входят 5 стран: Аргентина, Бразилия, Венесуэла, Парагвай, Уругвай

Окончание табл. 27.4

Региональные интеграционные блоки	Краткая характеристика уровня интеграции
ЕАЭС Евразийский экономический союз	Экономическая интеграция сводится к созданию общего рынка с единой таможенной политикой. В перспективе может быть введена единая расчетная валюта. В блок входят 5 стран: Армения, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Россия

Таким образом, создание ЕАЭС соответствует общим тенденциям развития региональной интеграции, которые наблюдаются в современном мире уже на протяжении последних десятилетий. ЕАЭС представляет собой сравнительно новое интеграционное образование, хотя, как отмечалось, его созданию предшествовали многочисленные попытки развития региональной интеграции на постсоветском пространстве. О значимости ЕАЭС как интеграционного образования свидетельствуют данные табл. 27.5.

Таблица 27.5

Крупнейшие региональные блоки: доля в мировом ВВП (2014 г.)

Название блока	Общий ВВП всех стран, входящих в блок (млрд долл.)	Доля ВВП стран блока в мировом ВВП (%)
ЕС	18460,6	23,7
НАФТА	20488,4	26,3
ЕАЭС	2167,2	2,8
МЕРКОСУР	3484,8	4,5
АСЕАН	2478	3,2

Как видно из табл. 27.5, общий объем ВВП ЕАЭС значительно уступает крупнейшим региональным блокам (ЕС, НАФТА), в то же время он сопоставим с другими крупными блоками (АСЕАН, МЕРКОСУР). Кроме того, следует отметить, что ЕАЭС занимает очень большую территорию и расположен как в Европе, так и в Азии. Он имеет хороший потенциал для расширения, что в перспективе может привести к существенному росту ВВП стран, входящих в данный блок. Можно сделать вывод о том, что ЕАЭС уже сегодня является значимым региональным экономическим и торговым блоком, создание которого в полной мере подтверждает наличие тенденции регионализации.

Таким образом, страны, входящие в ЕАЭС, должны учитывать установки глобальных институтов, но при этом рассматривать региональную интеграцию внутри блока как приоритетное направление внешнеэкономической политики.

Феномен передачи части функций по управлению хозяйственными процессами на наднациональный (глобальный или региональный) уровень неизбежно порождает проблему сохранения национального экономического суверенитета. В настоящее время функционирование международных экономических организаций глобального уровня и региональных блоков сочетается с существованием национальных экономик, которые продолжают оставаться наиболее значимыми ячейками геополитической структуры, где осуществляется полноправное государственное регулирование экономики. Проблема национального экономического суверенитета означает поиск ответа на вопрос о возможностях государств проводить независимую политику для защиты национальных экономических интересов.

Глобализация ведет к взаимному переплетению национальных экономик. Однако, являясь суверенным, государство может самостоятельно определять степень и принципы своего участия в международных хозяйственных транзакциях. Потенциальную возможность полной или частичной утраты национального суверенитета в условиях глобализации в настоящее время следует связывать со вступлением отдельных стран в региональные экономические блоки и международные экономические организации, а также с заключением двусторонних договоров об экономическом сотрудничестве. Действительно, углубление экономической интеграции постоянно расширяет круг вопросов, по которым та или иная страна уже не может принимать самостоятельных экономических решений. В то же время говорить о том, что процессы глобализации и регионализации приведут к утрате современного статуса национальных суверенных государств, еще явно преждевременно. В табл. 27.6 представлены аргументы в пользу сохранения или утраты национального экономического суверенитета.

Представленные аргументы в значительной мере универсальны, т.е. их может учитывать любая страна, принимающая решение о вступлении в какой-либо региональный экономический и торговый блок. Однако каждый блок, в том числе и ЕАЭС, имеет определенную специфику. Необходимо учитывать следующие параметры: общий объем ВВП, структуру ВВП, ВВП на душу населения в странах – членах бло-

ка. Эти и некоторые другие показатели определяют возможность страны играть ту или иную роль в рамках блока.

Таблица 27.6

Национальный экономический суверенитет: сохранение или утрата

Целесообразность утраты национального экономического суверенитета	Целесообразность сохранения национального экономического суверенитета
<ul style="list-style-type: none"> – унификация правил ведения хозяйственной деятельности и создание равных условий для всех хозяйствующих субъектов в рамках экономического блока; – упрощение процессов перемещения товаров от производителя к потребителю; – усиление действия экономических механизмов, в результате которых в экономике остаются самые эффективные предприятия; – повышение эффективности работы механизмов управления хозяйственной деятельностью, так как единая экономическая политика исключает затраты, связанные с реализацией частных национальных интересов в ущерб интересам экономического блока в целом 	<ul style="list-style-type: none"> – наличие отработанных на национальном уровне механизмов управления хозяйственной деятельностью; – устойчивые принципы взаимоотношений производителей и потребителей в рамках экономических и социальных аспектов; – потенциальная возможность более тщательного учета специфики национальных потребностей, так как нюансы национального потребительского менталитета проще идентифицировать внутри страны; – потенциальная возможность защиты национальной экономики от негативных последствий, обусловленных мировыми экономическими кризисами

В табл. 27.7 содержатся данные о ВВП и ВВП на душу населения в странах – членах ЕАЭС.

Таблица 27.7

**ВВП (общий объем и объем на душу населения)
в странах ЕАЭС, 2014 г.**

Страны	ВВП (млрд долл.)	ВВП на душу населения (долл.)
Россия	1860,6	12736
Армения	10,9	3619,8
Кыргызстан	7,4	1269,1
Казахстан	212,2	12276,4
Беларусь	76,1	8040

Обращает на себя внимание большая дифференциация значений показателей. ВВП России во много раз превышает ВВП всех остальных стран, входящих в ЕАЭС. Существенные отличия наблюдаются между Казахстаном, Россией и Беларусью, с одной стороны, и Арменией и Кыргызстаном, с другой стороны, по ВВП на душу населения. Тем самым вступление в ЕАЭС в ближайшее время не может элиминировать особенности отдельных национальных экономик, и они продолжают реализовывать свои интересы. В то же время видно, что отношение отдельных стран к членству в ЕАЭС во многом будет определяться притягательностью экономической модели развития России.

Таким образом, в современном мире продолжается сложный, многообразный и порой противоречивый процесс становления и взаимодействия глобальных, региональных и национальных институтов. Не являются исключением и страны, входящие в ЕАЭС.

ГЛАВА 28. ВАРИАНТЫ РАЗВИТИЯ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА В УСЛОВИЯХ ОДНОПОЛЯРНОГО И МНОГОПОЛЯРНОГО МИРА

§ 1. Сценарий однополярного мира: вариант развития ЕАЭС как поставщика базовых продуктов

В главе 27 мы определили, что на информационной стадии существуют два основных сценария развития глобального хозяйства – сценарий однополярного и сценарий многополярного мира. Рассмотрим каждый из этих сценариев с точки зрения развития Евразийского экономического союза. Начнем со сценария однополярного мира.

Если мир в лице группы высокоразвитых стран перешел на информационную стадию, то являются ли информационными страны, по всей внутренней структуре относящиеся к индустриальной и даже аграрной стадиям? Возьмем страны, образующие Евразийский экономический союз. Некоторые экономисты полагают, что рассуждения о постиндустриальном обществе и новой экономике в отношении стран «с сырьевой ориентацией экономики, с отброшенной назад слабо развитой обрабатывающей промышленностью, с трудом выживающим сельским хозяйством и снизившейся квалификацией рабочих кадров совершенно необоснованы и приобретают парадоксальный характер – по-

лучается, что постиндустриальное общество формируется в результате общей деградации традиционной индустрии!»¹. Мы согласны с такой оценкой в том отношении, что в странах Евразийского экономического союза отсутствует постиндустриальная (информационная) экономика в собственном смысле слова, т.е. такая экономика, какая имеется в США, Европе и Японии. Однако на дело следует посмотреть с другой стороны. Вспомним аграрную стадию. В период ее становления и даже расцвета аграрные экономики были окружены обширной охотничье-собирательской периферией. Но наличие этой периферии не отменяло того факта, что мир в целом стал аграрным. Мы сегодня называем эту стадию именно аграрной, а не аграрно-охотничье-собирательской. Раз мир в целом аграрный, значит, охотничье-собирательская периферия не имеет собственного смысла и значения. Она – лишь периферия аграрного мира, является его частью и служит его целям. В частности, эта периферия поставляла прогрессивным аграрным культурам новые земли под распашку и рабов.

Изменилось ли что-либо при переходе от индустриальной к информационной стадии? Радикально изменилось лишь одно. При переходе к аграрной экономике обширные регионы Земли, населенные охотниками и собирателями, тысячелетиями могли существовать изолированно от аграрных культур, либо дожидаясь своей участи поставщиков земли и рабов, либо имея шанс успеть создать свою аграрную культуру. Информационный же мир – мир одновременно глобальный. Поэтому никто не может отсиживаться в своем затхлом уголке. Все должны вносить лепту в его созидание. Отсюда, любая индустриальная экономика должна либо сама стать информационной, либо перестроится для обслуживания этого нового мира.

Гибель СССР с точки зрения рассматриваемого сценария выглядит естественно. СССР не смог превратиться в информационную страну в собственном смысле слова. Значит, индустриальная структура теперь уже бывшего СССР должна перестроиться так, чтобы стать одним из вспомогательных цехов глобального информационного предприятия под названием планета Земля. Допустим, Евразийский экономический союз будет заготовительным цехом или цехом энергоснабжения. В этом смысле те негативные явления в экономике стран ЕАЭС, о которых пи-

¹ Жеребин В.М. Российское общество в системе понятий постиндустриализма // Экономическая наука современной России. – 2008. – № 4 – С. 44.

шут (сырьевая ориентация, деградация обрабатывающей промышленности и т.д.), – это не отдаление от информационной стадии, а, наоборот, признаки глобальной информационной экономики, только для периферийной группы стран. Это индустриализм, но уже информационный индустриализм.

Как же должно выглядеть развитие Евразийского экономического союза в контексте изложенного выше? Представим мировую экономику эпохи разделения труда в виде двухсекторной модели (рис. 28.1).

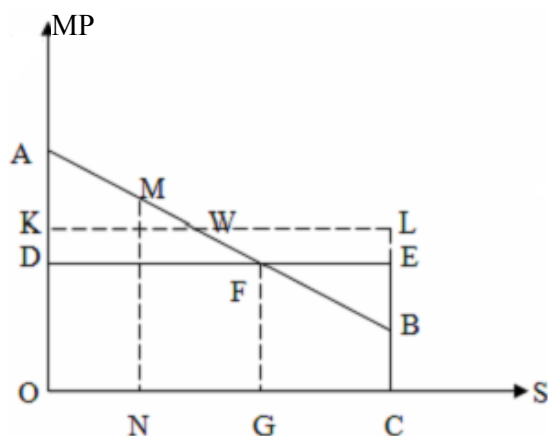


Рис. 28.1. Мировая экономика, изображенная с помощью двухсекторной модели

Двухсекторная модель представляет собой хозяйственную систему любого уровня (в том числе, мирового) как процесс производства и потребления продукта. На рис. 28.1 по оси абсцисс обозначаются хозяйствующие субъекты. В случае с современной мировой экономикой это отдельные страны. По оси ординат – предельные продукты производства и потребления этих стран. Соответственно, площадь фигуры OABC – это мировой производимый продукт как сумма национальных продуктов отдельных стран. Площадь прямоугольника ODEC – мировой потребляемый продукт или мировые издержки. Видно, что по упрощающим условиям модели национальные издержки у всех абстрактных стран приняты одинаковыми.

Мировое хозяйство распалось на 2 сектора – базовый; который образуют страны, специализирующиеся преимущественно на производ-

стве базовых продуктов, и пионерный, где располагаются страны, предметом специализации которых являются, соответственно, пионерные продукты.

Если мировое хозяйство устроено рыночным способом, то цены на базовые продукты занижаются против стоимости, а цены на пионерные – завышаются. В итоге все субъекты мирового рынка получают выручку в размере $OKLC$, которая дает им нормальную прибыль на вложенный капитал ($DKLE$). Это означает, что посредством системы мировых цен избыточные ресурсы базового сектора в размере (KAW) перераспределяются в пользу мирового пионерного сектора (WLB). Опять же для упрощения мы полагаем, что внутренний оборот в национальных экономиках отсутствует.

Когда речь идет о мировом хозяйстве, пионерные продукты сливаются с инновациями. Следовательно, субъекты (страна или группа стран), расположенные на отрезке GC , производят основной набор инновационных продуктов своего времени. В таком случае эта страна или группа стран образуют цивилизацию. Сегодня цивилизацией является сообщество, производящее и потребляющее основной набор информационных продуктов, т.е. США, где вложения в информационные технологии начинают доминировать в общем объеме капиталовложений.

Страны, расположенные на отрезке OG , – ресурсная периферия цивилизации. Линия MN делит периферийные страны на нецивилизованные (отрезок ON) и цивилизованные (отрезок NG). Основное различие между ними, как было выяснено в главе 11, состоит в том, что нецивилизованные страны производят сугубо базовые продукты, а цивилизованные – базовые, но с достаточно высокой долей пионерности.

Возникает вопрос, где на рис. 28.1 располагаются страны Евразийского экономического союза? Вопрос этот трудный, ибо еще совсем недавно ЕАЭС в форме СССР был индустриальной цивилизацией и теперь сохранившиеся элементы пионерного сектора сильно затрудняют оценку. Мы бы расположили ЕАЭС в районе точки N (см. рис. 28.1), т.е. на границе цивилизованного и нецивилизованного миров. Постольку, поскольку областью нашей мировой специализации становятся лес, нефть и алюминий, мы движемся в лагерь нецивилизованных стран (к точке O). Постольку, поскольку у нас есть фрагменты космического, оборонного комплексов, большой науки, мы удерживаемся на отрезке NG .

Экономику Евразийского экономического союза тоже представим обобщенно, без выделения отдельных стран в виде двухсектор-

ной модели (рис. 28.2). На рис. 28.2 мы видим, что в экономике ЕЭАС есть свой пионерный сектор. Здесь надо сразу разрешить одно теоретическое недоразумение, связанное с соотношением рис. 28.1 и 28.2. Если на рис. 28.1 группа стран расположена в точке N, т.е. в мировом базовом секторе, то как у нее может быть отечественный пионерный сектор? Ответ состоит в том, что, во-первых, когда мы располагаем страну (группу стран) на оси абсцисс рис. 28.1, мы обозначаем область ее международной специализации. Допустим, США имеют сельскохозяйственное производство, которое в целом базовое. Но ведь не это определяет лицо США в мировом разделении труда, а их инновационная продукция.

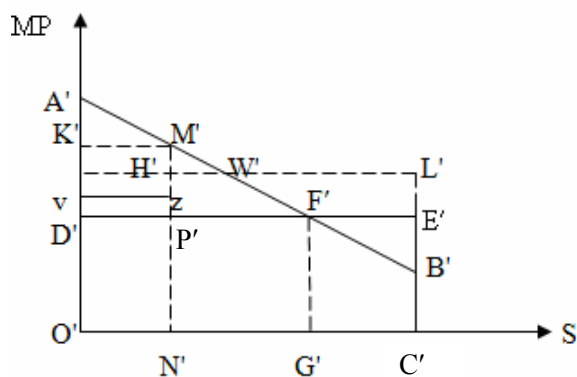


Рис. 28.2. Экономика ЕАЭС как поставщика топливно-сырьевых ресурсов

Во-вторых, мы вполне допускаем, что в такой стране, как Гваделупа, есть пионерные продукты. Но это пионерные продукты не по мировым меркам, а по гваделупским. Для мирового сообщества эти продукты уже базовые. Поэтому, когда мы обозначаем Евразийский экономический союз на рис. 28.1 в точке N, это совсем не противоречит наличию в составе его экономики пионерного сектора на рис. 28.2.

Различие в построении рис. 28.1 и 28.2 состоит в том, что в модели, представленной на рис. 28.1, принято упрощающее условие: все страны – участницы международного разделения труда имеют равную норму прибыли на вложенный капитал (пунктир KL – прямой). На рис. 28.2 пунктирная линия K'M'N'L' изломана. Это означает, что единой нормы прибыли в экономике Евразийского экономического союза нет. У топливно-сырьевых предприятий на отрезке O'N' норма прибыли выше,

чем у базовых предприятий обрабатывающей промышленности (отрезок $N'G'$) и предприятий пионерного сектора (отрезок $G'C'$).

Рисунок 28.1 вкуче с рис. 28.2 позволяют определить цели развития экономики Евразийского экономического союза в рамках сценария № 1. На рис. 28.2 на оси абсцисс располагаются абстрактные субъекты экономики типа отраслей. Хотя точного совпадения с отраслями нет, так как в пределах одной отрасли могут производиться и базовые, и пионерные продукты. Так вот, целью развития могут быть все субъекты экономики ЕАЭС от точки O' до точки C' (см. рис. 28.2), а могут быть только выборочные группы.

Рассмотрим вариант, когда целью развития являются производства, расположенные на отрезке $O'N'$ (см. рис. 28.2). Здесь, как отмечалось выше, находятся субъекты хозяйства, производящие наиболее базовые продукты, которые становятся визитной карточкой Евразийского экономического союза в международном разделении труда. В каком смысле нужно понимать развитие этого сектора хозяйства ЕАЭС?

Во-первых, в смысле обновления устаревшего оборудования. Уровень изношенности оборудования в нашем топливном и сырьевом комплексе высок, как и в целом в экономике. Например, в России износ технических средств повысился до 47,5% в 1990 г. против 29,5% в 1975 г. До 2000 г. он увеличивался и достиг 55,3%, а затем снизился до 51,2% в 2004 г. Коэффициент обновления машин и оборудования остается на таком уровне, который не обеспечивает элементарного сохранения технического состояния производства и саморазвития экономики. По статистическим данным России, коэффициент обновления технических средств в целом по промышленности составлял: в 1970 г. – 10,6; в 1990 – 6,9; в 2000 – 1,5; в 2003 – 1,8. При таких темпах обновления полное восстановление материальной базы осуществлялось в 1970 г., менее чем за 10 лет; в 1990 – соответственно, за 14 лет, а в 1999–2002 гг. сроки восстановления возрастают до 56-67 лет.

Во-вторых, развитие топливно-сырьевого комплекса надо понимать в смысле перехода к новейшим технологиям. Откуда можно получить новое и тем более новейшее оборудование для топливного и сырьевого комплексов? Из-за рубежа. Самим его производить нет смысла. А деньги откуда взять? Во-первых, из прибылей топливных и сырьевых компаний, а во-вторых, за счет привлечения иностранных инвестиций. Возросшие затраты, связанные с ускоренным обновлением устаревшего оборудования, обозначены на рис. 28.2 смещением линии

затрат $D'P'$ в положение vz , но только в топливно-сырьевом секторе экономики. Это сокращает прибыли топливно-сырьевых монополистов, но не катастрофически.

Естественно, что производство, расположенное на отрезке $N'C'$, становится ненужным и исчезает с определенной скоростью. Исчезновение этого производства еще больше повышает прибыли топливно-сырьевого сектора и дает дополнительные ресурсы его модернизации.

Важнейшим признаком информационной стадии является развитие машиностроения, существенная часть которого выступает в качестве пионерного сектора. Сложившаяся тенденция развития машиностроения за последние 50 лет свидетельствует о том, что оно выступает в качестве «локомотива» развития экономики в передовых странах мира. После 1960 г. машиностроение развивалось опережающими темпами по сравнению со всей промышленностью. К 2004 г. объем промышленной продукции в мире вырос в пять раз, а индекс продукции машиностроения – почти в десять раз. В США в 1993-2003 гг. среднегодовой прирост машиностроительной продукции (в ценах 2000 г.) составил 5,0%, обрабатывающей промышленности – 4,0%, ВВП – 3,2%. Следует подчеркнуть, что на информационной стадии рост продукции машиностроения в основном обеспечивался за счет информационно-коммуникационной техники, ее выпуск за указанный период увеличивался в среднем на 23,8% в год. В то время как остальная часть машинотехнических изделий ежегодно возрастала на 1,2%.

В СССР с 1975 до 1990 г. наблюдалось некоторое сокращение выпуска машиностроительной продукции. Оно было связано в уменьшением производства военной техники, хотя общая численность занятых в машиностроении в 1975 г. составила 9,3 млн человек, в 1980 – 10,3 млн; в 1985 – 10,6 млн; 1990 г. – 9,6 млн человек. По сравнению с 1990 г. продукция российского машиностроения сократилась до 37% в 1998 г. В результате произошло резкое сокращение пионерного сектора экономики. Спад в электронной промышленности был более глубоким, чем в других отраслях машиностроения. На фоне резкого роста информационно-коммуникационной техники в передовых странах мира в России в 1996 г. выпуск продукции электронной промышленности составил 15,7% от уровня 1990 г. и 14,8% от уровня 1991 г.

Экономический режим, способствующий реализации рассматриваемого сценария, – максимально либеральный. Евразийскому союзу нужно обеспечивать прежде всего неприкосновенность частной собст-

венности и гарантии иностранному капиталу. В качестве базовой при таком варианте развития подходит западная рыночная модель – «модель нормальной экономики». Академик Н.П. Шмелев, например, в 1995 г. в одной из своих работ отметил, что для обеспечения нормальных, т.е. конкурентных условий в России, например, следует ликвидировать до 2/3 всей промышленности. Определяя экономические перспективы нашей страны, он подчеркивал: «Наиболее важная экономическая проблема России – необходимость избавления от значительной части промышленного потенциала, которая, как оказалось, либо вообще не нужна стране, либо нежизнеспособна в нормальных, т.е. конкурентных условиях. Большинство экспертов сходится во мнении, что речь идет о необходимости закрытия или радикальной модернизации от 1/3 до 2/3 промышленных мощностей. Если, по существующим оценкам, через 20 лет в наиболее развитой части мира в материальном производстве будет занято не более 5% трудоспособного населения (2-3% в традиционной промышленности и 1-1,5% в сельском хозяйстве) – значит, это и наша перспектива»¹.

При этом надо понимать, что в развитой части мира 5% трудоспособного населения будут заняты в материальном производстве не потому, что развитые страны уничтожают свой промышленный потенциал, а потому, что радикально вырастает производительность труда. В Евразийском союзе же в рассматриваемом варианте развития занятые будут концентрироваться на отрезке O'N' (см. рис. 28.2).

Спрашивается, устроит ли международное сообщество такой вариант функционирования и развития ЕАЭС? Думается, что он для международного сообщества оптимальный. Прежде всего, модернизированное производство нефти, газа и тому подобных продуктов становится максимально экономичным и экологичным. Кроме того, при таком варианте экономика Евразийского экономического союза сама почти не расходует дефицитные нефть, газ и сырье. Зато в наибольшей степени снабжает ими страны, образующие центр информационного мира.

Что касается самого Евразийского экономического союза, то с соблюдением его интересов при таком варианте модернизации не все понятно.

Во-первых, говоря о топливно-сырьевой направленности развития экономики ЕАЭС, необходимо отметить следующее. Президент

¹ Цитируется по: Кара-Мурза С. Фантом «нормальной» экономики // Наша власть: дела и лица. – 2004. – № 5(41). – С. 23.

Института энергетической политики В. Милов выдвинул положение о том, что высокий уровень жизни за счет использования углеводородного потенциала достижим только для стран с численностью населения до 5 млн человек. Чтобы обеспечить достойный уровень жизни, необходимо экспортировать не менее 40-50 т нефтяного эквивалента в год на душу населения. Россия в настоящее время экспортирует примерно 3 т, даже если удвоить добычу нефти и газа, что нереально, она все равно не сможет экспортировать больше 10 т. Экспорт 3 т нефтяного эквивалента в год в расчете на душу населения даже при высоких мировых ценах на углеводороды обеспечивает валовую прибыль менее 100 долл. в месяц на человека¹. Для решения серьезных социально-экономических задач подобных финансовых ресурсов в принципе недостаточно.

Если к топливно-сырьевому потенциалу России присовокупить потенциал других стран, входящих в Евразийский экономический союз, то картина принципиально не изменится.

Во-вторых, в рамках рассматриваемого варианта развития неясно, какова судьба людей, занятых на отрезке N'C' (см. рис. 28.2). М. Тетчер в свое время заявила, что для обслуживания нефтегазовой трубы России достаточно 50 млн населения. Соответственно, в других странах ЕАЭС для удовлетворения запросов мирового центра тоже большого населения не надо.

В свете рассматриваемого сценария однополярного мира это логично. Но непонятно, как ликвидировать лишних 90 млн россиян и какое-то количество миллионов жителей других стран Евразийского экономического союза.

Во-вторых, даже если ликвидация не нужных центру жителей стран ЕАЭС и получится, неясно, что делать оставшимся в живых, когда нефть, газ и прочие ресурсы, которыми обладает Евразийский экономический союз, кончатся или будут заменены на новые виды топлива и сырья. Эти люди ведь тоже не станут нужными мировому центру.

В-третьих, надо понимать, что окончательная переспециализация Евразийского экономического союза на производство самых базовых продуктов хоть и сделает его членом информационного сообщества, но нецивилизованным членом. Со всеми вытекающими отсюда последствиями.

¹ Милов В. Может ли Россия стать энергетической сверхдержавой? // Вопросы экономики. – 2006. – № 9. – С. 21-22.

§ 2. Вероятность превращения Евразийского экономического союза в технологического лидера за счет роста цен на топливно-сырьевые ресурсы

Может ли группа стран, являющаяся поставщиком базовых продуктов, превратиться в технологического лидера за счет роста цен на свои ресурсы (например, нефть). Рассмотрим ситуацию на рис. 28.3.

На графиках «а» и «б» (см. рис. 28.3) показаны две группы стран, имеющие совершенно одинаковые пропорции между базовым и пионерным секторами, т.е. они не дифференцированы как центр развития и ресурсный донор. Видно также, что это страны с рыночной экономикой. На графиках «с» и «д» проходит дифференциация этих группировок, причины которой нам сейчас не важны.

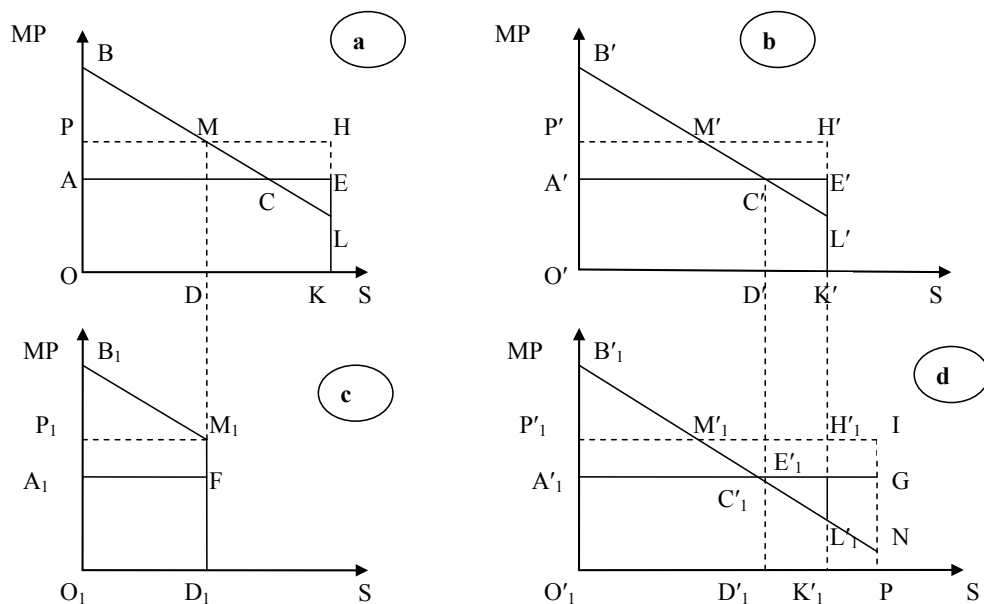


Рис. 28.3. Возникновение отношений типа «центр развития – ресурсный донор»

Группа стран, представленная графиком «а», теряет пионерный сектор, а также недостаточно прибыльные сегменты базового сектора и превращается в ресурсного донора. Группа стран на графике «б» становится центром развития. Ее пионерный сектор увеличивается на вели-

чину $K'_1H'_1IP$ (график «d»). Увеличение пионерного сектора становится возможным в силу того, что для его содержания теперь используются ресурсы как собственного базового сектора ($P'_1B'_1M'_1$ на рис. 28.3d), так и ресурсы базового сектора донора ($P_1B_1M_1$ на рис. 28.3с).

Предположим для простоты, что группировка-донор, изображенная на графике «с», производит для страны на графике «d» только топливо и энергию. Это упрощение не исказит выводы, которые будут сделаны на основе данной модели. Предположим также, что спрос на топливно-энергетические ресурсы возрос, и цены на топливо и энергию, соответственно, возросли (рис. 28.4).

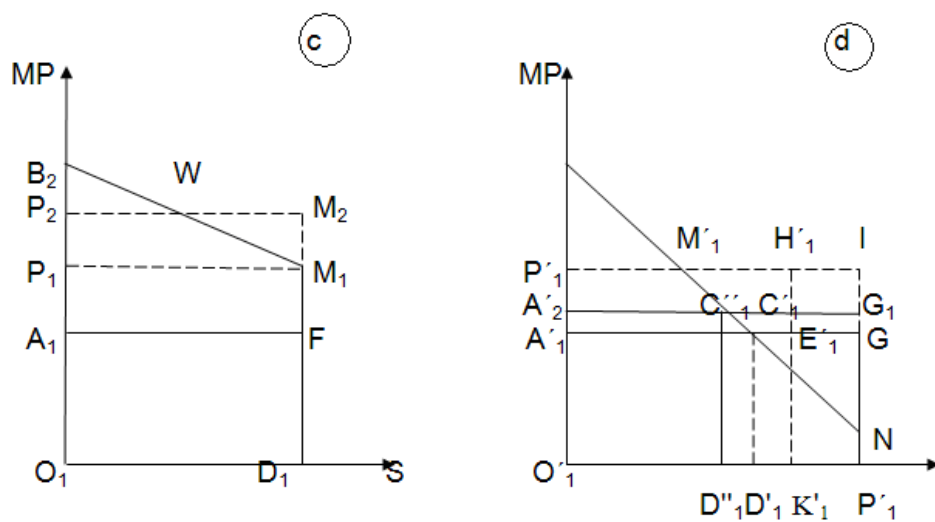


Рис. 28.4. Эффект возрастания цен на энергоносители

Возрастание цен на энергоносители привело к тому, что выручка от их продажи в группе стран на графике «с» выросла на величину $P_1P_2M_2M_1$, соответственно, топливно-энергетическая «дань» сократилась до величины P_2B_2W (величиной WM_2M_1 пренебрежем). В группе стран на графике «d» из-за роста цен на топливо и энергию возросли издержки на величину $A'_1A'_2G_1G$. Это означает, с одной стороны, снижение общего уровня прибыльности в группе стран на графике «d» и, с другой – рост ресурсной потребности со стороны ее пионерного сектора ($NC'_1 > NC''_1G_1$).

Как может выйти центр развития из такого неприятного положения? Вариант № 1. Центр повышает цены на свои компьютеры. Проис-

ходит общий рост уровня мировых цен. Тем самым, центр через вновь возросшую выручку от продажи своих изделий возвращает ситуацию к исходной: снова получает необходимые ресурсы для развития. Однако если вариант № 1 невозможен или возможен только частично, то следует рассмотреть вариант № 2. Вариант № 2. У центра развития появляется стимул искать альтернативные источники энергии, чтобы избавиться от ресурсной зависимости. Но поиск альтернативных источников энергии – дело затратное, и, следовательно, пионерный сектор страны на рис. 28.4d еще больше разрастается. В результате центр попадает в противоречивое положение: у него сократилась ресурсная база для поддержания уже имеющегося пионерного сектора, а ему надо этот пионерный сектор дополнительно расширить. Как разрешить данное противоречие?

2.1. Центр сокращает абсолютные размеры имеющегося пионерного сектора, а высвободившиеся ресурсы концентрирует на поиске альтернативных источников энергии. Внешне это может выглядеть как всплеск научной мысли. Однако этот всплеск будет осуществляться за счет угнетения неэнергетических инноваций и общего торможения мирового НТП.

2.2. Средства на расширение пионерного сектора можно получить извне либо путем прямых заимствований, либо путем образования дефицитов платежного баланса. Это решение может оправдать себя только в том случае, если к моменту возврата средств центр успеет создать новые источники энергии.

2.3. Мы предположили в модели на рис. 28.4, что у центра только один донор, и только топливно-энергетический. На практике же ресурсная периферия может быть топливной и нетопливной. Поэтому дополнительные ресурсы можно получить путем усиления эксплуатации нетопливной периферии.

2.4. Одним из источников ресурсов могут быть внутренний долг и усиление внутренней эксплуатации лиц наемного труда центра. Скажем, рост издержек из-за энергоносителей компенсировать снижением заработной платы.

2.5. Наконец, способом разрешения указанного выше противоречия может быть усиление планового начала в экономике центра и, соответственно, власти бюрократии. Мы уже хорошо знаем способность плановой системы поддерживать более масштабный, чем в рыночной экономике, пионерный сектор при относительно небольшом базовом секторе. Усили-

вая планирование, бюрократия имеет возможность мобилизовать прибыли бизнесменов центра на цели энергетического прорыва.

Если вариант № 2 тоже нереализуем, то остается одно средство – «дать свободу» ресурсному донору (вариант № 3).

Вариант № 3. Центр, используя имеющийся у него военный потенциал, «освобождает» народы ресурсного донора от его «нелегитимных», «деспотичных», «коррупцированных» правителей и возвращает цены на энергоносители на необходимый уровень.

Для стран центра самый предпочтительный вариант – это вариант № 1. Следующий по простоте и реализуемости – вариант № 3. Однако воплощение данного варианта в жизнь зависит от статуса группы стран, выполняющих роль ресурсного фактора. Если, скажем, Европейский экономический союз обладает существенным военным потенциалом, то вариант № 3 становится нереализуемым. В этом случае центр идет по одному из разновидностей варианта № 2. Что касается вариантов 2.1 и 2.2, то они могут не только не продвинуть экономику ЕАЭС в сторону технологического лидерства, но и вообще оказаться губительными для него. Наиболее предпочтительными для стран Евразийского экономического союза оказываются варианты 2.3-2.5. Только они создают возможность существенного накопления ресурсов для развития.

Однако даже если ситуация развивается по вариантам 2.3-2.5, это не означает автоматического превращения Евразийского экономического союза в группу стран технологических лидеров.

Во-первых, если твердо держаться сценария, что в современном глобализирующемся мире может существовать только один центр развития, то любая страна или группа стран имеет возможность претендовать на роль такого центра, лишь превратив Америку в свой сырьевой приток.

Гораздо реалистичнее исходить из следующего. Единое центрo-периферическое мировое хозяйство представляет собой не высокоразвитый центр и низкоразвитую периферию, а иерархию стран.

При этом так как национальное хозяйство постепенно отмирает в условиях перехода к информационному обществу, то эта иерархия, оставшаяся от индустриального мироустройства, – тоже явление временное и переходное. Но пока мы все же имеем дело с иерархией национальных экономик (или их групп). Место в иерархии определяется степенью базовости и пионерности продуктов, производимых той или иной группой стран. Чем пионернее продукты группы и чем больше их

удельный вес в национальном производстве, тем ближе они к мировому центру.

Если Евразийский экономический союз не может быть центром мирового развития, то его интерес состоит в том, чтобы быть как можно ближе к центру и, соответственно, выше в мировой иерархии. Следовательно, интерес ЕАЭС заключается в максимальном сохранении и гальванизации осколков своего пионерного сектора.

Во-вторых, сценарий, который мы рассматриваем, предполагает сугубо рыночное развитие экономики Евразийского экономического союза, а в условиях рынка, тем более периферийного, нет никаких гарантий, что полученные за счет роста цен на топливно-сырьевые ресурсы будут действительно направлены на развитие пионерного сектора. Они могут быть проедены, инвестированы за рубежом и т.п.

В-третьих, рост цен на топливно-сырьевые ресурсы – явление весьма неустойчивое. Внезапный рост может смениться столь же внезапным снижением. Что мы и наблюдаем в современной ситуации.

Таким образом, рассчитывать на технологическое развитие за счет хороших цен на сырье и топливо вряд ли возможно.

§ 3. Сценарий многополярного мира: вариант развития ЕАЭС как производителя пионерных продуктов

Пришло время изучить возможность развития Евразийского экономического союза в рамках второго сценария развития глобальной экономики – сценария многополярного мира. Если мир многополярный, значит, Евразийский экономический союз теоретически и практически может стать одним из многих полюсов развития мирового хозяйства.

Рассмотрим развитие экономики Евразийского союза в рамках второго сценария с помощью рис. 28.5, который продолжает рис. 28.2. На рис. 28.5 фигура OAFG демонстрирует базовый сектор, фигура GFEC – пионерный.

В этом случае страны ЕАЭС развивают все производство на отрезке ОС (см. рис. 28.5). Это вызывает возрастание затрат не только в топливно-сырьевом секторе как на рис. 28.2, но и во всей экономике: линия DE смещается в положение D'E'. Мало того, в данном варианте мы не просто рe-анимируем существующий, усохший за время либерализации пионерный сектор, но и расширяем его, переходя к производству информационных продуктов. На рис. 28.5 потенциальный пионерный сектор, приросший к

уже существующему, обозначен фигурой ECVR. Чем больше эта фигура, т.е. чем массивнее наш пионерный сектор, тем ближе мы к высокоразвитым странам с информационной экономикой в собственном смысле слова. Однако такой вариант развития по сравнению с первым порождает новые проблемы. В первом варианте средства надо было изыскать только для обновления оборудования в топливном и сырьевом комплексах. Учитывая, что в этом сегменте экономики сравнительно неплохие прибыли (линия KM, рис. 28.5) и иностранный капитал склонен туда идти, эта задача выглядит решаемой. Однако когда мы ищем средства для модернизации базовой обрабатывающей промышленности (отрезок NG, рис. 28.5) и тем более пионерных производств (отрезок GC, рис. 28.5), мы сталкиваемся с существенно более низкими прибылями (линия HL) и нарастающей вялостью иностранных инвесторов.

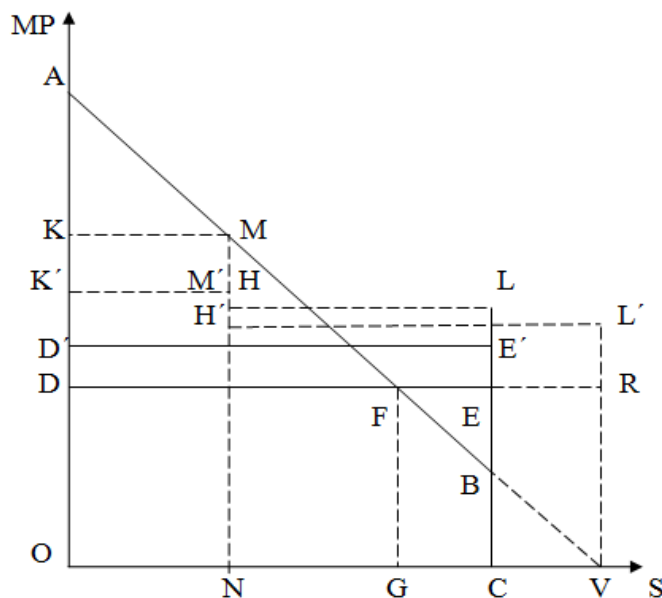


Рис. 28.5. Развитие ЕАЭС как технологического лидера

Следовательно, предприниматели стран Евразийского экономического союза в обрабатывающей промышленности гораздо менее склонны тратить свои хилые доходы на обновление парка оборудования и внедрение новых технологий, а иностранные – тем более. Помимо модернизации действующего производства, как уже отмечено, надо рас-

ширять пионерный сектор. Расширение пионерного сектора возможно только за счет избыточных ресурсов базового сектора (DAF). Поэтому, согласно изложенной выше логике двухсекторной модели, общая норма прибыли в российской экономике сократится до уровня $K'M'H'L'$. В обрабатывающей промышленности и действующем пионерном секторе она, согласно рис. 28.5, становится почти нулевой.

Будут ли предприниматели вкладывать деньги в новый пионерный сектор, лишаящий их прибыли? Конечно, нет. Вопрос в том, как сделать так, чтобы они вкладывали. Если пользоваться теоретическим багажом сторонников свободного рынка, то логика будет примерно следующей. Международная конкуренция и внутренняя либерализация разбудят в экономиках Евразийского экономического союза созидательные силы рынка. Созидательные силы рынка позволят снизить издержки, повысить производительность и качество. Переведя эту идею на язык двухсекторной модели, можно заявить, что если в плановой экономике действовал эффект дестимуляции, который, как отмечалось, снижал производительность и качество и повышал издержки, то в рыночных условиях возникнет обратный эффект стимуляции. Этот эффект, положительно влияя на издержки, производительность и качество, сдвинет на рис. 28.5 линию АВ вверх, а линию DE вниз. Эти сдвиги позволят экономическим субъектам, расположенным на отрезке ОС, нормально существовать в условиях рынка и прирастить пионерный сектор на отрезке CV. Данная логика рассуждений представляется неубедительной. Во-первых, в первом параграфе главы 27 мы отмечали, что должного эффекта стимуляции в России не возникает. Во-вторых, предположим, что эффект рыночной стимуляции действительно возник. Этот эффект стимуляции, оказав свое благотворное влияние, очень быстро наткнется на анализировавшиеся ранее объективные факторы, которые удерживают в российском хозяйстве издержки на относительно высоком уровне, а производительность и качество – на относительно низком.

Поэтому хотя бы частичная реанимация пионерного сектора возможна скорее за счет традиционного для стран Евразийского экономического союза нового усиления государства (т.е. плана) в экономике.

Следовательно, если рис. 28.5 принципиально правильно отражает ситуацию с инновационным развитием ЕАЭС, то такая модернизация возможна только за счет резкого усиления роли государства в экономике. Государство будет в плановом порядке изымать прибыли у частных компаний и перераспределять в пользу нового пионерного сектора экономики.

Спрашивается, насколько благосклонно отнесется мировое сообщество к варианту развития Евразийского экономического союза как технологического лидера?

Во-первых, сократятся поставки нефти, газа и сырья за рубеж, ибо они будут нужны внутри союза.

Во-вторых, Евразийский экономический союз заявит себя как глобальный конкурент.

В-третьих, ЕАЭС заявит себя не как рыночный конкурент, а опять как страшный «тоталитарный монстр». «Левиафан, пожирающий права и свободы граждан». Какая уж тут может быть благосклонность!

Выгоден ли второй, высокотехнологичный, вариант для самого Евразийского экономического союза? Вопрос тоже неоднозначный. Идя этим путем, ЕАЭС решает свои перспективные задачи. Но решает лишь в том случае, если выдерживает глобальную конкуренцию. Если же этого не происходит, вариант № 2 превращается в бессмысленное расточение и без того истощенных ресурсов планеты вместо того, чтобы, как выражаются представители демократической общественности, предоставить их цивилизованным людям Запада, которые, конечно же, нашли бы им рациональное применение. Так что «взялся за гуж – не говори, что не дюж».

Помимо этого, движение к высокотехнологичному информационному будущему ущемит пьяную и расхлябанную жизнь многих людей в странах ЕАЭС. А к этому не все готовы.

В заключение следует отметить, что между двумя обозначенными крайними вариантами развития ЕАЭС пролегает огромное разнообразие промежуточных. Например, первый вариант, вместо либеральной ликвидации 90 млн россиян в духе «просвещенного» тетчеризма, может обернуться «мрачным авторитаризмом» ливийского типа, когда доходы от нефти и газа, полученные 50 млн жителей страны будут частично направлены на содержание 90 млн жителей, оставшихся не удел, и т.п.

Однако при всех вариантах есть одна фундаментальная зависимость, которую наглядно демонстрирует переход от рис. 28.2 к рис. 28.5: чем инновационнее вариант развития экономики, тем, при прочих равных условиях, меньше рынка и больше плана. Это верно для любой экономики. Но для Евразийского экономического союза эта зависимость имеет особое значение. В силу ряда условий, которые неоднократно анализировались выше, избыточные ресурсы базового сектора у нас оказываются более скудными, чем на Западе, и поэтому их мобилизация на нужды

развития сопоставимого пионерного сектора возможна за счет активной роли плана. Рыночные цены не срабатывают. В этом смысле Евразийский экономический союз остается наследником и продолжателем азиатского способа производства.

ГЛАВА 29. ИНСТИТУТЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ЕВРАЗИЙСКОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ СОЮЗЕ: НОВАЯ КОМБИНАЦИЯ РЫНКА И ПЛАНА

§ 1. Институты и механизмы регулирования интеграционных процессов в Евразийском экономическом союзе

В нашем учебном курсе мы исходим из того, что сценарий многополярного мира более реалистичен. В связи с этим **евразийский интеграционный процесс** призван стать частью политики экономического развития стран ЕАЭС, включающей активизацию сохранившегося научно-производственного потенциала, восстановление и развитие имеющихся воспроизводственных контуров изготовления высокотехнологической продукции с высокой добавленной стоимостью с широкой кооперацией и специализацией производства.

Евразийский экономический союз (ЕАЭС) является международной организацией региональной экономической интеграции, которая обладает международной правосубъектностью. ЕАЭС не просто является пространством реализации единых торгово-экономических режимов ряда стран, но и выступает интеграционным межгосударственным образованием (организацией), являющейся полноценным субъектом международного права.

ЕАЭС учрежден Договором о Евразийском экономическом союзе, который подписан президентами Беларуси, Казахстана и России 29 мая 2014 г. В период с 26 сентября по 14 октября 2014 г. парламенты указанных стран ратифицировали Договор о Евразийском экономическом союзе. Действие Договора о ЕАЭС началось 1 января 2015 г.

Договор о Евразийском экономическом союзе учитывает позитивный опыт интеграции на уровне ЕврАзЭС и Таможенного союза (ТС). ЕАЭС призвано обеспечить единую таможенную и экономическую политику в отношении третьих стран. Решение основных задач ЕАЭС обеспечивается применением самостоятельных экономико-правовых

средств, отличных от средств таможенного регулирования (таких, как применение таможенного тарифа, таможенный контроль, таможенное оформление, установление таможенных режимов и др.).

В Евразийском экономическом союзе обеспечивается свобода движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы. Создание Евразийского экономического союза в дополнение к общему рынку товаров, услуг, капитала и труда предполагает формирование общей стратегии развития, которая должна включать проведение общей промышленности, сельскохозяйственной и научно-технической политики.

Для достижения целей, определенных в Договоре о ЕАЭС, учреждены следующие институты ЕАЭС:

- Высший Евразийский экономический совет (Высший совет).
- Евразийский межправительственный совет (Межправительственный совет).
- Евразийская экономическая комиссия (Комиссия ЕЭК).
- Евразийский экономический суд (Суд ЕАЭС).

Высший совет, Межправительственный совет и ЕЭК являются наднациональными органами. Суд ЕАЭС – наднациональным судебным органом.

Высший совет является Высшим органом ЕАЭС. Он занимает первый уровень в иерархии институтов ЕАЭС. Членами Высшего совета являются главы государств-членов. Высший совет рассматривает принципиальные вопросы деятельности Союза, определяет стратегию, направления и перспективы развития интеграции и принимает решения и распоряжения, направленные на достижение целей Союза. Высший совет принимает все решения и распоряжения на основе консенсуса.

Заседания Высшего совета проводятся не реже 1 раза в год. Для решения неотложных вопросов деятельности ЕАЭС по инициативе любого из государств-членов или Председателя Высшего совета могут созываться внеочередные заседания Высшего совета. Заседания Высшего совета проводятся под руководством Председателя Высшего совета.

Высший совет осуществляет следующие полномочия:

- Определяет стратегию, направления и перспективы формирования и развития ЕАЭС и принимает решения, направленные на реализацию целей ЕАЭС.
- Утверждает состав Коллегии Комиссии, распределяет обязанности между членами Коллегии Комиссии и прекращает их полномочия.

– Утверждает бюджет ЕАЭС, Положение о бюджете Евразийского экономического союза и отчет об исполнении бюджета. Определяет размеры (шкалу) долевых взносов государств-членов в бюджет ЕАЭС.

– Рассматривает по предложению государства-члена вопросы, касающиеся отмены или изменения решений, принятых Межправительственным советом или Комиссией, а также рассматривает по предложению Межправительственного совета или Комиссии вопросы, по которым при принятии решения не был достигнут консенсус.

– Определяет порядок принятия в ЕАЭС новых членов и прекращения членства в ЕАЭС. Принимает решение о предоставлении или об аннулировании статуса наблюдателя или статуса государства – кандидата на вступление в ЕАЭС.

– Утверждает Порядок осуществления Евразийским экономическим союзом международного сотрудничества. Принимает решения о переговорах с третьей стороной от имени ЕАЭС.

– Осуществляет прочие полномочия.

Межправительственный совет занимает второй уровень в иерархии институтов ЕАЭС. Межправительственный совет является органом ЕАЭС, членами которого являются главы правительств государств-членов. Межправительственный совет принимает решения и распоряжения на основе консенсуса. Заседания Межправительственного совета проводятся по мере необходимости, но не реже 2 раз в год.

Межправительственный совет осуществляет следующие функции и полномочия:

– Обеспечивает реализацию и контроль за исполнением Договора ЕАЭС, международных договоров в рамках ЕАЭС и решений Высшего совета.

– Рассматривает по предложению Совета Комиссии вопросы, по которым при принятии решения в Совете Комиссии не достигнут консенсус. Дает поручения Комиссии.

– Одобряет проекты бюджета ЕАЭС, Положения о бюджете Евразийского экономического союза и отчета об исполнении бюджета ЕАЭС.

– Утверждает Положение о ревизии финансово-хозяйственной деятельности органов Евразийского экономического союза, стандарты и методологию ревизий финансово-хозяйственной деятельности органов ЕАЭС, принимает решения о проведении ревизий финансово-хозяйственной деятельности органов ЕАЭС и определяет сроки их проведения.

– Рассматривает по предложению государства-члена вопросы, касающиеся отмены или изменения принятых решений Комиссии, либо, в случае недостижения согласия, вносит их на рассмотрение Высшего совета.

– Принимает решение о приостановлении действия решений Совета или Коллегии Комиссии.

– Осуществляет иные полномочия, предусмотренные настоящим Договором и международными договорами в рамках Союза.

Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК) занимает третий уровень в иерархии органов Евразийского экономического союза, ЕЭК является постоянно действующим регулирующим органом ЕАЭС. Местом пребывания Комиссии является город Москва, Российская Федерация. Основными задачами Комиссии являются обеспечение условий функционирования и развития ЕАЭС, а также выработка предложений в сфере экономической интеграции в рамках ЕАЭС. Комиссия осуществляет свою деятельность в пределах полномочий, предусмотренных Договором и международными договорами в рамках ЕАЭС в рамках следующих направлений:

– Таможенно-тарифное и нетарифное регулирование. Таможенное регулирование. Техническое регулирование.

– Санитарные, ветеринарно-санитарные и карантинные фитосанитарные меры.

– Зачисление и распределение ввозных таможенных пошлин.

– Установление торговых режимов в отношении третьих сторон.

– Статистика внешней и взаимной торговли.

– Макроэкономическая политика.

– Конкурентная политика.

– Промышленные и сельскохозяйственные субсидии.

– Энергетическая политика.

– Естественные монополии.

– Государственные и (или) муниципальные закупки.

– Взаимная торговля услугами и инвестиции.

– Транспорт и перевозки.

– Валютная политика.

– Интеллектуальная собственность.

– Трудовая миграция.

– Финансовые рынки (банковская сфера, сфера страхования, валютный рынок, рынок ценных бумаг).

– Иные сферы, определенные Договором и международными договорами в рамках ЕАЭС.

ЕЭК в пределах своих полномочий обеспечивает реализацию международных договоров, входящих в право ЕАЭС, а также выполняет функции депозитария международных договоров в рамках ЕАЭС, решений Высшего совета и Межправительственного совета. Комиссия может быть наделена Высшим советом правом подписывать международные договоры по вопросам, входящим в компетенцию Комиссии.

ЕЭК состоит из Совета и Коллегии. Совет Комиссии осуществляет общее регулирование интеграционных процессов в ЕАЭС, а также общее руководство деятельностью ЕЭК. Членами Совета Комиссии являются заместители глав правительств от каждого государства-члена, которые наделены необходимыми полномочиями в соответствии с национальным законодательством. Заседание Совета Комиссии считается правомочным, если на нем присутствуют все члены Совета Комиссии. Совет ЕЭК принимает решения, распоряжения и рекомендации на основе консенсуса.

Совет Комиссии осуществляет следующие функции и полномочия:

– Организует работу по совершенствованию правового регулирования деятельности ЕАЭС. Вносит на утверждение Высшего совета основные направления интеграции в рамках ЕАЭС. Рассматривает вопрос об отмене решений Комиссии, принятых Коллегией Комиссии, или внесении в них изменений. Дает поручения Коллегии Комиссии.

– Рассматривает результаты мониторинга и контроля исполнения международных договоров, входящих в право ЕАЭС. Вносит на рассмотрение Межправительственного совета ежегодный отчет о мониторинге проведения процедуры оценки регулирующего воздействия.

– Одобряет проект бюджета Союза.

– Утверждает план по созданию и развитию интегрированной информационной системы ЕАЭС.

– Осуществляет иные функции и полномочия в соответствии с Договором, международными договорами в рамках ЕАЭС и Регламентом.

Коллегия ЕЭК является исполнительным органом Комиссии, который формируется из представителей государств-членов на основе принципа равного представительства и состоит из членов Коллегии. Один из членов является Председателем Коллегии Комиссии. Высший совет определяет состав Коллегии и распределение обязанностей. Кол-

легия ЕЭК принимает решения, распоряжения и рекомендации на основе квалифицированного большинства или консенсуса.

Коллегия Комиссии обеспечивает реализацию следующих функций и полномочий:

– Осуществляет выработку предложений и свод представленных государствами-членами предложений в сфере интеграции в рамках Союза (включая разработку и реализацию основных направлений интеграции). Принимает решения, распоряжения и рекомендации. Исполняет решения и распоряжения, принятые Высшим советом и Межправительственным советом, и решения, принятые Советом Комиссии. Рассматривает поступающие в Комиссию запросы.

– Осуществляет мониторинг и контроль исполнения международных договоров, входящих в право ЕАЭС, и решений Комиссии, а также уведомляет государства-члены о необходимости их исполнения. Представляет ежегодно отчет о проделанной работе для рассмотрения Советом Комиссии.

– Разрабатывает рекомендации по вопросам, касающимся формирования, функционирования и развития ЕАЭС. Готовит экспертные заключения (в письменном виде) на поступившие в Комиссию предложения государств-членов.

– Оказывает содействие государствам-членам в урегулировании споров в рамках ЕАЭС до обращения в Суд ЕАЭС. Обеспечивает представление интересов Комиссии в судебных инстанциях, включая Суд ЕАЭС.

– Осуществляет в пределах своих полномочий взаимодействие с органами государственной власти государств-членов.

– Осуществляет разработку проекта бюджета ЕАЭС и подготовку проектов отчетов о его исполнении, обеспечивает исполнение бюджетной сметы Комиссии.

– Разрабатывает проекты международных договоров и решений Комиссии, принимаемых Советом Комиссии, а также иные документы, необходимые для реализации полномочий Комиссии.

– Проводит в установленном порядке процедуру оценки регулирующего воздействия и обеспечивает подготовку ежегодного отчета о мониторинге проведения этой процедуры.

– Размещает заказы и заключает договоры на поставку товаров, выполнение работ и оказание услуг для нужд Комиссии в порядке, утвержденном Советом Комиссии.

Суд Евразийского экономического союза является судебным органом Евразийского экономического союза, который создан и действует на постоянной основе в соответствии с Договором о Евразийском экономическом союзе. Местом пребывания Суда ЕАЭС является город Минск, Республика Беларусь. Статус, состав, компетенция, порядок функционирования и формирования Суда Союза определяются Статутом Суда Евразийского экономического союза, согласно приложению № 2 к Договору о ЕАЭС.

Целью деятельности Суда является обеспечение в соответствии с положениями Договора о ЕАЭС единообразного применения государствами-членами и органами ЕАЭС Договора о ЕАЭС, международных договоров в рамках ЕАЭС, международных договоров ЕАЭС с третьей стороной и решений органов ЕАЭС. В состав Суда ЕАЭС входят по два судьи от каждого государства-члена.

Органы ЕАЭС действуют на основе следующих принципов:

– Уважение общепризнанных принципов международного права, включая принципы суверенного равенства государств-членов и их территориальной целостности.

– Уважение особенностей политического устройства государств-членов.

– Обеспечение взаимовыгодного сотрудничества, равноправия и учета национальных интересов Сторон.

– Функционирование таможенного союза без изъятий и ограничений после окончания переходных периодов.

Государства-члены создают благоприятные условия для выполнения Союзом его функций и воздерживаются от мер, способных поставить под угрозу достижение целей Союза. Регулирование интеграционными процессами в Евразийском экономическом союзе осуществляется наднациональными органами власти, которым государства – члены ЕАЭС передали часть национальных компетенций, и на основе Договора о ЕАЭС.

Экономическим содержанием интеграции является объединение национальных экономик в единый воспроизводственный и торгово-экономический комплекс. Интеграция государств в Евразийский экономический союз предполагает, по сути, **формирование системного единства, новой интеграционной целостности**, включающей в себя в качестве подсистемы оптимальное взаимодействие, взаимное приспособление, сотрудничество, объединение национальных хозяйств, интерна-

ционализацию хозяйственной жизни с учетом конкретно-исторических, мировоззренческих, геополитических, региональных и национальных особенностей.

Создание интеграционных институтов регулирования экономики стран ЕАЭС предполагает передачу части функций национальных институтов на наднациональный уровень. **Формирование интеграционных наднациональных институтов** регулирования предполагает соответствующее повышение ответственности международных чиновников ЕАЭС за результаты их деятельности, а также прозрачности и контролируемости наднациональных органов управления и регулирования со стороны соответствующих органов (например, Счетной палаты, Межпарламентской Ассамблеи ЕАЭС и др.).

Для придания процессу евразийской интеграции динамизма необходимы разработка и принятие Единой стратегии торгово-экономической, промышленной, сельскохозяйственной, научно-технической (инновационной) политики ЕАЭС. Разработка **единой долгосрочной стратегии развития стран ЕАЭС** и ее успешная реализация в рамках нового интеграционного объединения позволят получить **интеграционный эффект ЕАЭС**. Интеграционный эффект состоит в том, что сохранение для каждой страны возможностей проведения самостоятельной национальной политики предполагает получение **синергетического эффекта интеграции**, который может быть достигнут в рамках успешной реализации единой стратегии развития всего ЕАЭС. Разработка и реализация единой долгосрочной стратегии могут осуществляться посредством межгосударственных программ, финансируемых из интеграционного бюджета, а также при помощи национальных, регионально-интеграционных и международных институтов развития. Также необходимо обеспечить возможность расширения, интеграционную открытость для присоединения, а в последующем и вступления в ЕАЭС других заинтересованных стран.

Успех реализации Единой стратегии развития ЕАЭС требует создания **системы интеграционного стратегического планирования развития ЕАЭС**, включающей основные целевые показатели социально-экономического развития, согласованные основные направления структурной, инновационной, инвестиционной, внешнеэкономической и социальной политики, а также национальные и интеграционные конкурентные преимущества стран ЕАЭС.

Данная система должна включать в себя следующие элементы:

- **стратегический план развития ЕАЭС**, включающий согласование между государствами-участниками конечных целей социально-экономического развития ЕАЭС,
- планы развития важнейших секторов и кластеров стран ЕАЭС,
- модель интегрированных межотраслевых балансов государств – членов ЕАЭС,
- долгосрочные и среднесрочные прогнозы развития ведущих отраслей и секторов,
- основные направления социально-экономической, денежно-кредитной и бюджетно-налоговой политики,
- интеграционные программы, планы мероприятий по их реализации,
- перечень интеграционных инвестиционных проектов и их законодательное и финансово-кредитное обеспечение.

Целевые критерии повышения уровня интеграционного развития ЕАЭС должны включать оптимальное сочетание показателей уровня экономического развития, уровня технического развития, уровня развития человеческого и научно-технического потенциала, повышения конкурентоспособности, а также уровня обеспечения национальной безопасности стран ЕАЭС.

Гармонизация макроэкономической и торгово-таможенной политики, унификация норм регулирования в ЕАЭС должны применяться весьма гибко с учетом национальных особенностей и интеграционных интересов стран ЕАЭС. Важнейшей задачей является **оптимизация процесса евразийской интеграции**. Оптимизация форм, механизмов и инструментов интеграции предполагает определенный переходный период оценки, отбора и создания соответствующих интеграционных институтов и методов регулирования. При этом, реализуя общие стратегические цели интеграционного развития, следует осуществлять поэтапную интеграцию и применять к интеграционному процессу **разноскоростной и многоаспектный подход** с учетом конкретных особенностей каждого государства – участника ЕАЭС. **Согласование между заинтересованными странами конечных целей** социально-экономического развития и выработка согласованных направлений структурной, промышленной, научно-технической, инвестиционной, внешнеэкономической и социальной политики должны осуществляться, исходя из критериев повышения уровня развития, регионально-интеграционной конкурентоспо-

способности, обеспечения национальной и экономической безопасности стран ЕАЭС, по которым следует разрабатывать и совершенствовать интеграционные инструменты.

Важнейшей целью Евразийского экономического союза являются **укрепление интеграционных государственно-плановых начал**, создание условий либерализации внешнеэкономических отношений внутри интеграционного объединения и осуществление коллективного протекционизма за его пределами. Страны – участницы Союза создают благоприятные условия для выполнения ЕАЭС его функций и воздерживаются от мер, способных поставить под угрозу достижение основных целей Союза. По сути, речь идет об **оптимальном сочетании методов государственно-планового и рыночного** регулирования союзной экономики. Аналогично этому следует найти оптимальное соотношение между необходимостью соблюдения норм и правил ВТО и использованием в рамках ЕАЭС ограничительных, протекционистских мер, направленных на защиту производителей стран ЕАЭС от иностранных конкурентов. Оптимизация предполагает сочетание наиболее эффективных национальных институтов регулирования и механизмов развития с учетом закономерностей современной международной конкуренции.

Требуется создание единой системы лицензирования внешнеторговых операций, унификации торговых режимов и создание единого порядка экспортного контроля государств – членов ЕАЭС, предполагающего унификацию национальных норм экспортного контроля. Необходимо создание интегрированной информационной системы внешней и взаимной торговли стран ЕАЭС, обеспечивающей прозрачность и эффективность процессов контроля за обращением и перемещением товаров через границу ЕАЭС.

Важнейшее значение также имеет устранение трансграничных барьеров, включая паспортно-визовый контроль, косвенное налогообложение, конвертируемость дипломов, требований к квалификации рабочей силы и др.

В долгосрочной перспективе для углубления интеграции требуется формирование единой платежной системы, переход к использованию в странах ЕАЭС **единой денежной единицы – интеграционного евразийского рубля**, а также создание соответствующих институтов регулирования, реализующих единую денежно-кредитную и валютную политику стран ЕАЭС (Евразийского центрального банка). Интеграционный Евразийский рубль должен получить статус резервной

валюты ЕАЭС. С 2025 г. в ЕАЭС предполагается функционирование единого финансового регулирующего центра со штаб-квартирой в Алма-Ате (Казахстан).

§ 2. Особенности институционально-законодательного обеспечения евразийской интеграции

Совершенствование экономического законодательства ЕАЭС следует осуществлять на основе базовых положений и принципов других международных интеграционных образований, институтов, механизмов их регулирования, на основе мониторинга правоприменительной практики и анализа имеющегося позитивного «мирового опыта». Также следует учитывать возникновение и действие новых условий и факторов роста, определяющих потребности модернизации интеграционного законодательства. Эти факторы существенно влияют на гармонизацию и унификацию законодательств государств – участников ЕАЭС, которые часто рассматривают как обобщенные привычные формы совершенствования нормативной базы интеграции. Гармонизация актуальна как согласование принципиальных подходов государств-участников к правовому регулированию, когда оно допустимо, а вот унификация актуальна в случаях, когда государства-участники реально признали необходимость урегулирования проблем на наднациональном уровне. Чем уже регулятивные полномочия национальных органов, тем шире унификация.

Пример этого – введение Таможенного кодекса Таможенного союза. Необходимо отметить усиливающуюся тенденцию к сужению сферы национального регулирования в таможенной и торгово-экономической сфере. В целом, это закономерно. Однако одной из проблем в этом секторе является отнесение правоохранительной деятельности (в частности, борьбы с нарушениями таможенных правил) к сфере регулирования государств – участников ЕАЭС. Ситуация выглядит так: таможенные правила устанавливаются на уровне ЕАЭС, а санкции за их нарушения устанавливают (или не устанавливают вовсе) на уровне национального законодательства входящих в этот союз государств.

Проведение единой экономической политики стран ЕАЭС обеспечивается единой системой экономической безопасности и реализацией единой административно-деликтной политики государств – членов Таможенного союза. Это обуславливает необходимость унификации

законодательств государств-членов в сфере административной ответственности за нарушения законодательства ЕАЭС (административные правонарушения в сфере экономической деятельности и в сфере таможенного дела). Положения национального законодательства об административной ответственности должны были приводиться в соответствие таможенному законодательству ЕАЭС. Унификация законодательств является важным механизмом выравнивания условий экономической деятельности на единой территории ЕАЭС, пресечения косвенного регулирования трансграничных товаропотоков.

Унификация законодательств государств – членов ЕАЭС в сфере административной ответственности в современных условиях развития национальных законодательств может осуществляться путем введения в действие Основ законодательства государств – членов ЕАЭС об административной ответственности за правонарушения экономического характера (в том числе, в сфере таможенного дела).

Положения указанных Основ законодательства государств – членов ЕАЭС могут вводиться в кодексы и законы государств-членов, устанавливающие административную ответственность. Указанные Основы законодательства государств-членов ЕАЭС разрабатываются прежде всего в целях унификации составов административных правонарушений. Принципом унификации составов административных правонарушений предлагается принять правило о недопустимости ухудшения положения субъектов экономических правоотношений, функционирующих на национальной территории государства – члена ЕАЭС, в сфере административной ответственности в связи с формированием Таможенного союза и Единого экономического пространства, если это не обусловлено изменением таможенных правил в соответствии с Таможенным кодексом Таможенного союза. Признание такого принципа обуславливает такое существенное условие унификации законодательств, как отказ государств – членов ЕАЭС от односторонних действий: а) по установлению административной ответственности за нарушения таможенных правил, б) по устранению такой ответственности.

В Основах законодательства подлежат унификации виды и размеры санкций за совершение административных правонарушений.

Определим особенности институционально-законодательного обеспечения евразийской интеграции (ЕАИ) относительно европейской интеграции (ЕИ). ЕАИ и ЕИ уже прошли через первые четыре этапа экономической интеграции: зона свободной торговли, таможенный союз,

общий рынок, экономический союз. По состоянию на сентябрь 2015 г. ЕАИ находится на этапе «экономический союз». ЕИ – «валютный и экономический союзы». Других экономических и валютных союзов в мировой экономике пока не создано.

Рассмотрим развитие институционально-законодательного обеспечения ЕАИ (табл. 29.1).

Как отмечалось выше, в декабре 1991 г. Россия и часть республик бывшего СССР учредили Союз Независимых Государств (СНГ), в котором началось новое межгосударственное экономическое сотрудничество, направленное на формирование общего экономического пространства, евразийского общего рынка. В СНГ сотрудничество осуществлялось на многосторонней и двухсторонней основах в рамках этапа зона свободной торговли.

В октябре 2000 г. с целью завершения формирования зоны свободной торговли на многосторонней основе и перехода к последующим этапам экономической интеграции таможенному союзу и единому экономическому пространству Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Россия и Таджикистан создали Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС).

Для достижения целей, определенных в Договоре о ЕврАзЭС, были учреждены следующие институты: Межгосударственный совет (Межгоссовет); Интеграционный комитет (ИК); Межпарламентская ассамблея (МПА); Суд ЕврАзЭС.

Межгосударственный Совет являлся высшим органом ЕврАзЭС. В его состав входили главы государств и главы правительств государств-членов. Межгоссовет рассматривал принципиальные вопросы, связанные с общими интересами государств-участников, определял стратегию, направления и перспективы развития интеграции. Межгоссовет принимал решения на основе консенсуса.

ИК был постоянно действующим органом исполнительной власти. В состав Интеграционного комитета входили заместители глав правительств государств-членов. В периоды между заседаниями ИК текущую работу осуществляла Комиссия Постоянных представителей государств-членов. Целями деятельности ИК были осуществление контроля исполнения решений Межгоссовета, подготовка заседаний Межгоссовета, подготовка и контроль исполнения бюджета ЕврАзЭС. ИК принимал решения большинством в 2/3 голосов. Количество голосов государств-членов в ИК определялось долевым взносом в бюджет

Таблица 29.1

Эволюция региональной интеграции на территории бывшего СССР

Год основания	1991	1996	2000	2007	2007 и 2011	2014
Год вступления	1991 - 1994	1996	2001	2010	2012	2015
Документ	Соглашение о создании Содружества Независимых Государств (Договор)	Договор об углублении интеграции в экономической и гуманитарной областях	Договор об учреждении Евразийского экономического сообщества	Договор о создании единой таможенной территории и формировании Таможенного союза	Декларация о Евразийской экономической интеграции	Договор о Евразийском экономическом союзе
					Единое экономическое пространство (ЕЭП)	Евразийский экономический союз (ЕАЭС)
					Таможенный союз (ТС)	
					Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС)	
					Договор об углублении интеграции в экономической и гуманитарной областях	
					Содружество Независимых Государств (СНГ)	

ЕврАзЭС. МПА была органом парламентского сотрудничества государств – членов ЕврАзЭС, к компетенции которого было отнесено решение вопросов гармонизации (сближения, унификации) национальных законодательств и приведения их в соответствие с договорами, заключенными в рамках ЕврАзЭС. Членами МПА были представители парламентов государств – членов ЕврАзЭС.

Суд ЕврАзЭС был органом судебной власти, который действовал на постоянной основе в соответствии с Договором о ЕврАзЭС. Целью деятельности суда было обеспечение единообразного применения государствами – членами Договора и других, действующих в рамках ЕврАзЭС, договоров и решений институтов ЕврАзЭС.

Государства – члены ЕврАзЭС должны были исполнять решения институтов ЕврАзЭС в порядке, предусмотренном их национальным законодательством.

В октябре 2007 г. на основе Договора о ЕврАзЭС Беларусь, Казахстан и Россия подписали Договор о создании единой таможенной территории и формировании Таможенного союза (Договор о ТС). В период с января 2010 по декабрь 2011 г. развитие ЕАИ осуществлялось в рамках этапа таможенный союз, который является вторым этапом экономической интеграции.

По указанному Договору в Таможенном союзе (ТС) были учреждены следующие институты: Межгоссовет (Высший орган ТС); Комиссия Таможенного союза (Комиссия ТС); Суд ЕврАзЭС.

Президенты и руководители Правительств Беларуси, Казахстана и России стали членами Высшего органа Таможенного союза. Высший орган ТС рассматривал принципиальные вопросы, определял стратегию, направления и перспективы развития ЕАИ на этапе таможенного союза. Высший орган ТС принимал решения на основе консенсуса.

Комиссия ТС была единым постоянно действующим регулирующим органом. Комиссия ТС принимала решения на основе большинства в 2/3 голосов.

Суд ЕврАзЭС в рамках ТС обеспечивал единообразное применение государствами – членами Договора о создании единой таможенной территории и формировании ТС.

В декабре 2009 г. Межгоссовет на основе информации от ИК ЕврАзЭС и Комиссии ТС приняли решение о формировании единого экономического пространства Беларуси, Казахстана и России (ЕЭП), институты ЕврАзЭС и ТС осуществляли совместную подготовку и пе-

реход ЕАИ к этапу общий рынок. В период с января 2012 по декабрь 2104 г. развитие ЕАИ осуществлялось в рамках этапа общий рынок, который является третьим этапом экономической интеграции.

В ноябре 2011 г. Беларусь, Казахстан и Россия на основе Договора об учреждении ЕврАзЭС и Договора о создании единой таможенной территории и формировании Таможенного союза заключили Договор о Евразийской экономической комиссии. В рамках указанного договора были учреждены Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК) и Высший евразийский экономический совет, которому переданы полномочия Межгоссовета и Высшего органа ТС, а также принято решение о передаче полномочий от Комиссии ТС к ЕЭК и о ликвидации Комиссии ТС.

Также в ноябре 2011 г. Беларусь, Казахстан и Россия приняли Декларацию о Евразийской экономической интеграции, в которой выразили стремление к 1 января 2015 г. завершить кодификацию международных договоров, составляющих нормативно правовую базу ТС и ЕЭП, и создать Евразийский экономический союз (ЕАЭС).

В мае 2014 г. Беларусь, Казахстан и Россия подписали Договор о ЕАЭС, который начал действовать с января 2015 г.

В октябре 2014 г. государства – члены ЕврАзЭС подписали Договор о прекращении деятельности ЕврАзЭС в связи достижением целей, определенных Договором об учреждении ЕврАзЭС в октябре 2000 г., и учреждением Евразийского экономического союза. Межгоссовет, ИК и МПА ЕврАзЭС прекратили свою работу и были ликвидированы. Суд ЕврАзЭС получил новое название и стал органом судебной власти ЕАЭС.

Как анализировалось выше, в договоре о ЕАЭС определены следующие институты: Высший Евразийский экономический совет (имеет полномочия, которые ранее имели Межгоссовет и Высший совет ТС); Евразийский межправительственный совет (имеет полномочия, которые имели Межгоссовет и Высший совет ТС); Евразийская экономическая комиссия (имеет полномочия, которые имели Интеграционный комитет и Комиссия ТС); Евразийский экономический суд (является правопреемником Суда ЕврАзЭС).

Все институты ЕАИ, через которые осуществлялось развитие евразийской экономической интеграции в ЕврАзЭС и ТС и через которые продолжают обеспечивать развитие евразийской экономической интеграции в ЕАЭС, относятся к наднациональным институтам. Высшие органы ЕврАзЭС и ТС принимали решения на основе консенсуса. Интеграционный комитет и Комиссия ТС – на основе большинства в 2/3 голо-

сов. Количество голосов, переданных государству-члену, определялось размерами его долевого взноса в бюджет ЕврАзЭС. В ЕАЭС Высший совет и Межправительственный совет принимают решения и распоряжения на основе консенсуса. В ЕЭК – на основе квалифицированного большинства. В ЕЭК каждое государство-член имеет один голос. ЕЭК принимает решения, которые могут оказать влияние на условия ведения предпринимательской деятельности, с учетом результатов оценки регулирующего воздействия. Государства – члены ЕврАзЭС и ТС исполняли решения Межгоссвета и Высшего совета ТС в порядке, который был предусмотрен их национальными законодательствами. В Договоре о ЕАЭС установлена аналогичная норма, определяющая исполнение государствами-членами решений Высшего совета и Межправительственного совета.

В ЕАЭС относительно ЕврАзЭС отсутствует орган парламентского сотрудничества.

Рассмотрим развитие институционально-законодательного обеспечения Европейского союза (ЕС). В апреле 1951 г. Бельгия, Италия, Люксембург, Нидерланды, Франция и ФРГ учредили Европейское общество угля и стали (ЕОУС). Цель создания ЕОУС – реорганизация угольной и металлургической промышленности: на основе экономической интеграции создать Таможенный союз и в последующем сформировать Общий рынок угля, железной руды, чугуна и стали. Договор о ЕОУС являлся многосторонним договором, который все государства-члены обязаны были исполнять.

В ЕОУС впервые в мире были учреждены наднациональные институты власти:

– Высший руководящий орган, на основе которого в апреле 1965 г. была создана Комиссия ЕС.

– Совет министров, на основе которого в апреле 1965 г. был создан Совет ЕС.

– Парламентская ассамблея, на основе которого в марте 1957 г. был создан Европейский парламент.

– Суд ЕОУС, на основе которого в апреле 1965 г. был создан Суд ЕС.

В марте 1957 г. государства – члены ЕОУС с целью создания таможенного союза и общего рынка, которые должны были обеспечить свободное перемещение товаров, услуг, капиталов и рабочей силы, учредили Европейское экономическое сообщество (ЕЭС) и Европейское сообщество по атомной энергии (Евратом).

В Договоре о ЕЭС было установлено, что государства-члены проводят единую сельскохозяйственную и транспортную политику, согласовывают экономическую политику, а также осуществляют гармонизацию национальных правовых актов. В Договоре о Евратоме была определена интеграция государств-членов в сфере мирного использования ядерной энергии.

В период с марта 1957 по апрель 1965 г. ЕОУС, ЕЭС и Евратом имели самостоятельные учредительные документы и наднациональные институты власти.

В апреле 1965 г. государства – члены ЕОУС, ЕЭС и Евратом подписали Договор об учреждении единых институтов:

- Совет Европейских сообществ (Совет ЕС).
- Комиссия Европейских сообществ (Комиссия ЕС).
- Суд Европейских сообществ (Суд ЕС).
- Европейский парламент.

В июле 1968 г. ЕЭС завершил переход к этапу таможенный союз, в котором Европейская интеграция находилась в период с июля 1968 по декабрь 1992 г. По состоянию на июль 1968 г. ЕЭС на этапе таможенный союз имел наднациональные институты исполнительной, законодательной и судебной власти.

В январе 1973 г. Великобритания, Дания и Ирландия стали государствами – членами ЕЭС. В 1974 г. в ЕЭС учрежден Европейский совет, ставший высшим органом власти, членами которого стали главы государств и правительств государств – членов ЕЭС.

В 1975 г. в ЕЭС создана Европейская счетная палата – высший орган финансового контроля, к компетенции которого было отнесено осуществление аудиторской проверки бюджета и институтов ЕЭС.

В апреле 1975 г. в ЕЭС учреждена европейская расчетная единица, курс которой определялся не долларом США, а рыночной стоимостью национальных валют государств – членов ЕЭС, которые были включены в европейскую валютную корзину. В марте 1979 г. с целью создания зоны валютной стабильности в ЕЭС учреждена европейская валютная единица – экю и Европейская валютная система (ЕВС).

В январе 1981 г. в ЕЭС вступила Греция. В январе 1986 г. – Испания и Португалия.

В период с января 1993 по декабрь 2001 г. Европейский союз функционировал в организационной форме «Общий рынок». В указанный период увеличилось количество институтов и государств – членов ЕС.

В январе 1995 г. Австрия, Финляндия и Швеция стали государствами – членами Европейского союза. В июне 1998 г. с целью осуществления перехода ЕИ к экономическому и валютному союзу в ЕС был учрежден Европейский центральный банк.

В период с января 2002 г. по настоящее время ЕИ осуществляется в рамках этапов «экономический и валютный союз». В указанный период количество государств – членов Европейского союза увеличилось до 28. Новые институты ЕИ не учреждались.

По состоянию на 2015 г. ЕС имеет следующие институты:

– Европейский совет – высший политический орган, определяющий стратегические направления развития ЕС. Членами Европейского совета являются главы государств и правительств государств – членов ЕС.

– Европейская комиссия – высший орган исполнительной власти ЕС, который отвечает за координацию работы органов исполнительной власти государств – членов ЕС, контролирует исполнение государствами-членами нормативных правовых актов, принятых ЕС, а также вносит законодательные инициативы.

– Совет ЕС (Совет министров) – орган исполнительной власти и орган законодательной власти. Совет ЕС отвечает за решение на межправительственном уровне вопросов, которые относятся к национальным компетенциям государств – членов ЕС.

– Европейский парламент – орган законодательной власти, основными задачами которого являются законотворческая и бюджетная деятельность совместно с Советом министров, а также осуществляет контроль за деятельностью Комиссии ЕС.

– Суд ЕС – высший орган судебной власти, целью деятельности которого является обеспечение в соответствии с правом ЕС единообразного применения государствами-членами и органами ЕС Договоров о ЕС, международных договоров в рамках ЕС, международных договоров ЕС с третьей стороной и решений органов ЕС.

– Европейская счетная палата – высший орган финансового контроля, который осуществляет аудиторскую проверку бюджета и институтов ЕС.

– Европейский центральный банк – независимый от других институтов ЕС наднациональный институт власти, который отвечает за денежно-кредитную политику, управление золотовалютными резервами ЕС, эмиссию евро и определение ключевых процентных ставок.

Европейский совет принимает решения, которые являются политическими директивами и имеют наднациональную юридическую силу. Другие институты и государства – члены ЕС, относительно которых Европейский совет принимает решения, обязаны их исполнить.

Совет ЕС, Европейская комиссия и Европейский парламент имеют полномочия принимать регламенты, директивы, решения, рекомендации, мнения и сообщения.

Регламент – это наднациональный нормативный правовой акт, имеющий прямое действие на всей территории Евросоюза и приоритет над национальным правом государств – членов ЕС. Регламент автоматически включается в национальные законодательства государств – членов ЕС.

Директива – это наднациональный нормативный правовой акт, в котором для государств – членов ЕС определена общая цель. В рамках исполнения директивы государства – члены ЕС самостоятельно выбирают формы и средства достижения цели директивы.

Решение – это наднациональный нормативный правовой акт, обязательный для исполнения в полном объеме институтами и государствами – членами ЕС, к компетенции которых решение относится. В отличие от регламента, решение имеет более четко выраженную направленность.

Рекомендации, мнения и сообщения принимаются по отдельным вопросам и не являются наднациональными нормативными правовыми актами.

На основе анализа институтов ЕАЭС и ЕС можем определить особенности институционально-законодательного обеспечения Евразийской интеграции.

а) Институциональное обеспечение

ЕАЭС – 4 института (ВЕАЭС, Межправительственный совет, ЕЭК и Суд ЕАЭС) осуществляют институциональное обеспечение ЕАЭС, которые были учреждены на этапе зона свободной торговли.

ЕС – 7 институтов (Европейский совет, Совет ЕС, Суд ЕС, Европейский парламент, Европейская счетная палата и Европейский центральный банк) осуществляют институциональное обеспечение ЕС на этапах экономической и валютный союзы. 4 института ЕС (Совет ЕС, Комиссия ЕС, Европейский парламент и Суд ЕС) созданы на этапе зона свободной торговли. 2 института (Европейский совет и Европейская счетная палата) – на этапе таможенный союз. 1 институт (Европейский центральный банк) – на этапе общий рынок.

б) Бюджет и финансовый контроль

ЕАЭС имеет бюджет, но не имеет наднационального органа финансового контроля. Финансовый контроль осуществляется через внешний аудит и ревизию финансово-хозяйственной деятельности, который проводят группы ревизоров и инспекторов, сформированные из числа сотрудников органов финансового контроля государств – членов ЕАЭС.

ЕС имеет бюджет и имеет орган финансового контроля (Европейская счетная палата).

в) Наднациональное право и органы законодательной власти

ЕАЭС имеет наднациональное право, но не имеет наднационального органа законодательной власти (парламент).

ЕС имеет наднациональное право и наднациональный орган законодательной власти (парламент).

г) Полномочия органов наднационального управления

ЕАЭС – Высший совет и Межгосударственный совет имеют полномочия принимать решения, являющиеся наднациональными правовыми актами, которые государства – члены ЕАЭС должны исполнять в порядке, который установлен их национальными законодательствами.

ЕС – Европейский совет имеет полномочия принимать решения, являющиеся наднациональными правовыми актами, которые страны – члены ЕС обязаны исполнять в порядке, установленном наднациональным законодательством ЕС. Европейская комиссия, Совет ЕС и Европейский парламент имеют полномочия принимать регламенты, директивы и решения, являющиеся наднациональными правовыми актами, которые страны – участницы ЕС обязаны исполнять в порядке, установленном наднациональным законодательством ЕС.

В целях совершенствования организационно-экономического механизма функционирования ЕАЭС требуется разработать «Основы экономического законодательства Евразийского экономического союза» (Экономический кодекс ЕАЭС); гармонизировать Таможенный и Экономический кодекс ЕАЭС как единую правовую основу функционирования ЕАЭС.

Существенной экономико-правовой проблемой в настоящее время является отсутствие единых нормативных подходов государств-членов к решению задачи обеспечения единства экономического пространства и экономического роста на национальных государственных территориях. Вследствие этого Российская Федерация обретает принципиально новую задачу выравнивания экономических условий, эко-

номико-правовой среды в субъектах Российской Федерации и в регионах иных государств – членов ЕАЭС.

Еще одна проблема – развитие государственно-частного партнерства (ГЧП) в сфере таможенного дела. Требуется внести в национальные законодательные акты по таможенному делу и по формированию ЕАЭС в целях реализации партисипативного управления положения об участии в формировании и реализации государственной политики в сфере экономической интеграции некоммерческих организаций, объединяющих лиц, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность, лиц, осуществляющих деятельность в сфере таможенного дела, а также лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность (по аналогии ст. 53 Федерального закона от 27 ноября 2010 г. № 3П-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации»). Такое ГЧП идет по двум направлениям: формирование нормативной базы и обеспечение безопасности внешней торговли.

Одновременно следует провести унификацию в национальных законодательствах государств – членов ЕАЭС системы показателей деятельности таможенных органов, порядка и методики их мониторинга.

Современные проблемы правоприменения в сфере таможенного регулирования могут быть обусловлены и определенным отставанием технической инфраструктуры от формирования системы регламентации административных операций (например, недостаточное техническое обеспечение процедур предварительного информирования и предварительного таможенного декларирования в пунктах пропуска через таможенную границу ЕАЭС).

§ 3. Евразийский экономический союз как позитивная перспектива: преимущества для участников

Создание ЕАЭС направлено на повышение качества жизни и обеспечение благосостояния населения стран-участниц и интеграционного объединения в целом посредством создания условий для достижения и поддержания стабильного и устойчивого экономического роста. Активизация и поддержка механизмов источников экономического роста обеспечивается при формировании дополнительных источников развития за счет использования интеграционного потенциала объединения и конкурентных преимуществ государств-членов, в целях получения дополнительного экономического эффекта каждым государством-членом.

Это интеграционное объединение призвано обеспечить экономические интересы ЕАЭС в целом, а также всех его участников.

Евразийские интеграционные процессы формируются и развиваются на основе широкого использования инновационных технологий, ИКТ, внедрения достижений НТР в производство, защиты прав на интеллектуальную собственность, вложений в человеческий капитал, обеспечивающих опережающее развитие пионерных, инновационных кластеров и секторов экономик стран ЕАЭС.

Для формирования целостного воспроизводственного процесса в странах ЕАЭС есть устойчивые предпосылки:

- общность истории и многолетних культурных связей;
- сложившиеся и сохраняющиеся кооперационно-производственные связи и связи управленческих и бизнес-элит в рамках бывшего СССР;
- тесное взаимодействие национальных рынков и отдельных рыночных сегментов в рамках единого торгово-экономического пространства;
- однотипность и схожесть механизмов регулирования экономики;
- унифицированность стандартов и гармонизация законодательства;
- взаимосвязанная коммуникационная, транспортная и логистическая инфраструктура;
- трансграничные перемещения и сопряженность природных факторов;
- низкие барьеры для визовой и миграционной политики;
- высокая диффузия и перемещение рабочей силы, тесные родственные связи смешанных браков и семей;
- общность геополитических и военно-оборонных интересов при защите национальных интересов и обеспечении экономической безопасности.

Остановимся на ключевых элементах взаимодействия стран в рамках объединения. Экономический потенциал ЕАЭС, безусловно, высок. Так, объем ВВП стран – участниц этой организации в 2014 г. составил, как отмечалось, 2,2 трлн долл. (без учета присоединившегося в 2015 г. Кыргызстана), или 3,2% мирового ВВП. Что касается промышленного производства, то оно оценивается в 1,3 трлн долл., или 3,7% мирового промышленного производства. Объем внешней торговли товарами ЕАЭС с третьими странами в 2014 г. составил 977,6 млрд долл. (3,7% мирового экспорта и 2,3% мирового импорта). По оценкам экспертов Евразийской экономической комиссии, перспективный интеграционный

эффект в виде прироста совокупного ВВП может составить к 2030 г. порядка 1 трлн долларов.

Сегодня ЕАЭС можно охарактеризовать как притягательный центр экономического развития, крупный региональный рынок, который объединяет, как отмечалось, 182,1 млн человек. ЕАЭС обладает огромными запасами природных ресурсов, в том числе энергетических: на него приходится 18% мировой добычи газа и около 15% нефти. Страны-участницы обладают достаточно развитой промышленностью, индустриальной базой, мощным кадровым, интеллектуальным и культурным потенциалом, а также обширной территорией, занимая 15% мировой суши.

В основе работы ЕАЭС лежит проведение согласованной макроэкономической политики на основе единых принципов функционирования экономики государств – членов Союза, обеспечение их эффективного взаимодействия, а также разработка общих принципов и ориентиров для прогнозирования социально-экономического развития участников. Например, если рассматривать процесс трудовой миграции, то в целях расширения сферы возможного трудоустройства трудящимся государств-членов будет предоставлена возможность осуществления трудовой деятельности не только по трудовым, но и по гражданско-правовым договорам. Кроме того, не будут применяться ограничения, установленные законодательством государств-членов в целях защиты национального рынка труда.

Для обеспечения согласованного регулирования финансовых рынков по итогам поэтапной гармонизации законодательства государства – члены ЕАЭС, как указывалось выше, согласились с необходимостью выхода к 2025 г. на создание Единого наднационального органа по регулированию финансового рынка. В сфере налогов и налогообложения предусмотрено, что государства – члены Союза определяют направления взаимодействия налоговой политики в части гармонизации и совершенствования налогового законодательства, включая механизм взимания косвенных налогов при выполнении работ и оказании услуг, а также сближение ставок по наиболее чувствительным подакцизным товарам. В основу принятых договоренностей заложен принцип недискриминации, который позволит избежать недобросовестной ценовой конкуренции во взаимной торговле товарами и услугами.

В сфере государственных (муниципальных) закупок, при сохранении основных положений договорно-правовой базы Таможенного союза и Единого экономического пространства, закреплено предоставление

государствам-членам национального режима. При этом в Союзе будут расширены способы проведения закупок – введен запрос предложений, позволяющий выбирать лучшее предложение не только по критерию цены, но и по другим критериям, таким как срок выполнения работ, качество работ, квалификация участников. В открытом конкурсе предусмотрена возможность использования двухэтапных процедур и предварительного квалификационного отбора.

Достигнута договоренность о проведении согласованной политики в сфере защиты прав потребителей на территории Союза. Эта политика направлена на формирование равных условий для граждан государств-членов по защите их интересов от недобросовестной деятельности хозяйствующих субъектов, действующих в рамках Союза. Определено, что граждане государств – членов Союза, а также иные лица, проживающие на их территориях, пользуются на территориях других государств-членов той же правовой защитой в области защиты прав потребителей, что и граждане этих государств-членов. Помимо отраслевого содержания, формируются институциональные основы функционирования ЕАЭС.

В качестве основных направлений взаимодействия в ЕАЭС определены:

- сближение экономик стран-участниц,
- укрепление конкурентоспособности,
- создание условий для роста деловой активности и инвестиционной привлекательности (снятие барьеров, гармонизация и унификация хозяйственной деятельности),
- инновационное развитие и модернизация,
- обеспечение доступности финансовых ресурсов и развитие финансового сектора,
- инфраструктурное развитие, в том числе реализация транзитного потенциала,
- повышение энергоэффективности и ресурсосбережение,
- региональное развитие и приграничное сотрудничество.

Проведение единой экономической политики будет осуществляться, прежде всего, в тех сферах, где государству принадлежит определяющая роль на рынках и велика доля компаний с государственным участием, а также в сферах, где прямая «конкуренция юрисдикций» не приводит к положительным экономическим результатам. Решение таких объемных и сложных задач подразумевает многоэтапность. Так, формирование общего рынка нефти и нефтепродуктов будет осуществлено по-

этапно к 2025 г. В результате во взаимной торговле не будут применяться экспортные таможенные пошлины и ограничения. Кроме того, будет открыт доступ к газотранспортной инфраструктуре.

Общий электроэнергетический рынок планируется сформировать к 2019 г. путем интеграции национальных рынков электроэнергии стран-участниц. При этом до середины 2016 г. планируется разработать соответствующую концепцию и программу формирования общего электроэнергетического рынка.

В рамках ЕАЭС также предусмотрено поэтапное формирование рынков услуг. Либерализацию этой сферы предполагается осуществлять на основе «дорожных карт», в соответствии с решениями на уровне глав государств. Зафиксирован и перечень секторов услуг, не подлежащих либерализации. В их число вошли услуги связи и горизонтальные ограничения, которые распространяются на все секторы услуг, например ограничения по владению землей, бюджетные субсидии, местное содержание.

Проведение единой транспортной политики должно стать одним из ключевых элементов развития ЕАЭС. Она предполагает, в частности, либерализацию доступа к рынку транспортных услуг, установление единых подходов к развитию конкуренции и предотвращению недобросовестной конкуренции, формирование унифицированной тарифной политики, развитие международной транзитной инфраструктуры и устранение нефизических барьеров.

В настоящее время завершается кодификация нормативно-правовой базы Таможенного союза и Единого экономического пространства, которая предусматривает систематизацию законодательства, качественную переработку действующих и отмену устаревших норм, устранение несогласованностей и восполнение пробелов в региональном нормотворчестве.

Реализация всех этих направлений позволит укрепить экономическое взаимодействие между государствами – членами ЕАЭС и создать дополнительные условия для конструктивного и эффективного социально-экономического и политического развития, в рамках которого будут на качественно более высоком уровне учитываться интересы и реализовываться цели всех участников.

Вместе с тем достигнутые на сегодняшний день результаты не в полном объеме соответствуют заявленным. Так, экономический рост ряда стран – участниц ЕАЭС и его качество сегодня недостаточны для

обеспечения догоняющего развития по отношению к странам – лидерам мировой экономики, прежде всего – в части сокращения существующего разрыва в уровнях конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности, а также качества институтов развития. В этом смысле одним из важных элементов содействия максимальной реализации потенциала объединения является использование наработок в сфере экономической интеграции в рамках СНГ на основе всестороннего изучения особенностей развития национальных экономик за практически четверть вековой период.

В заключение следует отметить, что региональная экономическая интеграция является важной характеристикой развития современной мировой экономики. Ее будущее во многом определяется эффективностью глобального диалога между интеграционными формированиями и их внутренней устойчивостью. Поэтому, стремясь занять оптимальные позиции в формирующейся новой структуре мировой экономической системы, государства – члены ЕАЭС развивают проект экономической интеграции, открытый для расширения и активного экономического сотрудничества со всеми странами и иными союзами.

ЧАСТЬ IV. ЭПОХА ПОСЛЕ РАЗДЕЛЕНИЯ ТРУДА – КОНЕЦ КАК ЗАПАДНОЙ, ТАК И ЕВРАЗИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ (вместо заключения)

Информационная стадия, видимо, – последняя стадия эпохи разделения труда. Окончание этой эпохи есть начало эпохи после разделения труда. Однако, учитывая, что информационная стадия только начинается и будет длиться неопределенно долго, мы даем лишь самую общую характеристику эпохи после разделения труда. Во-первых, потому, что многое неизвестно. Во-вторых, потому, что пока это не актуально с практической точки зрения. Важно лишь в целом представлять, куда движется информационный мир.

Человечество, развивая производительные и потребительные силы, постоянно увеличивало свою производительность. Особенно заметным рост производительности стал на индустриальной стадии. Спрашивается, есть ли какие-нибудь видимые причины остановки роста производительности человека? Никаких видимых причин нет. Поэтому можно спокойно предположить, что рано или поздно человек достигнет абсолютной производительности. Абсолютная производительность отличается от относительной тем, что позволяет производить продукт в неограниченном количестве, а значит, удовлетворять любые потребности. Противоречие между ограниченным производством и неограниченным потреблением преодолевается.

Абсолютная производительность имеет вторую сторону. Достижение такой производительности предполагает передачу машине все большего количества функций, ранее выполняемых человеком. Собственно, этот процесс сопровождает весь ход экономического развития человека. Теперь подумайте, разные специалисты, порожденные разделением труда, передают машинам все большее количество рутинных, тяжелых функций, оставляя за собой лишь интеллектуально-творческие. В конце концов, за всеми специалистами остается лишь некий единый для всех набор самых общих функций творческого проектирования продукта. Все остальные функции переданы машинам. Но если все специалисты выполняют одинаковые функции общего творчества, они перестают быть специалистами. Разделение труда преодолевает само себя. Вот почему эта эпоха называется эпохой после разделения труда. Каждый человек,

как экономический бог, по своему усмотрению творит любой продукт, в любом количестве.

Если разделение труда преодолено, то, разумеется, преодолено и его главное содержание – разделение продуктов на базовые и пионерные. Теперь каждый продукт – и базовый, и пионерный, а значит, ни тот, ни другой. Он базовый, потому что нужен человеку и может быть произведен в любом количестве. И он же пионерный, потому что каждый раз является результатом творчества человека.

Если нет больше пионерных и базовых продуктов, то нет и народов передовых и отсталых; страны больше не делятся на цивилизации, цивилизованные и нецивилизованные.

Достижение абсолютной производительности означает ликвидацию богатства и бедности. Если продукт больше не ограничен, значит, богаты все, а если богаты все, понятие богатства теряет смысл. Богатство есть только там, где есть бедность.

Преодоление противоречий между базовым и пионерным продуктами, богатством и бедностью означает конец эксплуатации как ради богатства, так и ради прогресса. Исчезают необходимость и возможность захватывать ключевой ресурс, объявлять его своей священной и неприкосновенной собственностью и, пользуясь этой монополией, заставлять других людей работать на себя. То есть противоречие между эксплуататором и эксплуатируемым тоже исчезает.

Наконец, самоликвидируются еще два уродства человека – рынок и план. Уже в информационных сетях возникают новые формы экономических отношений, интегрирующие рынок и план как подчиненные моменты в более сложное единство. Свое завершение этот процесс найдет в эпоху после разделения труда.

Изучив этот курс, вы понимаете, что рынок в своей развитой форме, форме капитала, возник и расцвел в западной экономике; план в развитой форме появился и достиг своего апогея в евразийской экономике. Если мы заявляем, что рынок и план перестают быть противоположными формами хозяйства, что они интегрируются в единую систему, то мы одновременно говорим, что исчезают экономики как евразийского, так и западного типов. Нет больше противоречия между продуктом как одним целым (евразийский принцип) и многими отдельными продуктами (западный принцип).

Итак, продукт больше не лимитирует жизнь человека. Это говорит о том, что экономика закончилась. Конец экономики не означает исчезновение продукта. Продукта как раз очень много, и в этом смысле он, конечно, есть, но его настолько много и какого угодно, что его, как воздух, можно больше не замечать. И в этом смысле его нет. Конец экономики означает ее диалектическое преодоление, когда она остается и исчезает одновременно.

Если человек свободен от материальной нужды и оставил за собой лишь функции творчества, возникают все условия для его действительного духовного развития.

Продукт как одно из определений человека, завершает свое развитие, и начинается подлинное развитие последнего и главного определения человека – его духа. Люди теперь решают вопрос, не кто богаче, а кто духовнее.

Наша же задача сегодня – сделать все, чтобы конец экономики наступил быстрее.

Учебное издание

**ЕВРАЗИЙСКАЯ
ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ**

Учебник

*Под редакцией И. А. Максимцева,
Д. Ю. Миропольского, Л. С. Тарасевича*

Редакторы: А. В. Алехина, В. М. Макосий
Компьютерная верстка Л. А. Солдатовой

Подписано в печать 15.03.2016. Формат 70×100 1/16.
Усл. печ. л. 62,0. Тираж 500 экз. Заказ 330.

Издательство СПбГЭУ. 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21.

Отпечатано на полиграфической базе СПбГЭУ