

Министерство образования и науки Российской Федерации

Алтайский государственный технический  
университет им. И.И.Ползунова



## **НАУКА И МОЛОДЕЖЬ**

3-я Всероссийская научно-техническая конференция  
студентов, аспирантов и молодых ученых

**СЕКЦИЯ**

**ЭКОНОМИКА**

**ПОДСЕКЦИЯ**

**ИСТОРИЯ ЭКОНОМИКИ И ЭКОНОМИЧЕСКИХ УЧЕНИЙ**

Барнаул – 2006

ББК 784.584(2 Рос 537)638.1

3-я Всероссийская научно-техническая конференция студентов, аспирантов и молодых ученых "Наука и молодежь". Секция «Экономика». Подсекция «История экономики и экономических учений» / Алт.гос.техн.ун-т им. И.И.Ползунова. – Барнаул: изд-во АлтГТУ, 2006. – 23 с.

В сборнике представлены работы научно-технической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых, проходившей в апреле 2006 г.

Организационный комитет конференции:

Максименко А.А., проректор по НИР – председатель, Марков А.М., зам. проректора по НИР – зам. председателя, Арзамарсова А.А. инженер Центра НИРС и молодых учёных – секретарь оргкомитета, Маркова Т.В., зав кафедрой «Экономика и организация производства» АлтГТУ – руководитель секции «Экономика», Балашов А.В. – редактор.

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ВОЗЗРЕНИЯ А. В. ЧАЯНОВА.

Герасимова В. С., студентка  
Бессонов Е. Н., к.э.н., доцент

Жизнь выдающегося ученого профессора Тимирязевской сельскохозяйственной академии, директора Института сельскохозяйственной экономики, одного из руководителей всероссийской кооперации Александра Васильевича Чаянова (1888—1937) совпала с гигантскими социальными потрясениями кризисов, войн и революций начала XX века, которые он осмыслил в многочисленных исследованиях не только в области экономики, но также социологии, истории, географии, литературы. А. В. Чаянову удалось построить ряд эффективных моделей, удивительно точно отражавших суть многих социальных явлений. Основной круг его научных интересов - изучение процессов, происходящих в российской экономике, специфики социально-экономических отношений в отечественном сельском хозяйстве. Его теория относительно крестьянского хозяйства и в настоящее время весьма актуальна. Агропромышленный комплекс страны испытывает трудности и необходима его трансформация, поэтому модель, разработанная А. В. Чаяновым и успешно применённая им же на практике, могла бы стать вполне разумным вариантом развития сельского хозяйства России. А. В. Чаянов посвятил всю свою жизнь изучению специфики российского крестьянства, своей задачей он видел развитие отечественного сельского хозяйства и повышение его эффективности. Он выявил цели, интересы и принципы, которыми руководствуется крестьянин в своей деятельности, и предложил свою, новую по тем временам, да и теперь, модель по кооперации отдельного крестьянского хозяйства и специально созданных товариществ, поэтому его работы являются своего рода кладом для разработчиков программы восстановления агропромышленного комплекса.

Итак, всю совокупность теоретических воззрений А. В. Чаянова можно условно разделить на три основные части: концепцию трудового хозяйства отдельной крестьянской семьи, теорию крестьянской кооперации, теорию организации аграрного сектора в целом. А. В. Чаянов все усилия направляет на поиск наиболее рациональных форм организации сельского хозяйства, предлагая решения проблем, встающих на пути эффективного функционирования аграрного сектора экономики.

Наиболее известную часть наследия ученого составляют модели семейного крестьянского хозяйства и сельскохозяйственной кооперации.

А. В. Чаянов доказал, что крестьянскому хозяйству была свойственна некапиталистическая мотивация. Обширные исследования подтвердили вывод о том, что крестьянское хозяйство отличается от фермерского самим мотивом производства: фермер руководствуется критерием прибыльности, а крестьянское хозяйство - организационно-производственным планом, представляющим совокупность денежного бюджета, трудового баланса во времени и по различным отраслям и видам деятельности, оборота денежных средств и продуктов. Он отметил, что крестьянскую семью интересует не рентабельность производства, но рост валового дохода, обеспечение равномерной занятости для всех членов семьи. Чаянов сформулировал положение об исключительной выживаемости сельского хозяйства, которое долгое время способно выдерживать такое понижение цен и повышение издержек, которое полностью уничтожает прибыль и часть заработной платы, что является губительным для предпринимателей, пользующихся наемным трудом. И именно потому, что крестьянское хозяйство не гонится за прибылью, а заботится о поддержании существования самого земледельца и его семьи.

С помощью данной теории Чаянов объяснил ряд парадоксов в развитии крестьянского хозяйства дореволюционной России.

1. Малоземельные крестьянские хозяйства весьма широко разводили лён и картофель, в то время как в хозяйствах предпринимательского типа эти культуры не получили широкого распространения. Это происходило так как, теряя в размере чистой прибыли, крестьянские хозяйства получали возможность расширить объем применяемого в собственном хозяйстве труда и сократить сезонную безработицу

2. В крестьянских хозяйствах наблюдался низкий уровень распространения высокопроизводительных молотилок. А. В. Чаянов объяснил это тем, что труд крестьян, вытесняемый машиной, в условиях зимнего времени не мог найти себе никакого применения. Следовательно, введение усовершенствованной машины не только не увеличивало общей суммы доходов крестьян, но уменьшало ее на величину ежегодной амортизации машины.

3. Крестьяне в годы неурожая, не снижали, а, наоборот, резко повышали предложение труда, благодаря чему зарплата в аграрном секторе России оказывалась обратно пропорциональной ценам на хлеб. В случае же улучшения рыночной конъюнктуры крестьянское хозяйство не увеличивало, а сокращало годовой фонд рабочего времени. Чаянов объяснял это тем, что в неблагоприятные годы крестьянин так поступал с целью добиться хотя бы некоторой стабильности потребительских доходов, а в благоприятные годы поступал так, а не иначе, чтобы облегчить условия труда и жизни.

Таким образом, именно семейно-трудовая теория Чаянова сумела раскрыть смысл целого ряда экономических фактов, которые до нее не находили теоретического объяснения.

С теорией крестьянского хозяйства связана у Чаянова и теория кооперации. А. В. Чаянов полагал, что с точки зрения организации к кооперативам должны отойти лишь те виды деятельности, технический оптимум которых превосходит возможности отдельного крестьянского хозяйства. «Отщепление» операций происходит обычно «от рынка к полю»: сначала кооперативная форма распространяется на операции, связывающие хозяйство с рынком (кооперативы по закупкам, сбыту, кредиту), затем на процессы первичной обработки сырья (например, маслодельные, картофелетерочные, овощесушильные товарищества), наконец на производственные биотехнологические процессы (общества по разведению племенного скота, машинные, мелиоративные товарищества). Индивидуальные же крестьянские хозяйства способны вести эффективную обработку почвы и животноводство, остальные виды деятельности подлежат постепенному и добровольному кооперированию.

Путь к кардинальному повышению эффективности аграрного сектора Чаянов усматривал в массовом распространении кооперации, при которой от семейно-трудового хозяйства постепенно отпочковывались бы и переходили в ведение крупных кооперативных товариществ перечисленные выше операции. По мнению ученого, это помогло бы сочетать преимущества самостоятельного хозяйства отдельной семьи с теми плюсами, которые несет с собой обобщественное производство и обмен.

Ценность кооперации как движения заключалась, по Чаянову, в ее антикапиталистическом и антибюрократическом содержании. Вовлекая крестьян в самостоятельную деятельность по закупке товаров, переработке и сбыту продукции, осуществлению других хозяйственных функций, кооперативы освобождают их от эксплуатации со стороны перекупщика, ростовщика, купца, прасола. Кооперативы поддерживают и развивают тягу крестьян к формам хозяйственного самоуправления (собраниям, выборам правления и демократическому контролю над его работой и т. п.). Согласно Чаянову, антикапиталистическое, антибюрократическое содержание кооперации во многом обуславливает экономический эффект ее деятельности — относительно низкие цены на продукцию и дополнительный доход для ее членов.

## ТЕОРИЯ ЦИКЛОВ Н.Д. КОНДРАТЬЕВА И ЕЕ НАУЧНО - ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ

Ильина М.С., студентка  
Бессонов Е.Н., к.э.н., доцент

Циклическое развитие в природе и связанную с этим циклическую социальную явления человек воспринимает как нечто привычное и естественное. Периодическая смена времени года обуславливает циклическую многих видов деятельности в сельскохозяйственном производстве, в быту и т. д. Можно отметить также, что в последнее время даже возросло значение учета биоритмов человека в управлении хозяйственной деятельностью.

Для выявления действительных причин циклического движения экономики необходимы глубокие не только экономические, но и социологические исследования периодически повторяющихся радикальных изменений в обществе.

В последние годы наблюдается процесс интеграции различных подходов к объяснению феномена длинных волн в экономике в единую многостороннюю концепцию.

Но, безусловно, понятие длинных волн в истории экономической науки, прежде всего, связано с именем и деятельностью выдающегося ученого Н.Д. Кондратьева.

Концепция длинных циклов (а, точнее, тогда еще "длинных волн") возникла в конце XIX - начале XX в., когда ученые многих стран (и, прежде всего, специалисты по истории и теории экономических кризисов и циклов) обратили внимание на наличие длительных (продолжительностью около 50 лет) волн в динамике отдельных экономических показателей: С.Джевонс, Р.Макдональд, Т.Уилльямс (Англия), М.Туган-Барановский, Парвус (А.Гельфанд) (Россия), К.Каутский (Германия), Ж.Лескюр, А.Афталъон, М.Ленуар (Франция), К.Виксель (Швеция), В.Парето (Италия).

Н.Д. Кондратьев посвятил проблеме больших циклов ряд работ: «Мировое хозяйство и его конъюнктуры во время и после войны» (1922), «Спорные вопросы мирового хозяйства и кризис: ответ нашим критикам» (1923), «К вопросу о понятиях экономической статики, динамики и конъюнктуры» (1924), «Большие волны конъюнктуры» (1925), «К вопросу о больших циклах конъюнктуры» (1926), «Проблемы предвидения» (1926), «Большие циклы экономической конъюнктуры. Доклад. Заключительное слово» (1928), «Динамика цен промышленных и сельскохозяйственных товаров. К вопросу о теории относительной динамики и конъюнктуры» (1928).

О существовании «больших волн конъюнктуры» продолжительностью около полувека Кондратьев впервые высказал мысль в работе «Мировое хозяйство и его конъюнктуры во время и после войны», но более детально он коснулся этого вопроса в работе «Большие волны конъюнктуры».

В отличие от перечисленных экономистов, которые в основном ограничились высказываниями о существовании больших циклов, причем главным образом в движении цен, Кондратьев дал развернутое эмпирическое обоснование гипотезы о существовании больших циклов хозяйственной конъюнктуры в целом. Он предложил периодизацию больших циклов с конца XVIII в., выделил ряд характерных явлений, так называемых эмпирических правильностей, указывающих на включенность больших циклов в процесс социально-экономического развития, наконец, предложил объяснение механизма большого цикла.

Для эмпирического доказательства существования больших циклов Кондратьев исследовал движение индексов товарных цен, курсов некоторых ценных бумаг, депозитов, заработной платы, а ряде отраслей, внешнеторговых оборотов, добычи и потребления угля и производства чугуна и свинца. Он использовал данные по Англии, Франции, Германии, США. Максимально длинный эмпирический ряд индексов товарных цен в Англии, выраженных в золоте, охватывал период с 1780 по 1925 г. Для выявления долгосрочных колебаний Кондратьев прибегал к анализу не первичных, а полученных в результате несложных преобразований эмпирических рядов.

С помощью метода наименьших квадратов из рядов выделялись (в основном квадратичные) тренды, а затем полученные, остатки осреднялись с помощью 9-летней скользящей средней. Осреднение позволяло сгладить колебания, происходящие чаще, чем раз в девять лет. Длина цикла оценивалась как расстояние между соседними пиками или спадами.

Полученные в результате подобной процедуры ряды обнаруживали явно выраженный циклический рисунок с периодичностью в 50—60 лет. К началу 20-х годов мировой капитализм пережил, по расчетам Кондратьева, две с половиной длинных волны.

1) Первый цикл

Повышательная волна: конец 80-х – начало 90-х гг. XVIIIв. – 1810-1817 гг.

Понижательная волна: 1810-1817 гг. – 1844-1851 гг.

2) Второй цикл

Повышательная волна: 1844-1855 гг. – 1870-1875 гг.

Понижательная волна: 1870-1875 гг. – 1890-1896 гг.

3) Третий цикл

Повышательная волна: 1891-1896 гг. – 1914-1920 гг.

Понижательная волна: 1914-1920 гг. – ?

Именно потому, что примененный Кондратьевым (да и любой другой более совершенный) аппарат анализа временных рядов не может с достаточной вероятностью подтвердить или опровергнуть существование длительных циклов, Кондратьев искал дополнительную информацию, стараясь найти свойства и явления, общие для соответствующих фаз обнаруженных им длинных циклов.

Конечно, такая методика не лишена недостатков, и ее критика тогдашним оппонентом Кондратьева Д. И. Опариным небезосновательна. Действительно, выбор тренда (т. е. гладкой кривой, лучше всего приближающей исходный ряд) субъективен, механистичен и отделен от содержания. 9-летняя скользящая элиминирует краткосрочные колебания, но может искажать оставшиеся. Кроме того, трансформированный ряд может, как правило, содержать несколько волновых движений с периодом более девяти лет, отделить которые друг от друга визуально очень трудно. Но на все эти замечания можно найти разумный ответ. Во-первых, хотя теоретически верно, что динамика остатка зависит от вида тренда, однако при выделении из исходного ряда полинома второго порядка можно внести лишь одну «ложную волну». Следовательно, появление уже двух волн нельзя считать результатом субъективной подгонки.

Действительно, ни один из имеющихся методов математической статистики не может с достаточной степенью вероятности подтвердить присутствие 50-летних циклов на отрезке 100-150 лет, то есть на основании информации, содержащей максимум 2—3 колебания.

Однако, труд Н.Д. Кондратьева имеет не только статистический характер, содержит не только экономический анализ и обобщения определенных статистических рядов, экономических «элементов»; по своему характеру он представляет собой углубленное социологическое исследование.

Кондратьев рассматривает эмпирические закономерности, которые можно установить при более внимательном изучении конкретного хода развития экономической жизни, и которые считаются исключительно важными не только для характеристики больших циклов, но и для их понимания. Кондратьев назвал закономерности «эмпирическими правильностями»:

1) У истоков повышательной фазы или в самом ее начале происходит глубокое изменение всей жизни капиталистического общества. (Например, строительство железных дорог, внедрение электричества, радио, телефона).

2) Повышательные фазы более богаты социальными потрясениями (революции, войны), чем понижательные.

3) Нисходящие волны больших циклов сопровождаются продолжительной депрессией в сельском хозяйстве.

4) Большие циклы экономической конъюнктуры проявляются в едином процессе динамики экономического развития, в котором имеют место и средние циклы со своими фазами. Средние циклы накладываются на волны больших циклов.

Кондратьев утверждал, что ни одна из приведенных «правильностей» не возникает, случайно. Изменение техники вызвано запросами производства, созданием таких условий, при которых применение изобретений становится возможным и необходимым. Войны и революции «не падают с неба», а являются следствием создавшейся экономической, социальной и политической обстановки. Потребность в освоении новых территорий и миграции населения - также результат подобных обстоятельств.

Таким образом, все замеченные явления играют роль не случайных толчков, порождающих очередной цикл, а скорее являются сами частями присущего капитализму механизма, обеспечивающего его волнообразное движение. Это привело Кондратьева к обоснованию

теории, объясняющей эндогенный характер длительных колебаний, то есть внутренне присущий капиталистической экономике характер их возникновения.

Таким образом, теория больших циклов конъюнктуры имела следующее научно-практическое значение:

1) Именно Кондратьев попытался построить замкнутую социально-экономическую систему, генерирующую внутри себя длительные колебания.

2) Кондратьев создал широкую картину взаимосвязанных процессов. Каждый аспект этой картины представляет собой как бы проекцию ее на область рассматриваемых явлений, в которой все остальные связи предполагаются неизменными, то есть происходит как бы абстрагирование от них. Такой подход дает возможность, не теряя представления об общей взаимосвязи явлений, которая рассматривается через всю совокупность проекций или срезов, подробно исследовать конкретные причинно-следственные связи в экономике и обществе. Именно такой подход дал толчок к созданию позднее в зарубежной науке нескольких направлений в теории длинного цикла (как экономических, так и социологических).

3) Кондратьев (как последователь теории Маркса) первым затронул вопрос об органическом строении капитала, являющийся чрезвычайно важным в марксистской теории цикла.

4) Несомненным вкладом Н. Д. Кондратьева в современную эконометрическую науку было введение им вероятностных законов в анализ экономических процессов. Одним из первых он предложил применить вероятностный подход для изучения взаимосвязей в экономике и практически использовал такой подход в своем конкретном анализе временных рядов.

5) Сочетание у Кондратьева экономического анализа с социологическим. Кондратьев первым попытался распространить концепцию больших циклов на социально-политическую сферу, связав с ними периодичность наступления войн, революций и других событий, по сути, заложив и основы исторического направления в анализе длинных циклов.

Значимость вклада Н. Кондратьева в разработку проблемы отразилась, в частности, в том, что термин «циклы Кондратьева» ныне используется в научной литературе наравне с термином «длинные циклы».

Теоретические проблемы, выдвинутые 60 лет назад Кондратьевым, теперь исключительно актуальны для экономической мысли и для обществоведения в целом. Чрезвычайно важно решение проблем социальных изменений, перед которыми стоит мир: для осуществления конструктивных практических мер сегодня необходимо новое теоретическое, политическое, социальное и экономическое мышление.

## ЗАПАДНЫЕ ТЕОРИИ ЭКОНОМИКИ РАЗВИТЫХ СТРАН

Романова К.Ю., студентка

Бессонов Е.Н., к.э.н., доцент

Рождение новой теоретической экономической системы происходит на базе рыночных принципов развития, которые доказали свою эффективность в развитых странах на протяжении веков. Именно рыночная идеология предопределяет идеологическую направленность и самой теории. Однако нельзя забывать, что рынок и рыночная идеология XXI века - это не идеология огораживания в Англии или первоначального накопления капитала вообще, это социально-сбалансированная идеология как и социально-сбалансированное современное демократическое общество, имеющее своей опорой смешанную экономику. Эта идеология и это общество имеют, как известно, немало противоречий, которые могут быть предметом самостоятельного исследования.

Примечательно, что зарубежные ученые уже не первый год рассматривают экономику развитых (да и не только) стран с разных позиций, полагая что, микро- и макроанализ способен достаточно полно раскрыть лишь механизм функционирования экономики, а институциональный анализ, исследования общественного сектора, отраслевых рынков и мирохозяйственных связей дополняют общую картину. Получается, что чем больше факторов влияет на индивидуальный выбор "экономического человека", чем сложнее становится структура

национальной экономики, тем выше требования к системному восприятию и представлению происходящего в экономике и обществе, тем больше заботит и ученых, и государственных мужей само поведение экономической системы в целом, так как в руках национальной модели развитых стран находится судьба и "экономического человека", и конкурентоспособность национального бизнеса, и в определенной мере устойчивость мирового хозяйства. На рубеже третьего тысячелетия зарубежная экономическая теория начала процесс своеобразной консолидации различных школ, направлений и программ для комплексного изучения экономики. После классической политической экономии А.Смита и Д.Рикардо был длительный период соперничества марксизма и маржинализма в разных их формах и уровнях разработки. Особенно острая борьба между ними на политическом и идеологическом фронтах разгорелась в годы существования СССР. Именно тогда сугубо научная и практическая стороны этих ветвей экономической теории приносились в жертву политическим амбициям и взглядам конфликтующих сторон. Горький осадок прежде всего политических оценок друг друга представителями марксистской и немарксистских школ не растворился до сих пор.

Низкая трудоемкость современных отраслей экономики в принципе устраняет возможность занятости всего трудоспособного населения в этих сферах материального производства. В развитых странах население, вытесняемое из материальных сфер производства, сосредоточивается в его нематериальных сферах, где осуществляется производство социальных и духовных предпосылок труда, новых технологий, новых форм организации производства и т.п. Отсталость же и бедность "третьего мира" таковы, что это "лишнее" (для современных видов материального производства) население не может быть использовано так, как оно используется в развитых странах. "Лишнее" население сосредоточивается здесь в существующих традиционных секторах. В сочетании с излишней рабочей силой, вытесняемой процессами распада традиционных экономических форм, этот источник "лишнего" населения еще более обостряет проблему занятости, усиливает разрыв и несвязанность предметно-вещественных и личных факторов производства.

Каждая страна располагает определенным количеством природных богатств, исторически накопленным интеллектом людей (знаниями, навыками, опытом).

Первым аргументом в пользу обмена результатами хозяйственной деятельности между двумя такими странами будет различие условий производства: в одной стране есть то, чего нет в другой, но без чего не может развиваться современная промышленность. Это относится и к предметам личного потребления.

Вторым аргументом в пользу обмена выступают издержки производства. Затраты на производство той или иной продукции в разных странах неодинаковы. Издержки на единицу мощности легкового автомобиля в Японии ниже по сравнению с автомобильной промышленностью США. Это обусловлено многими факторами. Южнокорейская и Тайваньская электроника дешевле Японской прежде всего по причине дешевизны рабочей силы. Таких примеров можно приводить бесчисленное количество. Чаще бывает выгоднее купить у других, чем производить все в полном объеме у себя.

Адам Смит подкрепил это положение простым примером: Вполне возможно, - писал он, произвести виноградное вино в Шотландии, но затраты будут при этом чрезмерны. Выгоднее производить в Шотландии овес и обменивать его на вино из Португалии.

Давид Рикардо пошел дальше, обосновывая этот принцип на трудовой теории стоимости и доказал, что от специализации выигрывают обе страны. Он считал также, что выгоду от специализации получают в конечном счете все классы, поскольку она ведет к накоплению капитала, соответственно - к экономическому росту и увеличению спроса на рабочую силу.

Создав теорию сравнительных издержек Д. Рикардо показал, каким образом все участники мирохозяйственных связей извлекают выгоды для себя и способствуют росту эффективности использования производительных сил мира. Оценивая эту теорию П. Самуэльсон пишет, что если бы теории, подобно девушкам, могли одерживать победу на конкурсах красоты, теория сравнительных издержек, несомненно, котирировалась бы высоко, ибо она является стройной и логичной теорией.

Значение теории сравнительных издержек состоит в том, что она дает базу для понимания сущности международного разделения труда и международного обмена. Принцип сравнительных затрат справедлив не только в отношении любых двух стран, но и любого числа товаров и стран.

Теория сравнительных издержек исходила из национальных различий в стоимости, обусловленных затратами труда. Переход в конце XIX начале XX в. к монополистическому капитализму ознаменовался тем, что возникла всемирная система хозяйства, для которой характерен ряд новых признаков: развилась акционерная форма ведения хозяйства; крупному капиталу стало тесно в рамках внутреннего рынка и в погоне за новыми прибылями он устремился в другие страны; вывоз капитала и расширившийся обмен сопровождались интернационализацией хозяйственных отношений; возникли международные монополии и на их основе в конечном счете произошел раздел мирового экономического пространства.

В новых условиях развитие внешних связей строится уже не только на различиях в стоимости продукции, а на основе сопоставления факторов производства, соотношения спроса и предложения на другие факторы производства. Теория сравнительных издержек развилась в теорию сравнительных преимуществ. Авторы этой теории шведские экономисты Э. Хекшер и Б. Олин, рассматривая международные различия в ценах установили, что основными причинами этих различий являются, во-первых, неодинаковая относительная обеспеченность факторами производства и, во-вторых, разная внутренняя потребность в тем или иных товарах. Как известно, цена товара определяется ценами на факторы производства (издержками), а последние зависят от соотношения спроса и предложения на национальном рынке каждой страны. Например, цена труда во многих странах Азии и Африки в 10-15 раз ниже чем в Европейских государствах и в США.

Поэтому экономически выгодно размещать там трудоемкие производства. Страны, имеющие относительный избыток капитала, в развитии международной специализации заинтересованы в экспорте капиталоемких товаров, тогда как имеющие избыток дешевой рабочей силы - в экспорте трудоемких товаров. Таким образом главная суть теории сравнительных преимуществ сводится к тому, что страна экспортирует товары, в производстве которых наиболее эффективно использованы избыточные факторы производства и импортирует товары с дефицитом факторов производства. Хотя для объяснения всех мирохозяйственных связей и этой теории недостаточно.

Вторая половина XX века дала пример резкого расширения внешних связей между развитыми государствами, что привело к развитию интернациональных процессов между ними.

## АМЕРИКАНСКИЕ ТЕОРИИ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ И ОБЩЕСТВА

Шаршова Н.С., студентка

Бессонов Е.Н., к.э.н., доцент.

В середине XX в. произошел перелом в основных процессах развития человечества. Завершилась эпоха гигантских мировых войн и тяжелейших кризисов, кровопролитных революций и гражданских войн, фашистских диктатур и массовых репрессий. Новые экономические, социальные и политические условия потребовали принципиально новых подходов и теорий. Одно за другим гибнут учения, отражавшие (подобно сталинскому марксизму) закономерности прошлого. Одновременно вторая половина XX в. породила множество концепций, отражавших трансформации экономических и социальных структур. Центром тяготения этих концепций стала идея научно-технической революции, принятая многими экономистами.

Одним из ярких представителей оказавших сильное стимулирующее влияние на разработку проблем НТР и существенное воздействие на ее развитие является Дж. К. Гэлбрейта (родился в 1909 году, США). За свою богатую творческую жизнь Гэлбрейт разработал ряд интересных, не всегда бесспорных, но достаточно глубоких теорий.

В конце 30-х годов была разработана теория «корпоративной экономики» Дж. К. Гэлбрейта, который на протяжении полувека был наиболее авторитетным оппонентом Друкера.

В 1938 г. в книге «Новая конкуренция и экономическая политика Гэлбрейт (в то время — сотрудник администрации президента Рузвельта) продолжил традицию резкой критики больших корпораций (как монополий) утверждая, что их технологический прогресс (выражается в инвестициях, замещающих рабочих машинами) не только влечет за собой недогрузку мощностей, безработицу и дороговизну товаров массового потребления но и делает экономику неустойчивой, то есть вызывает кризисы и депрессии. Поскольку корпорации, как считает Гэлбрейт, — доминирующий элемент в современной экономической жизни, то механизм саморегулирования хозяйства рынком в «корпоративной экономике» утрачен. Гэлбрейт обращал внимание на крупномасштабные процессы акционирования корпораций (которые А. Берли и Г. Минз еще в кризисном 1932 году отразили в теории «коллективного капитализма и корпоративной системы») и перехода руководства ими в руки технократов. Основы технологической теории развития (как идеи перехода власти от финансового капитала к «технократии» — главной движущей силе прогресса техники) были ещё до второй мировой войны выработаны американскими экономистами Т. Вебленом, Х. Скоттом, С. Чейзом. Сложнейшая процедура смены технологического способа производства упрощалась до процесса планового введения более сложной техники.

Гэлбрейтовская планово-технократическая концепция господство монополий фактически не предлагает новых знаний о качественном отличии производства эпохи НТР от производства начала века и о возникающей новой системе рыночных отношений. Она слабо отражала специфику системы правовых и экономических отношений в США, где под влиянием демократического движения еще в 1890—1914 гг. был принят ряд антимонополистических законов. Конечно, кризис фабрично — заводского производства, концентрация и централизация капитала и здесь породила тенденцию к развитию фабрично-заводских монополий и финансового капитала, но антитрестовское законодательство ограничило их возможности доминирования и переплетения с государством.

Однако эта концепция была чрезвычайно важна для администрации Рузвельта, которая в 1938 г. «отбивалась» от агрессивных старых монополий. Еще важнее она оказалась в годы второй мировой и корейской войн, когда крупные корпорации реально претендовали на господство госаппаратом. Президент Д. Эйзенхауэр признал это, говоря об огромной опасности влияния «военно-промышленного комплекса».

Решающей оказалась роль антимонополистической концепции Гэлбрейта для развития НТР в ФРГ, Японии, Италии. В Западной Европе в отличие от США, монополии до 1945 г. получали поддержку и «официальной» экономической науки, и колониальной администрации, госаппарата и правительств, видевших в тоннах чугуна, угля и стали, и железных дорог и величине колоний показатели национального величия и богатства.

В период между мировыми войнами в Германии, Японии, Италии утвердилась государственная политика поддержки процесса формирования мощных национальных монополий. Однако послевоенные «гэлбрейтовские меры» оккупационных властей (распустивших, например, в Японии прежние монополии, запретивших военное производство и военную пропаганду, запретивших политическую деятельность прежней элите) не закатали эти страны, а создали здесь условия для возникновения «друкеровских корпораций» — мощных современных конкурентов промышленности США.

В СССР обе эти «работавшие» тогда концепции промышленного переворота разоблачались как апологетические. В 1956 г. была принята как закон программа форсированного развития «материально-технической базы» государственных корпораций (министерств и ведомств) — фабрично-заводских монополий старого типа, хозяйствовавших без научной организации труда, за счет системы низких заработных плат, монопольных цен и военных госзаказов. Монополистические структуры сохранили престиж и влияние, и благополучие «системы социализма» стало с каждым годом все сильнее зависеть от экспорта сырья и нефти для оплаты импорта промышленных товаров.

Теория «уравновешивающей силы» Дж. К. Гэлбрейта. В книге «Американский капитализм» (1952) Гэлбрейт пересматривает главные положения довоенных публикаций. Развитие процессов НТР в США вынуждает его признать наличие механизма стихийного саморегулирования рыночной экономики, производственную эффективность крупной промышленной корпорации и отсутствие их доминирования, диктата в экономике и политике, который лишь угрожает в будущем. Он показывает, что корпорации-гиганты столкнулись на рынках как продавцы и покупатели и во многом эффективно «уравновешивают», нейтрализуют взаимный произвол. Их власть на рынке труда уравновешивается мощью профсоюзов, на сельскохозяйственном рынке — политикой государства и т. д.

В итоге вместо прежней картины «централизованного общества», построенного вокруг крупной корпорации, возникла принципиально иная картина многополюсного «плюралистического общества», где каждый из множества сталкивающихся центров выполняет свою важную функцию, и поэтому «тоталитарное» общество и государство должны не только терпеть его, но и поддерживать.

Это были темные годы маккартизма и опасности применения против профсоюзов антимонопольных законов, внедрения мертвящего «единомыслия» ультрапатриотов. Нужное слово, сказанное в нужное время, - слово золото, независимо от его формальной, «академической» новизны. Демократическое рабочее движение в США и Западной Европе увидело в работах Гэлбрейта источник необходимых ему идей.

Гэлбрейт меняет и свой взгляд на государство. Последнее уже не является сторонником наступления монополий (как это было до войны в Европе и Японии) или их «врагом», принимающим антимонопольные законы (как в США). Государство – сила, противостоящая произволу и корпораций, и банков, и профсоюзов, и различных политических партий, его главная функция – создание и поддержка новых противостоящих друг другу центров силы, а не уничтожение их применением антимонопольных законов.

В теории «Общество изобилия» (1958), центральное место было уделено проблеме социального баланса между производством товаров для частного потребления и недостаточными затратами на общественные услуги. Подчеркнув изобилие товарной массы на американских рынках, Гэлбрейт указал на отсталость сфер коммунального строительства, общественного транспорта, образования и медицинского обслуживания. Он выступил за увеличение государственных инвестиций в городское благоустройство, жилищное строительство и особенно в образование. Гэлбрейт выступил против абсолютизации роста ВВП как показателя достижений экономики, первым среди экономистов указав на то, что производство следует оценивать и с точки зрения его влияния на окружающую среду.

Перед обществом и экономической наукой возникают новые задачи. Общество становится (имеется в виду американское) становится богаче. Оно способно производить значительное количество предметов первой необходимости. И производство вещевых благ в качестве первой цели становится всё менее важным. На первый план выдвигаются другие потребности, не часто материальные потребности, а медицинское обслуживание, образование, транспорт, экология.

Между тем реклама искусственно формирует излишние потребности. «Общество изобилия» страдает от этого чрезмерного изобилия. Количество товаров увеличивается, а качество жизни ухудшается.

В 60—70-е годы Гэлбрейт становится общепризнанным идеологом либерального реформаторства и обосновывает концепцию трансформации капитализма в книгах «Новое индустриальное общество» (1967) и «Экономикс и общественная цель» (1973).

Главную отличительную черту нового индустриального общества Гэлбрейт определил как господство технотрактуры корпораций. Технотрактура — это совокупность большого числа ученых, инженеров и техников, специалистов по реализации, рекламе и торговым операциям, экспертов в области отношений с общественностью, лоббистов, адвокатов и людей, хорошо знакомых с особенностями правительственного бюрократического аппарата, а также посредников, администраторов. Технотрактура монополизировала знания, требуе-

мые для принятия решений, и оградила процесс принятия решений от владельцев капитала; превратила правительство в свой «исполнительный комитет».

Ее основной положительной целью является рост фирмы. «Власть техноструктуры подчиняет себе механизм формирования цен; фирмы-гиганты занимают важнейшее место на рынках сбыта производимых ими товаров, и цена, устанавливаемая в каждой отрасли, обычно стремится к такому уровню, который отражает интересы техноструктуры, в наибольшей степени стремящейся к обеспечению роста».

Гэлбрейт выделил (на примере США) в экономике нового индустриального общества две системы — планирующую и рыночную. Первая — это тысяча корпораций, производящих около половины всех товаров и услуг негосударственного сектора. Отдельные единицы рыночной системы — это мелкие строительные и промышленные фирмы, фермерские хозяйства, гаражи, станции обслуживания, ремонтные мастерские, прачечные, рестораны, предприятия розничной торговли и т.д.

Гэлбрейт сформулировал «презумпцию неравенства» между двумя подсистемами: в темпах развития, прибылях. «Планирующая система» эксплуатирует рыночную, переключая на нее весомую часть своих издержек. Крупные фирмы привязывают к себе мелких поставщиков, выступая как монополии. Большинство нововведений требует специализированных знаний, организации и финансовой поддержки. Основная часть затрат на НИОКР осуществляется крупными фирмами; поскольку технический прогресс становится спланированным, он также переходит на службу к техноструктуре. Планирующая система, обеспечив себе престиж в качестве источника товаров и услуг, приобретает влияние и как источник политических решений. Техноструктура сильно заинтересована во внешних рынках, и многонациональные корпорации позволяют приспособиться к специфическим неопределенностям международной торговли.

Предлагаемые конструкции «существуют только в умах и даже надеждах их авторов» (статья Гэлбрейта «Бегство к капитализму»). Он писал об ошибочности рецептов и своекорыстии западных специалистов, о необходимости очень осторожного и тщательного подхода к проведению социальных реформ, подчеркивал важность социальных завоеваний.

Предлагаемые рецепты «социальной терапии означают движение к «дикому капитализму» 19 в. со всеми его противоречиями и контрастами. Практически это обман и безумие, стремление взять реванш, навязав изжившую себя и отвергнутую Западом систему.

## ПРОБЛЕМА ОБЩЕСТВЕННОГО ВЫБОРА

Парамонова Н.В., студентка

Бессонов Е.Н., к.э.н., доцент

Коренные изменения, происходящие на основе великих идей, зачастую имеют совершенно противоположные им результаты. С другой стороны, как с основанием отмечал тот же Ф. Хайек, «псевдонаучная теория становится частью официально учения, направляющего в большей или меньшей степени деятельность всех и каждого». Общественный выбор определяет формирование той или иной государственной системы, соответствующей, в том числе экономической политики, которая, так или иначе связана с принципами теории общественного выбора.

С развитием общества меняются и восприятия общественных процессов. Свобода становится критерием оценки социальных процессов. Происходит трансформация духовных, психологических, культурных восприятий, которые получают свое проявление в различных сферах экономической, политической и социальной деятельности. Переоцениваются характер и структура регулирования общественного устройства, что наиболее отчетливо проявляется в концепциях о роли государства в экономике, укореняется убеждение, согласно которому, наряду с расширением рамок свободы возрастает и роль государства.

Данный парадокс становится основой других парадоксов, обнаруживающихся при анализе проблем государственного регулирования экономики. Их объяснение - одна из задач теории общественного выбора.

Обычно «общественный выбор» определяется как коллективная выработка и принятие решений относительно производства, распределения, обмена и потребления общественных благ. Но если речь идет о коллективном выборе, возникает вопрос о согласованных предпочтениях, что требует и согласованных политических решений.

Противоречия и обусловленные ими парадоксы могут разрешаться (разрешаются) на основе общественного согласия, предполагающего некоторые признанные ценности, которые и направляют процессы общественного бытия, превращаются в исходные положения той или иной идеологии (политической, экономической, культурной, национальной и т.д.) в «идеалы». Такими абсолютными ценностями могут стать государственность, независимость, демократия и рыночная модель регулирования экономики.

Характер общественного согласия зависит от соотношения принуждения и свободы, обусловленного характером государственной системы и степенью эффективности ее функционирования. В такой, зачастую действительно парадоксальной ситуации формируется и закон - главное средство саморегулирования общества, которое Бьюкенен считает общественным капиталом. Общественный капитал представляет собой совокупность принципов, обычаев, традиций, основанную на ценностной системе духовных восприятий данной общности, гарантом которой является сформированная на основе общественного выбора политическая система. Каков общественный капитал, таков и характер выбранной модели. И наоборот. Соответственно общественный выбор предполагает разработку культурных, политических, экономических критериев для реализации той или иной государственной политической и экономической модели со свойственной ей институциональной структурой. Он зависит от уровня цивилизованности общества, показателями которого могут служить степень индивидуализации его членов (степень самоутверждения собственного «я»), преданность собираемым ценностям (родина, государство, общественный интерес, семья и пр.), степень развития демократии, господства закона и т.п.

В экономической литературе обычно общественный выбор представляется характеристиками политической системы, в которых главная роль отводится избирателям, политическим структурам, общественным благам и пр. Но при этом основные парадоксы связаны с бюрократией. При функционировании как политических, так и государственных структур постепенно выявляется специфический интерес бюрократии, позволяющий ставить и вопрос, который Ф. Хайек формулирует так: почему же управляют недостойные?. Бюрократия необходима, но ее существование приводит к таким противоречивым ситуациям, в результате которых применение любой модели изначально предполагает факторы, препятствующие ее эффективной реализации. Это парадокс любой системы.

Сторонники теории общественного выбора рассматривают политический рынок по аналогии с товарным. Государство – это арена конкуренции людей за влияние на принятие решений, за доступ к распределению ресурсов, за места на иерархической лестнице. Однако государство – это рынок особого рода. Его участники имеют необычные права собственности: избиратели могут выбирать представителей в высшие органы государства, депутаты – принимать законы, чиновники – следить за их исполнением. Избиратели и политики трактуются как индивиды, обменивающиеся голосами и предвыборными обещаниями. Основными сферами анализа интересующей нас теории являются при этом сам избирательный процесс, деятельность депутатов, теория бюрократии, политика государственного регулирования.

Последователи теории общественного выбора, в частности, наглядно показали, что нельзя целиком полагаться на результаты голосования, поскольку они в немалой степени зависят от конкретного регламента принятия решений. Сама демократическая процедура голосования в законодательных органах также не препятствует принятию экономически неэффективных решений.

Дальнейшее развитие эта проблема получила в работах К. Эрроу. Парадокс голосования – это противоречие, возникающее вследствие того, что голосование на основе принципа большинства не обеспечивает выявления действительных предпочтений общества относительно экономических благ.

Парадокс голосования не только дает возможность объяснить, почему нередко принимаются решения, не соответствующие интересам большинства, но и наглядно показывает, почему результат голосования поддаются манипулированию.

В то же время при представительной демократии возможно принятие решений в интересах узкой группы лиц, а не большинства населения.

Способы влияния на представителей власти с целью принятия выгодного для ограниченной группы избирателей политического решения называют лоббизмом.

Группы с взаимными и значительными интересами могут с лихвой компенсировать свои затраты, если законопроект, который они отстаивают, будет принят. Дело в том, что выгоды от принятия закона будут реализованы внутри группы. А издержки распределятся на все общество в целом. Концентрированный интерес немногих побеждает разпыленные интересы большинства. Поэтому относительное влияние групп с особыми интересами гораздо больше их доли голосов.

Влияние концентрированных интересов объясняет массу парадоксов экономической политики государства. Лоббизм позволяет находить источники финансирования предвыборной кампании и политической деятельности. В еще большей степени заинтересованы в лоббизме профессиональные бюрократы, от деятельности которых зависит не только принятие, но и претворение в жизнь политических решений. Поэтому выборные органы и исполнительная власть должны следовать определенным принципам, сфера их деятельности должна быть строго ограничена.

К данным выводам приводит также анализ системы логроллинга – практики взаимной поддержки депутатов путем "торговли голосами".

Сторонники теории общественного выбора (например, Дж. Бьюкенен и Г. Таллок) не считают всякую "торговлю голосами" отрицательным явлением. Иногда с помощью логроллинга удается добиться более эффективного распределения ресурсов. Однако не исключен и прямо противоположный эффект.

Теория общественного выбора, как и многие другие разделы экономической науки, в настоящее время стала по преимуществу эмпирической наукой. Она оперирует, прежде всего, эконометрическими моделями, занимаясь обработкой огромного массива фактических данных. В нашей стране наблюдается другая крайность: исследования в этой области носят, прежде всего, качественный, а не количественный характер. А если и опираются на фактические данные, то это главным образом результат социологических исследований. Эконометрические модели по-прежнему чрезвычайно редки.

Тем не менее, в России накапливаются эмпирические данные о выборах в центральные и местные органы власти, о ведении политических компаний, о деятельности различных партий.

Проблемы теории общественного выбора в последнее время стали актуальными и широко освещаются средствами массовой информации. Последние выборы в Государственную думу и выборы президента сделали эту проблему остро актуальной.

Специфика российской аудитории определяется, в частности, неослабевающим влиянием изоляционистских идей («особый путь» и т.п.). Кроме того, соседство с традиционной сильной математической школой обуславливает высокий престиж формализованного, пригодного к количественному анализу материала. Существующая на русском языке литература по теории общественного выбора и смежным разделам экономики, социологии и политологии не способна ни противостоять напору изоляционизма, ни предложить сколько-нибудь значительное число примеров успешной формализации актуального для аудитории политического материала.

Другой особенностью моделирования в теории общественного выбора является ее сравнительный характер. Значительное число моделей опирается на опыт зарубежных стран, и национальные особенности выявляются, прежде всего, в сравнении с аналогичными процессами за рубежом или в разных регионах России. Сложность использования этих моделей связана еще и с особенностями сообщества политологов и экономистов, которые изучают

эти проблемы. Не секрет, что большинство российских политологов, особенно тех, кто пришел из академической среды, в прошлом занимались вопросами истории КПСС и научного коммунизма. Практические же политологи и экономисты осуществляют теоретическое обслуживание многочисленных партий и движений. Поэтому неангажированных специалистов, занимающихся объективным анализом, найти в России довольно сложно. Баланс между научной объективностью и личными политическими интересами исследователя склоняется явно в пользу последних. Да и сами отечественные политики пока не очень внимательно прислушиваются к рекомендациям не только специалистов в области теории общественного выбора, но даже и к представителям академической политической науки.

## ПРОБЛЕМА ДОВЕРИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Саранча О.А., студентка, Плотников М.А., студент  
Егорова И.Б., ст. преподаватель

Изменения, происходящие в современном мире: глобализация, сдвиг в структуре потребления, интеллектуализация труда, интернетизация, увеличение времени досуга, - обусловили объективно-закономерный переход от традиционного волюнтаристского, эгоистически ориентированного бизнеса к социально ответственному бизнесу и смещение конкуренции в область человеческих ресурсов.

В профессиональный бизнес-среде (бизнес, государство, общество) возникает замкнутый круг взаимных обязательств, заставляющий формировать отношения партнерства, сотрудничества, открытости и устанавливать свои правила поведения.

Принципы такого поведения направлены на создание доверия в отношениях в связи с управлением надфирменными образованиями и внутрифирменными структурами, т.е. всеми заинтересованными лицами, а также соперниками.

В настоящее время многие российские и зарубежные экономисты считают, что доверие - это путь к долгожительству в экономике.

Зарубежный опыт подтверждает, что характеристикой новой организации является доверие. Сотрудничество, партнерство невозможно без доверия.

К сожалению, в нашем обществе, организациях, фирмах господствует недоверие. Российский менталитет, которому свойственны коллективизм, взаимовыручка, взаимоподдержка, отошел на второй план: каждый экономический агент борется сам за себя, ищет свою личную выгоду, не осознавая своей социальной ответственности.

Современный рынок требует честности, открытости, своевременного выполнения своих обязательств и ожидания взаимности от партнеров. Сотрудничество и доверие снижает риски, сохраняет высокие стабильные доходы. Иначе рыночная система не работает.

К проблеме доверия и в России привлечены сегодня и не только экономисты, но и философы, психологи, социологи.

Доверие не возникает моментально, оно формируется в процессе сотрудничества. Работнику необходимо любить свою работу и учиться работать, постоянно повышать свою квалификацию, уважать себя и свое дело. Интерес к работе сегодня опередил такой фактор как заработная плата. Если человек понуждаем к работе против своего желания, то он теряет способность выразить скрытую в себе энергию.

Поэтому в процессе обучения в вузе целесообразно учиться доверию. Здесь важным моментом является психологический климат в коллективе, способствующий развитию доброжелательных отношений между руководителем и подчиненными, оказанию им поддержки, доверия в каждой личности.

Создание такого морально-психологического климата зависит во многом от роли лидера, т.е. преподавателя. Формирование доверия как личностной характеристики студента проходит через доверие к лидеру – преподавателю. Если преподаватель сможет найти почву, например, создать команду в процессе обучения, на которой вырастет благоприятное отношение к ней самих студентов, то обязательно появится в учебном процессе синергетический эффект резко возрастет рейтинговый результат, как трудовая оценка. При этом возникает

внутреннее согласие с носителем авторитета, готовность действовать согласно его установкам, уверенность в добросовестности студентов, искренности.

Как в любой организации, в вузе заставить идти за собой при отсутствии средств принуждения возможно только на основе доверия. Следует заметить, что зачатки доверия между преподавателем и большинством студентов зарождаются значительно раньше, чем преподаватель начинает вести занятия по конкретной дисциплине. Это происходит во время выбора студентом вуза, что не следует сбрасывать со счетов.

Студентами отмечается, что доверие возникает в процессе обучения любой дисциплины, если в основе взаимодействий лежит: справедливый подход руководителя к подчиненному, т.е. преподавателя к студенту; его уверенности в себе, культура общения и демократический стиль руководства.

Также следует сказать о гибкости преподавателя: его умение не только научить и справедливо оценивать уровень знаний и умений студента, но и понять состояние студента, мотивацию, его жизненные позиции, интересы, причины поведения и оказать своевременную поддержку и помощь.

Тогда в процессе изучения дисциплины активизируется творческое начало, повышается активация на учебу и возможность проявления синергии.

Иногда преподаватель как любой руководитель, а также сам студент сталкивается с ситуацией неполной откровенности и даже обмана со стороны какого-либо студента, например, при обсуждении вопроса об уровне готовности студента к тесту. Преподавателю следует объективно оценивать возможность возникновения подобных ситуаций. Ученый-экономист

В.В. Глухов рекомендует использовать следующие психологические способы, позволяющие чувствовать наличие обмана со стороны индивида, студента, коллеги: активное осуждение замеченных в обмане индивидуумов; неадекватная реакция на чужие поступки; провоцирование индивидуума, преподавателя, другого студента на неэтический поступок, шутки индивидуума на тему обмана.

Обычно преподаватель (руководитель) «чувствует подвох за версту». Это результат хорошей памяти, умение сопоставлять детали. Гибкость и талант преподавателя не в том, чтобы увидеть обман и наказать виновного, важнее предвидеть ситуацию обмана и не дать ей произойти.

Таким образом, быстро приобретает и укрепляет свой авторитет преподаватель, руководитель, индивид, способный создать необходимый психологический климат, найти нужный стиль общения, использовать имеющиеся информационные ресурсы. Тогда студент выйдет из стен вуза не только с необходимой квалификацией специалиста, но и способностью легко адаптироваться в организации, которая стремится сохранить себя и расти.

Сегодня и в обозримом будущем стабильность и долголетие организаций зависит от уровня доверия. С падением уровня доверия обычно разрушается все. Выживаемость, долгожительство в современной экономике возможно только бизнесу, государству, обществу, где главный ресурс – люди, стратегия – формирование доверия. И преимущество России состоит в бесценном капитале – людях, которые представляют собой уверенных, хорошо образованных, одаренных, искренних, открытых, добросовестных людей с их вековой культурой.

## ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Ольховская Н.И., аспирантка  
Сычева И.Н., д.э.н., профессор

В разговорной речи собственностью обычно называют имущество, вещи, принадлежащие кому-нибудь. Однако, это не верно, т.к. собственность не вещь, а общественное отношение, характеризующее принадлежность вещи тому или иному лицу.

Собственность, в самом общем определении, есть отношение между людьми по поводу принадлежности вещей. Оно проявляется в том, что один человек (или группа людей) относится к определенной вещи как к своей, а другие люди относятся к ней как к чужой. Опреде-

лить собственность как отношение между людьми, т. е. общественное отношение, недостаточно. Сущность этого отношения остается непонятной до тех пор, пока не выяснены причины и условия его существования.

Сущностью собственности, ее первоосновой, является труд. Именно труд превращает вещи в чью-либо собственность и что с этой точки зрения труд есть присвоение благ в собственность субъекта труда.

Есть мнение, что частная собственность всегда и всюду эффективнее общественной, но теоретически это никак не подтверждается. В действительности эффективной является та форма собственности, которая соответствует способу присвоения (производства) объектов собственности, для доказательства чего достаточно обратиться к статистике.

Уже сам по себе факт неспособности российской экономики за 13 лет рыночных реформ достичь количественных и качественных показателей дореформенного периода говорит о низкой эффективности частной собственности. Однако некоторые успехи на уровне мелкого и среднего бизнеса имеются. Что касается крупного бизнеса, то он находится в глубоком кризисе, который и обуславливает кризис всей российской экономики, достигшей в 2005 г. лишь около 70 % объема ВВП от уровня 1990 г.

Так, в одной из основных стратегически и просто жизненно важных отраслей - топливной промышленности - добыча всех видов топлива (в пересчете на условное топливо) сократилась с 1758 в 1990 г. до 1552,5 млн т в 2005 г., т. е. на 12 %. В то же время численность промышленно-производственного персонала осталась на прежнем уровне, а бюрократический хозяйственный аппарат возрос на 18 %. В результате один из важнейших показателей, характеризующих реальную эффективность производства - производительность труда, в топливной промышленности снизился на 24 %.

Еще более разительная картина наблюдается в электроэнергетической отрасли, возглавляемой одним из главных рыночных реформаторов, А. Чубайсом. Здесь производство электроэнергии сократилось с 1082,2 млрд киловатт-часов в 1990 г. до 952,3 в 2005 г., т. е. на 12 %. При этом число работающих возросло на 73 %, в том числе служащих и руководящих работников - на 77 %. В результате производительность труда в электроэнергетической отрасли снизилась более чем вдвое - на 52 %.

В своей основе закон соответствия форм собственности способам присвоения проявляется довольно просто и даже очевидно: если объект создается (или присваивается) человеком в одиночку, он становится его частной собственностью; если объект присваивается группой лиц (любой численности), добровольно объединившихся для этой цели - он является их общей собственностью. Затруднение в понимании этого закона возникает в связи с тем, что участники присвоения играют различные роли и имеют различную значимость в процессе совместного труда, а способ использования присвоенного объекта отличается от способа его присвоения.

В соответствии с законом формирования отношений собственности частная собственность складывается там, где имеет место производство за счет сил и средств самих участников производства. Таковым в современных условиях является мелкое и среднее производство, функционирующее в условиях внутреннего рынка. Крупные корпорации, особенно естественные монополии, в которые государство вкладывает значительные материальные и финансовые средства, по определению не могут быть частными. Они являются государственно-корпоративными. При этом государство, на котором лежит обязанность обеспечения экономической и социальной безопасности, не может отдать эти корпорации на откуп частным лицам без угрозы для собственного существования и страны в целом. Со своей стороны, крупные корпорации не могут обойтись без ресурсов и помощи государства, так как в значительной мере функционируют на международных рынках, на которых действуют отношения жесткой рыночной конкуренции, не исключая никакие методы конкурентной борьбы, вплоть до военного насилия.

Субъект, чьи реальные возможности распоряжения ресурсами ограничиваются отсутствием надлежащих прав собственности, не может действовать эффективно. Но точно так же

не может действовать эффективно субъект, имеющий все права собственности на ресурсы, но не умеющий и не знающий, как эти права реализовать. Таковыми субъектами собственности являются акционеры крупных корпораций, не способные управлять своими наемными менеджерами. Экономическая функция собственности заключается в деятельности, обеспечивающей использование объекта собственности в интересах собственника, удовлетворении тех или иных его потребностей. Управление - важнейший элемент этой деятельности, поэтому, когда собственник передоверяет исполнение функции управления объектами собственности другому лицу, то предполагается (и закрепляется договором), что управляющий в своей деятельности будет руководствоваться прежде всего интересами собственника. В современном мире топ-менеджеры корпораций принимают важнейшие решения, оставаясь фактически вне контроля собственников. Тем самым они приобретают возможность принимать решения исходя из личных интересов, вопреки или даже во вред самим корпорациям и, как все нормальные люди, реализуют эту возможность. В результате управление корпорацией, эффективное с точки зрения интересов менеджеров, является неэффективным с точки зрения интересов корпорации и ее номинальных собственников, а также интересов всего общества.

Напомним, что собственность на тот или иной объект (продукт труда) есть отношение между людьми по поводу того, в чьих интересах используется, потребляется этот объект. Утверждение, что собственность есть отношение по поводу того, кто использует, потребляет, применяет, владеет, распоряжается объектом (благом), к сожалению, часто встречающееся в экономической литературе, является неточным, пригодным только для случаев индивидуального хозяйства. Для общественного воспроизводства на всех этапах истории более характерно отделение субъектов использования объектов (благ), особенно средств производства, именуемых владельцами, пользователями, распорядителями, от собственников, в интересах которых эти объекты (блага) используются. Совместными собственниками являются акционеры небольших корпораций, поскольку они имеют реальную возможность контролировать своих менеджеров. Если акционеры такую возможность реализовать не способны, менеджеры приводят в конечном счете корпорацию к банкротству.

Таким образом, собственник, который не хочет потерять объекты своей собственности, должен уметь управлять их использованием. Но процесс управления сложен, и здесь не обойтись без управляющих. В этом случае возникает вопрос, какое место в системе управления объектами собственности должен занимать сам собственник, каковы его управленческие функции. На основе исторического опыта можно выделить следующие функции:

- наем и увольнение высших управляющих;
- постановка перед высшими управляющими конечных целей их работы, выраженных в конкретных количественно определенных показателях (в современной экономике на уровне предприятий это, как правило, показатели объема прибыли, продаж и рентабельности);
- стимулирование высших управляющих к достижению поставленных целей;
- контроль результатов деятельности высших управляющих.

Банкротство крупных, стратегически важных для общества корпораций, использующих материальные ресурсы и финансовые средства государства, общество допустить не может, но, дав им право частной собственности, оно не может и эффективно их контролировать. Возникает противоречие, отрицательно влияющее на эффективность таких корпораций и народного хозяйства в целом, которое для своего разрешения требует распространения на них права либо государственной, либо государственно-корпоративной собственности со всеми вытекающими отсюда правовыми нормами управления высшими управляющими и контроля их деятельности.

## К ПРОБЛЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭКСПЛУАТАЦИИ

Сычев А.О., аспирант  
Сычева И.Н., д.э.н., профессор

Слово «эксплуатация» в переводе с французского языка означает «использование, извлечение выгоды». Рождение и развитие теорий эксплуатации связаны с проблемой вознаграждения за труд. Обычно эксплуатацию связывают с безвозмездным присвоением результатов неоплаченного чужого труда работником собственником средств производства в классово антагонистических обществах. Наиболее распространенная трактовка его сегодня выглядит как присвоение результатов чужого труда. Так, в Экономической энциклопедии экономическая эксплуатация определяется как «присвоение результатов чужого труда собственниками средств производства в классово антагонистических общественно-экономических формациях» и «предполагает систему принуждения к труду, посредством которой господствующие классы безвозмездно присваивают продукты прибавочного труда, а иногда и часть необходимого труда непосредственных производителей» (См.: Экономическая энциклопедия /Под ред. А.М. Румянцева. – М., 1980, с. 558).

Материальные предпосылки эксплуатации появляются тогда, когда развитие производительных сил достигает уровня, при котором становится возможным создание не только необходимого продукта, но и прибавочного продукта.

Безусловно, что эксплуатация и все ее формы претерпели эволюцию вместе с эволюцией социально-экономических систем и, прежде всего, эволюцией технологического способа производства, а также отношений собственности.

Так, для рабовладельческого и феодального способов производства типичным было внеэкономическое принуждение к труду. Объективные условия для присвоения результатов чужого труда создает система частной собственности на средства производства и формирование капиталистических производственных отношений. Капиталистический способ производства создает систему экономического принуждения к труду. Степень эксплуатации измеряется отношением прибавочного продукта к необходимому продукту (или прибавочного труда к необходимому труду).

Частное владение факторами производства – средствами производства – превращает наемных работников, располагающих только способностью к труду, в экономически зависимый слой общества, который и сегодня составляет в странах с рыночной экономикой более 85 % населения.

Если проследить генезис отношений эксплуатации наемных работников, то наиболее ярко их обосновал К. Маркс, хотя было бы не вполне объективно связывать теорию экономической эксплуатации исключительно с К.Марксом. Определенные положения этой теории обнаруживаются также в работах А. Смита, Д. Риккардо, Сисмонди, Родбертуса, У. Томпсона и др. экономистов прошлого и настоящего.

Анализом эксплуатации занимались не только марксисты, пытаясь уточнить частные случаи эксплуатации и условия ее существования. И сегодня категорию экономической эксплуатации пытаются с объективных или субъективных позиций исследовать многие экономисты. Так, представители неоклассической теории, не исключая наличия экономической эксплуатации в современной рыночной экономике, связывают последнюю с теорией цен, видами конкуренции, отклонениями заработной платы от стоимости предельного продукта работника в силу несовершенства рыночного механизма.

Мы считаем, что вопрос об участии наемных работников и владельцев основного капитала в создании вновь созданной стоимости, деление последней на заработную плату и прибыль имеет сегодня не только экономическое, но и огромное социальное значение. Именно поэтому сегодня проблема распределения созданного продукта на необходимый и прибавочный, сущности заработной платы и прибыли подвергается наибольшей идеологизации. Теория К. Маркса, полностью опирающаяся на эксплуататорское происхождение прибыли, сегодня непопулярна. Напомним ее основные постулаты.

Полемизируя с А. Смитом во 2-ом томе «Капитала» по вопросу о стоимости и воспроизводстве, К. Маркс выделил три акта в отношениях труда и капитала. Эти рассуждения имеют принципиальное значение. «Капиталистическое производство, - отмечает К. Маркс, - основано на том, что производительный рабочий продает капиталисту свою собственную рабочую силу, как свой товар, и что в руках капиталиста она функционирует потом только как элемент его производительного капитала. Эта сделка, относящаяся к сфере обращения, т.е. продажа и купля рабочей силы, не только служит введением к процессу производства, но и определяет...его специфический характер» (ПСС, т. 24, с. 433). Производство потребительной стоимости и даже производство товара, поскольку оно может совершаться и независимыми производительными работниками, здесь является лишь средством для производства абсолютной и относительной прибавочной стоимости для капиталиста. «Поэтому, - пишет далее К. Маркс, - при анализе процесса производства мы видели, каким образом производство абсолютной и относительной прибавочной стоимости определяет: 1) продолжительность ежедневного процесса труда, 2) весь общественный и технический строй капиталистического процесса производства» (там же, с. 433). Хотя присвоение прибавочной стоимости подготавливается куплей-продажей рабочей силы, «однако это присвоение есть акт, который совершается в самом процессе производства и составляет существенный момент последнего» (там же, с. 434).

Таким образом, К. Маркс выделил три аспекта в отношениях труда и капитала:

- куплю-продажу рабочей силы;
- производство прибавочной стоимости и акт, создающий условия для первых двух;
- распределение элементов производства, суть которого заключается в отделении рабочей силы как товара работника от средств производства как собственности капиталиста.

Отношения эксплуатации, как доказывает К. Маркс, маскируются категорией заработной платы, которую он определяет как превращенную форму стоимости (цены) товара рабочей силы. Создается впечатление, что труд наемных работников оплачивается полностью. В действительности оплачивается не труд, а способность работника к труду.

Сегодня анализ и определения К. Маркса важны по той причине, что отношение «работник-собственник» позволяет раскрыть содержание отношений эксплуатации в современных условиях, на которых мы остановимся далее.

Таким образом, обобщая основные подходы, можно выделить три основных к определению эксплуатации:

1. Марксистское, согласно которому собственник-капиталист покупает на рынке рабочую силу. Поскольку у собственника есть возможность заставить работника трудиться в течение времени, превышающего то, которое необходимо для обеспечения средств его существования, он присваивает прибавочный продукт в форме прибавочной стоимости. В этом выражена суть эксплуатации. Доказательства К. Маркса сегодня принять достаточно трудно, однако существование феноменов эксплуатации экономистами отнюдь не отрицается там, где анализ связан с теорией цен. Неоплаченный труд работников, по определению марксистов, породил феномен экономической эксплуатации: работник получает меньше, чем производит.

В советской общественной науке и экономике постулат о неоплаченном труде как источнике прибавочного продукта являлся доминирующим свыше столетия. Однако метаморфозы субъектов наемного труда при переходе к новой постиндустриальной экономической системе (или цивилизации) коренным образом изменяют характер традиционных отношений «наемный труд – капитал», а потому, по мнению большинства экономистов, утратили характер прежней истины.

2. Второе определение эксплуатации представлено в трудах Дж. Робинсон и Пигу. В качестве исходного принципа они берут ситуацию полной конкуренции. В этом случае работник должен был получить заработную плату, равную стоимости своего предельного ма-

териального продукта. Всякий раз, когда имеются отклонения от данной нормы, налицо эксплуатация.

В этом определении возникают два случая. Во-первых, случай монополистической эксплуатации, когда заработная плата ниже стоимости предельного материального продукта работника в силу несовершенства рынка, на котором фирма сбывает свою продукцию. Во-вторых, случай монополистической эксплуатации, когда на рынке труда существует неполная конкуренция, а фирма может воздействовать на уровень заработной платы, изменяя свой спрос на труд.

3. Третье определение эксплуатации сформулировал Э.Х. Чемберлин. Если определить эксплуатацию труда как предоставление заработной платы более низкой, чем стоимость материального предельного продукта труда, то такая эксплуатация появляется, когда более не существует полной конкуренции на рынках продуктов. Но тогда следует констатировать, что все факторы производства в подобных условиях подвергаются эксплуатации, ибо все они получают вознаграждение меньше, чем их предельный продукт по стоимости. Такая эксплуатация является вообще единственной ее формой, позволяющей собственнику избежать банкротства. В силу уменьшения предельной выручки сумма стоимости материальных предельных продуктов всех факторов производства превысила общую выручку фирмы. Таким образом, если мы признаем определения эксплуатации, данные Пигу и Робинсон, то тем самым мы одновременно должны признать, что эксплуатации может подвергаться не только труд. Ее объектами могут стать все факторы производства, если какой-либо из них получает вознаграждение по сравнению с обеспечиваемой этим фактором предельной выручкой.

Мы считаем, что представленная выше позиция по формированию факторных доходов является противоречивой. С одной стороны, каждый фактор создает свой доход. С другой стороны утверждается, что фактор производства (в нашем случае труд) создает доход не только для своего собственного вознаграждения, но и доходы, присваиваемые другими факторами производства. Предельные продукты создаются всеми факторами. Следовательно, каждый из них, в свою очередь, производит доход, производимый другими факторами. При такой постановке вопроса невозможно разобраться, в какой мере факторы присваивают собственные доходы и в какой «захватывают» часть доходов других факторов производства. В результате получается, что доход фактора не соответствует его предельному продукту.

Анализ различных точек зрения на проблему эксплуатации доказывает, что проблема эксплуатации нуждается в дальнейшей теоретической аргументации. Причем следует понимать, на наш взгляд, узкое и широкое ее толкование. Если рассматривать проблему эксплуатации в узком ее значении, то это – приемы и методы, используемые собственником для создания и увеличения прибавочного продукта на предприятии, фирме. Именно методы возрастания абсолютной и относительной прибавочной стоимости, их принципиальные черты были исследованы К. Марксом в «Капитале».

В широком смысле проблема эксплуатации или ее отсутствие – это вся совокупность деятельности государства, собственников, направленных на совершенствование системы государственного контроля за производством, финансами и обращением, стимулированием технологического и научно-технического прогресса, внедрение научного менеджмента, которые в принципе по своей социальной сущности являются системой прямых и косвенных способов увеличения социально-экономического потенциала системы.

На наш взгляд, вывод Д. Гэлбрейта о том, что «рыночная система сохраняется частично благодаря своей способности снижать вознаграждение для своих участников...» остался жизнеспособен и сегодня, в 21 веке (См.: Гэлбрейт Д. Экономические теории и цели общества. М., Прогресс, 1999, с. 110). Таким образом, отдадим должное К. Марксу, который, несмотря на защиту интересов наемных работников, вскрыл сущность и условия существования экономической эксплуатации.

## ОСНОВНЫЕ КРИТЕРИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ФИРМ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЯХ

Ракитянский С.Ю., аспирант,  
Сычева И.Н., д.э.н., профессор

Конкурентоспособность фирмы - это его способность выпускать и продавать конкурентоспособные товары.

Достаточно распространенная точка зрения состоит в том, что основным критерием конкурентоспособности является доля рынка, занимаемая данным товаром (товарами данной фирмы, страны), а также наличие положительной динамики этой доли. Для фирмы это динамика объема продаж, для страны - динамика торгового баланса и баланса движения капитала.

Данный критерий безусловно важен, однако он, может быть признан корректным исключительно в условиях совершенной конкуренции. Если же оценивать конкурентоспособность по доле продаж товара на рынке в условиях ограничения конкурентной среды, то получается, что конкурентоспособность обусловлена не свойствами, характеристиками товара, а отсутствием конкуренции.

Кроме того, значительная доля рынка может быть обеспечена товару не в силу его преобладающих характеристик по сравнению с другими товарами, а под воздействием привнесенных извне обстоятельств. То есть данный критерий не отделяет устойчивую долговременную конкурентоспособность от неустойчивой.

Не менее распространенное мнение заключается в том, что качестве основного критерия конкурентоспособности товара выдвигается качество продукции.

Однако, хотя качество есть важнейшая характеристика товара, но, по нашему мнению, оно не может являться исчерпывающим критерием его конкурентоспособности. Конкурентоспособность товара - обладание товаром сравнительными (в лучшую сторону) характеристиками по отношению к товару-конкуренту, то есть обладание конкурентными преимуществами. При этом уровень качества является лишь одной из возможных характеристик, выражающих отличие данного товара от товара-конкурента.

Каждый товар вполне может быть конкурентоспособен в рамках определенной ценовой ниши, что обуславливается различиями во вкусах, потребностях и бюджетных ограничениях потребителей. То есть на рынке любого товара одновременно имеется несколько ценовых ниш, которые можно достаточно четко структурировать по совокупности критериев "цена - качество".

При этом в рамках каждой ценовой ниши, то есть при заданном сочетании цены и качества, товар может быть как конкурентоспособен, так неконкурентоспособен. В современных маркетинговых исследованиях наибольшее внимание привлекает методология, согласно которой выводится совокупная оценка конкурентоспособности товара по трехзначному индексу: ХХХ, где первая цифра выражает уровень конкурентоспособности, вторая - уровень качества и третья - уровень цены. По каждой позиции 1 (единица) означает низкий уровень, 3 (тройка) -средний и 5 (пятерка) - высокий. Таким образом, получается 27 возможных сочетаний, каждое из которых представляет собой определенный тип совокупной конкурентоспособности товара.

Из сказанного следует, что и цена, и качество могут являться показателем конкурентоспособности товара только в рамках строго определенной товарной ниши, причем структура товарных ниш не является жестко фиксированной. Однако конкурентоспособность любого типа может иметь свою долю рынка практически в любой экономике.

О конкурентоспособности фирмы, с одной стороны, можно судить по тем же критериям, что и о конкурентоспособности товара. Однако здесь есть одна существенная особенность. Конкурентоспособность товара выражает реальную рыночную конкурентоспособность, которую можно охарактеризовать как реализованную конкурентоспособность. Последняя отражает в конечном итоге предпочтения, выбор потребителей, но не несет никакой информации о том, каким образом такая конкурентоспособность была достигнута. .

О конкурентоспособности фирмы, поэтому, с одной стороны, можно судить по объему и динамике выпуска конкурентоспособных товаров. Однако, с другой стороны, фирма является держателем конкурентных преимуществ, поэтому о ее конкурентоспособности можно судить и

по наличию факторов конкурентоспособности, то есть можно оценить потенциальную конкурентоспособность.

Таким образом, по нашему мнению, следует различать *потенциальную* и *реальную*, реализованную *конкурентоспособность*. Они далеко не всегда совпадают. Например, если потенциальная конкурентоспособность выше реализованной, то это, как правило, говорит о неправильной стратегии. Может быть и ситуация, когда реализованная конкурентоспособность выше потенциальной, в частности, в случае благоприятно сложившихся внешних обстоятельств длительного характера.

В целом, по нашему мнению, о конкурентоспособности фирмы можно судить по четырем группам показателей:

1. По параметрам, отражающих наличие конкурентных преимуществ, с выделением конкурентных преимуществ высокого порядка, а также выражающих оценку факторов, определяющих формирование конкурентных преимуществ.

2. По показателям, отражающих динамику продаж товаров фирмы, с выделением доли товаров с высокой конкурентоспособностью в общем объеме производства.

3. По показателям, отражающих уровень производительности и эффективности производства, как обобщающем критерии потенциальной конкурентоспособности.

4. По показателям, отражающих уровень рентабельности, как основном критерии реализованной конкурентоспособности.

Показатели первой группы выражают потенциальную конкурентоспособность, показатели же последних трех групп выражают уже реализованные конкурентные преимущества, то есть реализованную конкурентоспособность. При этом только показатели первой и третьей группы выражают конкурентоспособность высокого порядка, показатели же второй и четвертой группы могут отражать как высокого порядка (устойчивую), так и низкого порядка (неустойчивую) конкурентоспособность.