

ГЛАВА 7 СОЦИОЛОГИЯ И ЭКОНОМИКА

Вводные замечания. — Чему отдать приоритет — социологии труда, социологии промышленности или экономической социологии? — Чем занимается социология экономики? — Социологический подход к пониманию периодических экономических кризисов в условиях капитализма. — Из истории слов «рынок», «капитал», «капиталистический» и «капитализм». — Экономический цикл. — Необходимость политико-экономического и социологического прогнозирования этапов экономического цикла. Социологические опросы. — Заключение. — Контрольные упражнения. — Рекомендуемая литература.

Вводные замечания. Социология, изначально стремившаяся стать конструктивной и полезной для общества наукой, постоянно испытывала своеобразную зависть к экономической науке, которая на первых этапах своего становления претендовала на то, чтобы быть социальной теорией, объясняющей главные, определяющие законы жизни общества. Поэтому скрытая и явная конкуренция между традиционной политической экономией и социологией довольно отчетливо прослеживается на протяжении XIX—XX вв. Так, например, если представители классической политической экономии попытались объяснить особенности социально-политической жизни капиталистического общества, используя понятие социального класса, то социологи попытались показать социальную неоднородность не только этих классов, но и других социальных общностей, введя понятие социальной группы и тем самым выйдя за рамки классового рассмотрения общественной структуры. Социологи не обошли своим вниманием и такие центральные понятия экономической науки, как «стоимость» и «ценность», наполнив их разными смыслами (в зависимости от контекста исследования), от социально-психологического до культурно-антропологического.

Удрученная «происками конкурента», экономическая наука, которая ранее не слишком была озабочена практической проверкой своих теоретических изысканий, стала бороться за статус науки, опирающейся на эмпирические исследования, в чем, к досаде ее идеологов, уже изрядно преуспела социология. Для этих целей экономисты не поленились воспользоваться накопленным опытом социологов и даже объявили о взаимопольном сотрудничестве экономической науки и социологии.

Словом, примеров подобной и, кстати заметить, обоюдодополнительной конкуренции более чем достаточно. Поэтому целесообразно сразу перейти к рассмотрению тех общих для экономики и социологии вопросов, решение которых привело к возникновению дисциплины, которую можно назвать социологией экономики по аналогии с социологией религии или науки. Это название не является общепринятым и некоторыми учеными оспаривается. Тем не менее я предлагаю принять его как некоторую удобную конвенцию для рассмотрения проблематики, которая выходит за рамки собственно экономики и социологии, образуя своеобразный синтез метаэкономики и метасоциологии. Насколько такой подход допустим, я попытаюсь продемонстрировать в данной главе, рассмотрев некоторые ключевые для экономики и социологии вопросы.

Чему отдать приоритет — социологии труда, социологии промышленности или экономической социологии? По небесспорному мнению некоторых маститых социологов, одной из самых развитых социологических дисциплин является социология труда, чьи научные притязания достаточно велики, хотя и не существует общепризнанного определения предметной области ее

исследований. В первом приближении можно сказать, что социология труда пытается подойти к изучению человеческой трудовой деятельности как к социально обусловленной активности, преследующей цель удовлетворить материальные и духовные запросы людей. Если согласиться с предлагаемой характеристикой исследовательской ориентации социологии труда, то мы должны будем заняться выяснением социального смысла тех отношений, которые порождаются трудовой деятельностью человека и, в свою очередь, определяют место и роль трудящегося человека в общей системе социальных связей. Иными словами, социологию труда интересует не только сфера производства тех или иных предметов потребления, но и жизнь человека вне этой производственной сферы в качестве потребителя им же созданного продукта. Следовательно, мы должны учитывать, что в свободное от работы время человек воспроизводит себя, помимо всего прочего, еще и для работы (восстанавливает физические и психические силы, повышает свою квалификацию и т. п.).

Выделение социологии труда в самостоятельную дисциплину объясняется многими причинами, включая механизацию и автоматизацию современного промышленного производства, что предполагает высокую грамотность работников, развитое чувство личной ответственности и многое другое, ранее считавшееся уделом инженерно-технического персонала.

Социология труда, как и всякая молодая область научной деятельности, образовалась на стыке различных дисциплин (экономики, психологии, этики, юриспруденции, политических учений и т. д.), которые так или иначе затрагивали вопросы социального значения трудовой деятельности человека, создавая свои собственные модели трудящегося человека (*homo economicus*, *homo moralis*, *homo politicus* и т. п.). Между тем человек как социальное существо, обладая всеми этими качествами, является целостной личностью, а не абстрактным фактором или функционером, хотя в некоторых ситуациях и может быть превращен в «винтик». Когда же стало ясно, что человек — это прежде всего социальное существо, то есть существо, связанное множеством социальных нитей с другими такими же существами, что отражается на характере и общественной значимости трудовой деятельности, тогда и началось, по мнению ученых, формирование социологии труда, иногда называемой социологией промышленности или промышленной (индустриальной) социологией. Впрочем, первой на свет все-таки появилась промышленная социология и быстро терминологически закрепила в англосаксонской литературе. Немного позже во французской и немецкой литературе начало фигурировать выражение «социология труда».

Возникновение и быстрое развитие социологии труда было обусловлено бурным развитием промышленности в XIX — XX вв. Как отмечают социологи (Д. Маркович и др.), именно необходимость решать новые и сложные задачи технико-практического, морально-психологического и социально-политического характера, возникающие в связи с развитием промышленности и переходом капитализма на уровень государственно-монополистического капитализма, обусловила быстрое развитие эмпирических исследований трудовой деятельности людей, вовлеченных в капиталистические производственно-рыночные отношения.

С самого начала своего возникновения социология труда преимущественно ориентировалась на решение организационных вопросов в трудовых коллективах, пытаясь выявить индивидуальную и групповую мотивацию труда. В дальнейшем социология труда приступила к изучению вопросов, связанных с трудовыми резервами, профессиональной ориентацией и мобильностью. Затем последовало изучение жизни человека вне трудовой сферы и ее влияние на поведение людей во время работы.

Сегодня почти никто не оспаривает важное значение социологии труда в ряду прочих социологических дисциплин. Между тем, несмотря на успехи, достигнутые социологией труда, пока еще не выработано единой точки зрения

на ее предмет, цели и задачи. Более того, имеются расхождения относительно наименования самой социологической дисциплины, изучающей разные аспекты жизни трудящегося человека и трудовых коллективов. Вот почему нередко задается вопрос: не являются ли социология труда и промышленная социология двумя разными научными дисциплинами?

Часть нынешних социологов склонна считать, что социология труда и промышленная социология являются двумя взаимосвязанными, но относительно самостоятельными научными дисциплинами. Я разделяю эту точку зрения хотя бы по тем соображениям, что социология труда более всеобъемлющая и более исторична, чем социология промышленности. Даже из самого названия «социология труда» явствует, что эта дисциплина не ограничена изучением трудящегося человека индустриального общества, ей доступны и другие виды трудовой деятельности в разных условиях хозяйственной жизни того или иного общества.

В свете сказанного рассмотрим конкурента социологии труда и промышленной социологии, который впервые заявил о себе в США и нашел поддержку в работах российских ученых Т. И. Заславской и Р. В. Рывкиной. Речь идет о так называемой экономической социологии (социологии экономической жизни).

По словам Заславской и Рывкиной, в 50–60-е гг. на базе Новосибирского научного центра сложился коллектив экономистов (Г. А. Пруденский, В. Д. Патрушев и др.) с уклоном в сторону социологии, которая была представлена Е. Г. Антосенковым, В. Н. Шубкиным и др. В рамках этого коллектива и зародилась идея назвать союз экономистов и социологов междисциплинарным союзом под знаменем «экономическая социология». Но сибирским единомышленникам этого показалось мало, и они поспешили устами Заславской и Рывкиной заявить без лишней скромности о формировании нового научного направления в социологии, названного экономической социологией.

Естественно у «ортодоксальных» социологов сразу же возник крамольный вопрос: чем отличается экономическая социология (социология экономической жизни) от социологии труда и промышленной социологии, а также от социологии экономики?

Увы, но ответ был не слишком оригинальным и, мягко говоря, довольно расплывчатым. Заславская и Рывкина в качестве объекта изучения экономической социологии избрали социальные группы, функционирующие в системе экономических отношений, а также экономику в целом как социальный процесс. При этом не уточнялось, о каких именно группах идет речь и что это за процесс. А ведь в системе экономических отношений вполне спокойно могут функционировать, например, преступные группы, точнее, преступные организации типа пресловутой итальянской мафии. Но если сосредоточить внимание социологов на преступных организациях, то экономическая социология автоматически превращается в криминальную социологию (социологию криминальной жизни) или, в лучшем случае, в социологию права. Чтобы избежать подобных упреков, создатели «нового» научного направления поспешили заявить: ни политическая экономия, ни общая социология, под которой они, судя по всему, понимали консервативный исторический материализм, не изучают всесторонне и тщательно интересующий их объект.

Чем это заявление объясняется?

По мнению Заславской и Рывкиной, политическая экономия рассматривает экономические отношения не как сферу функционирования социальных субъектов, а как некую абстрактную систему, где люди остаются как бы «за кадром» экономической теории. Что касается общей социологии, то для нее деятельность и поведение социальных групп в сфере экономики — лишь одна из многих форм социальной активности, рассматриваемая на равных со всеми

другими. Таким образом, ни одна из этих наук не содержит специальных инструментов для исследования субъекта экономического развития, основных видов экономической активности данного субъекта, тенденций, которые наблюдаются в этой активности, и прочего, прочего, прочего... А раз все это не наблюдается, необходимо срочно создать новую отрасль социологической науки, которая в центр своего внимания ставила бы деятельность и поведение социальных групп в системе экономических отношений. Такой отраслью и должна стать экономическая социология.

Как тут не вспомнить знаменитую «бритву Оккама», которая беспощадно отсекает всякие лишние «сущности». Тем, кто не умеет пользоваться этой весьма полезной в науке «бритвой», сообщаю, что английский философ, логик и богослов Уильям Оккам (ок. 1285—1349) имел смелость не только выступить против претензий римского папы на светскую власть, но и щелкнуть по носу свою философскую братию, которая в туманные времена поздней схоластики не брезговала пользоваться кулачными «аргументами» в защиту своих метафизических тезисов. Так вот, этот самый Оккам любил говаривать, что научные понятия, которые не поддаются опытной проверке, а базируются только на неуловимой философской интуиции, должны беспощадно удаляться из научного лексикона. «Сущности не следует умножать без необходимости», — добавлял к сему монах-францисканец Оккам, хитро подмигивая своим оппонентам. Эта фраза, ставшая крылатой, выражала вполне определенный научно-познавательный принцип, получивший название «бритвы Оккама».

Зачем умножать «сущности», когда уже имеется социология труда, промышленная (индустриальная) социология, социология экономики и, между прочим, политическая (в каком-то смысле социологическая) экономия, которая отнюдь не подпадает под характеристику, данную ей Заславской и Рывкиной? Стоит ли разрабатывать синонимы «экономическая социология» и «социология экономики»? А если они не синонимы, то чем это объясняется?

Но вот парадокс: иногда все же стоит делать подобное «умножение». Если вспомнить, в каких условиях прозябали в СССР экономическая наука и социология, как их неусыпно опекали партийные идеологи, то многое становится понятным. Достаточно, даже не листая книг советских экономистов и социологов, познакомиться с их названиями посредством библиотечных каталогов, чтобы тут же поскукнеть и погрузнеть от «марксистских разоблачений происков буржуазии». Естественно, в таких условиях критически мыслящих ученых-экономистов вряд ли могли бы заинтересовать вопросы социологии труда или промышленной социологии, которые до сих пор никак не могут четко определиться со своими исследовательскими предметными областями. Необходимо было каким-то образом вывести экономику и социологию из зоны «принципа партийности», что и попытались сделать сибирские социологи вкупе с экономистами, объявив хотя и о «новом», но вполне лояльном партийной идеологии направлении научного поиска. Однако теперь, когда отпала необходимость хитрить и лукавить, надо проверить жизнестойкость экономической социологии с помощью «бритвы Оккама». Если ее не удастся отсечь от социологии или, например, от социологии экономики, тогда она действительно заслуживает все права на свое существование. Но эти права следует доказывать не теми расплывчатыми аргументами, которыми в недавнем прошлом пользовались Заславская и Рывкина.

Как видим, вопрос о взаимодействии социологии и экономики не из простых. Поэтому я и назвал эту главу «Социология и экономика», хотя, честно признаюсь, отдаю предпочтение социологическим исследованиям в русле социологии экономики и вот почему.

Чем занимается социология экономики? Социология экономики — это не социологический анализ экономической науки как разновидность социологии

науки или экономических отношений, а социологический анализ общественных отношений по поводу экономической деятельности людей. В этом отношении социология экономики близка политической экономии, которую следует отличать от собственно экономической науки, изучающей и описывающей производство, обмен и распределение материальных благ независимо от их социально-политического значения.

Если мы согласимся с одним из определений предмета политической экономии, гласящим, что политическая экономия изучает законы, регулирующие общественное производство и обмен продуктами труда на разных этапах развития человеческого общества с целью установления наиболее общих законов, применимых к производству и обмену вообще, то должны будем сразу ограничить сферу социологии экономики не только по предмету исследования, но и по используемым методам. Очевидно, что социология экономики именно как социология не может претендовать на конкретно-экономический анализ хозяйственных структур, функций и процессов. В первую очередь ее должны интересовать те классы и социальные группы, которые непосредственно участвуют в производстве материальных благ, их обмене и распределении. Это предполагает изучение того положения, которое люди занимают в системе общественного производства, исследования их отношений к средствам производства, анализ роли в общественной организации труда и способов получения определенной доли общественного богатства (ее размеров). Так, например, учет роли человека в общественной организации труда помогает определить, в какой мере удовлетворяется «чувство хозяина», то есть в какой мере, почему и как люди заинтересованы в производственной жизнедеятельности своего предприятия, учреждения, организации, отрасли, государства в целом. Если это «чувство» удовлетворяется частично или совсем не удовлетворяется, то социолог должен знать, чем и как человек компенсирует свои нереализованные интересы и потребности на производстве и в быту. Все это и еще многое другое, касающееся человека как субъекта хозяйственной деятельности, относится к компетенции социологии экономики.

Будучи относительно самостоятельной дисциплиной в рамках социологической науки, социология экономики не может не иметь своего видения исторического процесса и путей возможного развития социально-экономических структур. В рамках марксизма на такую роль претендует материалистическое понимание истории, отталкивающееся от экономической деятельности людей и претендующее на «единственно верное учение». По существу это является первым и наиболее ярким опытом историко-социологической концепции экономической деятельности людей, призванной обосновать неизбежность переходов от одних общественно-экономических состояний к другим посредством ожесточенной классовой борьбы.

Экономическая история является важной опорой современной социологии экономики, обеспечивая ее историческим самосознанием, а следовательно, и возможностями научного понимания динамики и характера социально-экономических процессов, которые сейчас модно относить к разряду так называемых макроэкономических исследований, не привнося тем самым в экономическую науку политических пристрастий или социально-ценностного подхода. Это во многом напоминает ситуацию со структурной лингвистикой, которая попыталась «преодолеть» традиционный историко-генетический метод изучения языка, введя понятия «диахрония» и «синхрония». С введением указанных понятий за бортом структурной лингвистики (на первых этапах ее становления) оказались проблемы семантики, то есть проблемы смыслового содержания языка как средства коммуникации. Социально-смыслового содержания лишается и экономическая наука, как бы копирующая принципы структурализма («макроэкономика», «микроэкономика»).

В связи с этим мне вспоминается предыстория появления названия «социология» для указания на определенную предметную область социальных исследований. Вначале было название «социальная физика», которое попытались заменить названием «физико-политическая наука», что, кстати заметить, нашло свое отражение и в именовании экономической науки как «политической экономии». «Социальная физика» в конце концов уступила свои права «социологии». «Политическая экономия» уступает сегодня часть своих прав «социологии экономики». Последнее вызвано, кроме всего прочего, еще и тем, что слово «политика» приобрело характер научного термина в контексте такой самостоятельной научной дисциплины, как политология. В рамках нынешней политологии вполне правомерно говорить о политическом подходе к экономике или, если угодно, о политической экономии.

Недифференцированность социологического и политического рассмотрения проблем экономической жизни общества ведет к тому, что на господствующую роль в экономической науке начинает претендовать структурализм. В структуралистском изучении экономики нет ничего предосудительного, но претензии на обладание истиной в последней инстанции губительны для любой науки, поскольку превращают ее в спекулятивную дисциплину самого худшего сорта.

Социологический подход к пониманию периодических экономических кризисов в условиях капитализма. Социология экономики, как и всякая социологическая дисциплина, имеет свой взгляд на социальную историю, обусловленный спецификой предмета исследования. Без знания экономической истории социология экономики лишается того реального фундамента, на который опираются ее теоретические обобщения. В данном случае имеется в виду не просто исторический взгляд на историю хозяйственной жизни общества (это вполне доступно и собственно историкам), а такой взгляд, который учитывает социально-экономические кризисы и их периодичность, что отражается на поведении и деятельности различных социальных групп, классов. Другими словами говоря, трудно понять суть историзма социологии экономики без теории экономических кризисов и циклов, занимающей одно из центральных мест в современной экономической науке и, естественно, представляющей особый интерес для социологов, изучающих поведение субъектов экономической деятельности в разных жизненных условиях и при разных обстоятельствах.

В свое время одним из первых много внимания уделил изучению механизмов периодичности экономических кризисов М. И. Туган-Барановский. Его первая крупная работа в области экономической теории «Периодические промышленные кризисы» (1894) была посвящена одним из самых интересных явлений капиталистического способа хозяйствования — рынку и кризисам.

Как известно, рынок при капитализме является своеобразным нервным узлом, где переплетаются сложные нити экономических отношений и относительно стихийно подводятся итоги экономической деятельности отдельных хозяйств и предприятий. Характерной чертой рыночного капитализма служит то, что он порождает тенденцию к преобладанию предложения над спросом, откуда вырастает погоня за рынками, борьба за них.

Туган-Барановский подходит к проблеме рынка, пользуясь методом схематического (структурного) построения общественного хозяйства как некоторой упорядоченной социально-экономической целостности. Это позволяет ему сделать в конечном итоге вывод, что размеры рынка товарно-капиталистического хозяйства отнюдь не определяются размерами общественного потребления, ибо общественный продукт состоит не только из предметов потребления, но также из средств производства. Поэтому проблема рынка упирается не в размеры общественного потребления, а в пропорциональность производства по областям. При пропорциональном распределении производства никакое

сокращение потребительного спроса не в состоянии вызвать превышения общего предложения над спросом. Экономическая система как бы автоматически среагирует на изменившуюся конъюнктуру и осуществит балансировку пропорций. Но поскольку капитализм в основе своей стихийен, то пропорциональное распределение производства не является для него «простенькой задачей». Эту «задачку» он обычно решает не рационально, а иррационально, то есть с помощью кризисов, в основе которых, как это не покажется странным, заложен по-своему рациональный механизм.

Капитал постоянно давит на производство, форсируя его и порождая тенденцию к перепроизводству. Перепроизводство, развиваясь, вызывает кризис, интенсивность которого усиливается вследствие использования системы кредита.

Поскольку кризисы повторяются периодически, постольку, прослеживая процесс изменения экономической конъюнктуры, мы обнаруживаем закономерные ритмы экономической жизнедеятельности — подъем, кризис и депрессию (спад).

Почему подъем наступает периодически и заканчивается обязательно кризисом?

Чтобы начался подъем, необходимо накопление свободных капиталов. Но капитал накапливается не только в промышленности. Есть немало таких социальных групп, доходы которых стоят вне зависимости от колебаний промышленно-капиталистической конъюнктуры (держатели государственных бумаг, государственные служащие, пенсионеры и т. д.). В периоды экономического застоя в этих социальных группах накапливаются значительные капиталы, которые в конце концов с помощью банковской системы приводят в движение промышленность, вызывая ее подъем. Но чем далее идет подъем, тем более исчерпывается свободный капитал и повышается процент на кредит. Постепенно этот процент начинает разрушать сам кредит, стимулируя финансовый кризис, порождающий панику. Наступает всеобщий кризис. Экономический крах влечет депрессию. И вновь начинается работа по накоплению капитала.

В данном случае для социологов представляет значительный интерес проблема распределения, которая в свое время весьма волновала Туган-Барановского. По его мнению, распределение не есть какой-то особый процесс наряду с производством и обменом. В хозяйственной жизни нормально функционирующего общества, если не считать коммунистическую модель «нерыночных отношений», не происходит какого-то особого дележа. Поэтому проблема распределения — это всего лишь особый взгляд на проблему производства и обмена.

Научное учение о распределении рассматривает хозяйственную действительность не под углом зрения сугубо экономической теории, а с точки зрения образования и размера дохода основных классов капиталистического общества (наемный рабочий (заработная плата), капиталист (прибыль) и землевладелец (земельная рента)). В данном случае мы имеем дело с социологическим анализом механизма распределения чистого национального продукта (дохода). Поскольку здесь прежде всего имеется в виду вопрос о заработной плате и прибыли, то мы должны для определения их уровня, а также для понимания степени и характера влияния доходов на поведение общественных групп исследовать производительность общественного труда с разных сторон, включая социально-психологическую мотивацию, и социальную организованность основных классов капиталистического общества. Благодаря этому становится ясным, что чем более производителен общественный труд, чем более идет вперед научно-технический прогресс, тем выше прибыль и заработная плата. Последнее весьма смущало Маркса, надеявшегося на то, что абсолютное обнищание пролетариата приведет к ниспровержению капиталистического строя.

Вполне возможно, что именно по этим причинам ему так и не удалось до конца написать свой «Реквием» капитализму.

Из истории слов «рынок», «капитал», «капиталистический» и «капитализм». В понимании главных направлений социологического рассмотрения экономического смысла социальной жизнедеятельности человека нам могут оказать существенную помощь исторические исследования одного из крупнейших историков XX столетия Фернана Броделя, представленные в цикле его книг под названием «Материальная цивилизация, экономика и капитализм. XVII – XVIII вв.» (1979).

Экономисты, которые интересуются доиндустриальным миром, единодушно согласны с тем, что предложение товаров и услуг играло в этом мире незначительную роль. Предложению не доставало гибкости, оно неспособно было быстро приспосабливаться к капризам спроса. Почему?

Главным в экономике той эпохи была деятельность земледельческая. А сельскохозяйственное производство — это зона неподвижности, консервативности, традиционности. Из этого важного факта следует, что спрос в таких зонах имел стабильный характер в более или менее жестко очерченных рамках непритязательных потребностей.

В противоположность сельскому хозяйству промышленность и торговля всегда отличались большей динамикой. Прогресс в этих областях экономической деятельности человека стал очевиден для европейцев достаточно рано. Так, объем производства в Европе вырос между 1600 и 1800 гг. по меньшей мере в пять раз. Не трудно предположить, что видоизменилось и обращение товаров, расширив свои границы.

К 1820 г. предложение стало важным фактором хозяйственной жизни европейского общества.

Сектор промышленного производства, несмотря на известную динамичность сравнительно с сельскохозяйственным производством, все же долгое время не мог рассчитывать на то, что его предложение встретит автоматический и долговременный благосклонный прием со стороны потребителя. Деньги, какие распределяло промышленное производство, расходились неравномерно между поставщиками орудий труда, поставщиками сырья, перевозчиками и работниками. В таких условиях денежное обращение могло стать более быстрым только при условии, если оно будет проходить через руки представителей низших сословий (самого большого класса потребителей). Но для этого требуется некоторый денежный избыток, остающийся после всех затрат на сельскохозяйственную продукцию, идущую в пищу. А где его взять, учитывая, что земледельческое производство в ту эпоху с трудом удовлетворяло спрос? Вот и получается такая ситуация, что предприниматели XVIII в. открывали крупные мануфактуры только при льготных субсидиях, при беспроцентных займах и при предоставлении им монопольных прав заранее. И даже в таких «райских» условиях успеха добивались далеко не все.

Растущее предложение стало возможным лишь благодаря машинному производству, благодаря техническим достижениям. Таким образом, промышленная революция явилась «повивальной бабкой» растущего спроса и стимулировало то, что принято называть рыночными отношениями капитализма.

Что такое рыночные отношения?

Как отмечает Бродель, слово «рынок» само по себе весьма двусмысленно. Ведь рынок — это не просто локализованное «рыночное место», не какое-то особое «торговое пространство» (городской рынок, национально-территориальный рынок) и не обмен какого-либо определенного продукта (рынок сахара, драгоценных металлов). Так что же такое рынок?

Рынок — это обмен, обращение, распределение. Наиболее широкая форма обмена называется рыночной экономикой или рыночной системой. Более

глубокое понимание рынка предполагает учет всей системы экономических отношений, вписанных в систему социальных отношений, которые эволюционируют и видоизменяются, а вместе с ними изменяются и рыночные отношения. Поэтому если остановиться только на одном определении рынка, свойственного, скажем, XVIII или XIX в., мы не далеко продвинемся в своем понимании рыночной экономики.

Экономисты всегда придавали роли рынка особенно важное значение. Для одних он был регулятором разделения труда, для других — проявлением существующих форм собственности, для третьих... Короче, многие сходились в том, что свободный рынок, которым никто не управляет, есть движущий механизм всей экономики. Отсюда делался весьма симптоматичный вывод, что хозяйственная жизнь общества — это жизнь рыночной экономики, от «здоровья» которой зависит «здоровье» всего общества и даже всего человечества.

Еще совсем недавно утверждалось, а в республиках бывшего СССР сегодня едва ли не во всеоружие экономической науки доказывается, что экономическая история — это исследование происхождения (генезиса) и развития рыночной экономики. Такой упрощенный взгляд, подчеркивает Бродель, вполне согласуется с тем, что усердно вдавливали в головы своим ученикам многие поколения экономистов. Для любого мало-мальски серьезного историка хозяйственной жизни человечества совершенно очевидно, что рыночная экономика не представляет не только всей экономической деятельности, но даже строго определенной стадии экономической эволюции.

Может показаться странным, но радетели «свободного рынка» — враги пресловутой рыночной экономики. Ведь государственный контроль над рынком создан ради того, чтобы защитить потребителя, то есть обеспечить конкуренцию. «Свободный» же рынок в своем крайнем выражении обнаруживает сильную тенденцию к диктату монополистов и отмене не только контроля, но и конкуренции, чуждой духу монополизма.

Характерно, что именно на рынке (и к тому же не очень «свободном») зародился капитализм, точнее, он зародился в сфере обращения, о чем свидетельствует слово «капитал», начавшее приобретать свой политико-экономический смысл лишь около 1770 г., с появлением трудов одного из крупнейших экономистов XVIII в., французского государственного деятеля А. Р. Ж. Тюрго (1727—1781).

«Capitale» (слово из поздней латыни, от caput — голова) появилось около XII—XIII вв. в значении «ценности», «запаса товаров», «массы денег», «деньги, приносящие проценты». Оно не сразу было точно определено из-за споров по поводу процента и отдачи денег в рост. В центре этих споров находилась Италия. Именно в Италии слово «капитал» было создано и в некотором смысле обрело зрелость. Оно обнаруживается уже в XIII в., а в XIV в. встречается почти повсеместно.

Мало-помалу слово «капитал» приобрело тенденцию обозначать денежный капитал товарищества или купца. Этот денежный капитал часто именовался в Италии «телом» (corpo). Однако в конце концов «голова» (caput) возобладала над «телом» (corpo).

Попав во Францию, слово «капитал» обросло множеством слов-соперников («богатство», «деньги», «ценность», «фонды», «имущество», «достояние» и т. д.). Особенно долго первенствовало слово «фонд» как синоним «капитала». С подобной синонимией мы сталкиваемся и при чтении «Экономическо-философских рукописей 1844 года» Маркса.

Таким образом, слово «капитал» возобладало не сразу, а в связи с медленным, но неуклонным «износом» других слов, связанных с определенными теоретическими взглядами. Когда эти взгляды устарели и появились совершенно новые, в качестве термина и был употреблен «капитал», не имевший спорной теоретической нагрузки. Если бы не это, то вполне возможно, что вместо

капитализма мы спокойно рассуждали бы о фондизме и название некоторых работ звучало бы так: «Империализм как высшая стадия фондизма».

В начале XX в. о капитале говорили, что он составляет сумму капитальных богатств. Затем это выражение начало выходить из моды, хотя, по мнению Броделя, в нем есть свои преимущества. Например, выражение «капитальное богатство» недвусмысленно указывает на то, что это богатство есть результат предшествующего труда, то есть является накопленным трудом (или, проще говоря, тем, что накоплено трудом и несет на себе печать этого труда). Другой характерной чертой капитального богатства (капитала) является то, что оно способно возобновляться в процессе производства, то есть оно является богатством при условии участия в воспроизводительном труде людей. Это участие позволяет капитальному богатству возрождаться и приумножать себя, производя доход. Например, посеянная и благополучно убранная пшеница — это капитальное богатство. Однако если я ее съедаю в виде хлеба, то это богатство является непосредственно потребляемым. Чтобы она стало капитальным богатством, я должен продать излишки урожая и не положить деньги в кубышку, ибо деньги, которые не вкладываются в расширенное производство той же пшеницы, не являются капитальным богатством. Только деньги, переходящие из рук в руки, стимулирующие обмен, включающиеся в товарный кругооборот составляют капитальное богатство.

Капиталы (или капитальное богатство, что в сущности одно и то же) делятся на две категории — основные капиталы и капиталы оборотные. Основные капиталы имеют относительно продолжительное физическое существование (дороги, корабли, самолеты, машины, станки, фабрики, заводы и т. д.). Оборотные капиталы (прежде говорили «катящиеся») — это все время «спешащие» капиталы; они как бы спешат включиться в процесс производства (семенное зерно, полуфабрикаты, нефть, газ, уголь, деньги для многочисленных расчетов и сам труд работника). Это деление капитала на две категории признают все экономисты, но каждый на свой манер. Так, Адам Смит говорит о первичных и годовых авансах, а Карл Маркс выделяет постоянный и переменный капитал.

Хорошо известно, что общества «доиндустриального капитализма» являлись нам «капиталиста» не в виде промышленника или финансового туза, а в виде крупного купца, занятого в многочисленных и недифференцированных видах деятельности. Этот купец не горел никаким желанием быть втянутым в производство, чтобы по истечению года с педантизмом экономиста XX в. подсчитать свой доход или получить количественную оценку «валового продукта». Не горел он и особым желанием стать земельным собственником. Если он и выступал в роли такового, то не придавал особого значения получению земельной ренты (нем. Rente, франц. rente от лат. reddita — *отданная назад*; регулярно получаемый доход с капитала, имущества или земли, не требующий от получателя предпринимательской деятельности), ибо его истинные заботы о прибыли были связаны с совершенно другими предметами — с куплей-продажей ходовых товаров, не важно какой природы.

Купец — это прежде всего человек рынка, человек торговой сети и цепочек обмена. Его благополучия и его доходы находились в зависимости не от собственности на землю, не от владения мастерской или средствами перевозки товаров, а от обмена. Поэтому в производство «доиндустриальный капиталист» включался лишь постольку, поскольку его к этому побуждали нужды торговли или торговой прибыли. Вот почему капитализм вторгнется в производственные секторы только во время промышленной революции, когда введение машин так преобразует условия производства, что промышленность станет сектором с возрастающей прибылью. Это существенно видоизменит «доиндустриальный капитализм», но не сделает его чем-то окончательным и застывшим. Капитализм

индустриальной эпохи, подчеркивал Бродель, не будет привязан единственно к индустриальному способу производства, и это поможет ему набирать силы, развиваться и открывать новые горизонты для реализации скрытых возможностей, что и попытаются выразить идеологи «индустриального» и «постиндустриального общества».

Однако мы забегаем вперед, не успев толком разобраться с некоторыми словами, прочно вошедшими в лексикон современных экономистов, социологов и политиков.

Интересна история слова «капиталист», восходящего к середине XVII в. Это слово хорошо было известно Руссо, хотя в «Энциклопедии» просветителей XVIII столетия оно фигурирует только в качестве прилагательного («капиталистический»). Что касается существительного, то у него было много соперников для обозначения богачей («денежный человек», «денежный мешок», «ловкач», «состоятельный» и т. д.).

«Обладатель денежных состояний» — тот узкий смысл, которое приняло слово «капиталист» во второй половине XVIII в., когда оно обозначало держателей «государственных бумаг», владельцев движимостей или наличных денег для инвестиций.

Постепенно слово «капиталист» все больше становилось обозначением человека, оперирующего деньгами и представляющего кому-либо необходимые финансовые средства под определенные проценты.

Еще более молодым является термин «капитализм». Как отмечает Бродель, слово «капитализм» впервые встречается в книге Ж.-Б. Ришара «Новые богатства французского языка» (1842). Тем не менее какое-то время употребление этого слова было редким. Иногда оно встречается у Прудона. Совершенно определенно можно сказать, что словом «капитализм» Маркс не пользовался до 1867 г., но примерно уже в это время им будет пользоваться Энгельс, не придавая ему особого значения.

Только в начале XX в. слово «капитализм» зазвучало в полную силу в политических дискуссиях как противопоставление слову «социализм». В научные круги оно будет введено благодаря книге известного немецкого экономиста, философа и социолога Вернера Зомбарта (1863—1941) «Современный капитализм» (1902). Вскоре слово «капитализм» войдет в лексикон марксистов для обозначения одного из этапов (социально-экономической формации) на пути к «светлому будущему».

Таким образом, констатирует Бродель, слово «капитализм» имеет явно политический смысл. Показательно, что этот политический термин появится в «Британской энциклопедии» только в 1926 г., а в «Словаре Французской академии» он войдет лишь в 1932 г. В советском «Словаре иностранных слов» (1939) капитализм будет определяться как возникший в недрах феодализма способ производства и соответствующий ему капиталистический общественный строй, созданный буржуазией на развалинах разрушенного ею феодализма.

Тем не менее «капитализм» все же используется для обозначения определенного типа хозяйственной деятельности, для которой характерен и особый тип рынка — рыночная экономика. Однако, по словам Броделя, капитализм не охватывает всю торговую экономику, и поэтому его нельзя всецело отождествлять с рыночной экономикой, имеющей, по сравнению с капитализмом, более давнюю историю. Главной привилегией капитализма является свобода выбора действий. А коль скоро капитализм может выбирать, где ему выгоднее всего существовать, он способен в любой момент сменить курс, и в этом заключен секрет его живучести. Вот почему ошибочно думать, что капитализм — это сугубо экономическая система, и ничего более. На самом деле капитализм охватывает многие сферы жизни общества, включая духовную, и может рассматриваться как особая культура, как специфическое мировоззрение, то есть как сложная

система различных факторов, определяющая пульс жизнедеятельности современного общества.

Ныне капитал обычно оценивается в рамках национальных балансов (колебание национального продукта (валового и чистого), доход на душу населения, размер сбережений, норма воспроизводства капитала, демографические изменения и т. п.). Конечная цель количественной оценки национальных балансов — измерить экономический рост в целом.

Экономический цикл. Известный американский экономист, лауреат Нобелевской премии С. С. Кузнец (1901 — 1985, в 1922 г. эмигрировал из Украины в США) в работе «Национальный доход: итоги исследования» (1946) посвятил отдельную главу анализу долгосрочных колебаний в темпах роста показателей национального дохода в США и его составных частей за период с 1869 г. по 1938 г. Проведенные расчеты позволили ему сделать вывод, что показатели национального дохода (валовый и на душу населения), потребительских расходов, их отдельных составных частей, а также валовых и чистых инвестиций в оборудование производственного назначения и в здания, сооружения обнаруживают взаимосвязанные между собой двадцатилетние колебания. На основе этого ученый утверждал, что долгосрочные колебания в темпах роста отраслей производства в 30-е гг. следует рассматривать как одно из проявлений единого процесса амплитуды двадцатилетних колебаний в строительстве, которые существенно больше, чем в остальных секторах экономики.

Колебания во всех компонентах валового национального продукта (за исключением инвестиций в строительство) происходили синхронно, в то время как инвестиции в строительство имели тенденцию отставать приблизительно на пять лет. Эта закономерность была нарушена в 20 — 30-е гг., когда запаздывания не наблюдалось и колебания всех составных частей инвестиций происходило более или менее синхронно.

Кузнец выдвинул гипотезу, согласно которой этими изменениями в механизме двадцатилетних колебаний можно объяснить такую особенность формирования цикла в данный период, как необычайную глубину и продолжительность Великой депрессии 20 — 30-х гг.

В 1958 г. появилась работа Кузнецца «Длинные волны в росте населения и связанных с ним экономических перемен». В ней были тщательно проанализированы двадцатилетние колебания в приросте населения США и его составных частей, а также механизм образования так называемых длинных волн, под которыми понимаются 40 — 60-летние колебания (циклы Кондратьева).

Ключ к объяснению феномена двадцатилетних колебаний Кузнец видел во взаимодействии экономических и демографических факторов. Для исследования этого взаимодействия он предложил выделить в совокупности инвестиций особый компонент, называемый «инвестициями, реагирующими на изменения численности населения». К этим инвестициям были отнесены вложения в жилищное и железнодорожное строительство.

Механизм колебаний, согласно Кузнецу, в целом выглядит следующим образом. Прирост товаров (в расчете на душу населения) стимулирует приток иммигрантов и рождаемость, в результате чего увеличивается прирост населения. Это, в свою очередь, ускоряет рост инвестиций, реагирующих на изменения численности населения. В связи с тем что совокупный объем капиталовложений — величина ограниченная, прочие инвестиции сокращаются и в результате прирост товаров в расчете на душу населения замедляется. Затем имеет место обратный процесс, то есть вместо увеличения прироста населения происходит его уменьшение со всеми вытекающими последствиями. По завершению этого процесса начинается новый.

Все это важно иметь в виду, поскольку опыт директивного планирования в СССР, сопровождавшийся превращением плана в жесткий закон, действующий

на протяжении, скажем, 5 лет, фактически отталкивался от априорно постулируемых временных единиц, не учитывающих реальные экономические циклы.

Перед грозным понятием «плана-закона» пасовали многие советские экономисты, загипнотизированные безапелляционным политическим утверждением, что централизованное планирование — определяющее звено системы управления при социализме. При этом смысл «централизма» не уточнялся по той простой причине, что за данным словом стоял мрачный призыв тоталитарной партийной диктатуры.

Напомню, что важнейшие черты советской системы планирования начали складываться в условиях преобладания экстенсивного типа расширенного воспроизводства и отрицания товарно-денежных отношений в пользу натурального планирования.

В свое время, ставя вопрос об экономических кризисах при социализме, Бухарин резонно указывал на то, что в их оценке часто смешиваются две совершенно различные вещи — (1) отставание развертывающихся производительных сил от быстро растущих потребностей и (2) специфическая форма товарного голода в связи с вопросом о платежеспособном спросе. Первое выражает тот факт, что рост потребностей является непосредственной двигательной пружиной экономического развития. Что же касается кризисов, то их характер определяется новым соотношением между потребностями масс и социалистическим производством.

Исходя из своего понимания существа экономических кризисов при социализме, Бухарин предлагал ориентироваться не на законченный план развития социалистического хозяйства в определенном временном интервале, а на относительную плановость. В эту плановость обязательно должна включаться поправка на стихийные факторы.

Подобные идеи легли в основу документа, принятого в декабре 1927 г. XV съездом ВКП(б). Опираясь на директивы этого съезда, Госплан СССР подготовил два варианта плана — отправной и оптимальный. Отправной план — осторожная оценка некоторого минимума хозяйственных возможностей, обеспечивающих бесперебойное развитие экономики. Оптимальный план учитывает более благоприятные шансы. В дальнейшем отправной вариант все чаще стал именоваться оппортунистическим, и Совнарком в приказном порядке стал требовать выполнения только оптимального варианта плана. В результате возникли диспропорции, вызвавшие резкий спад темпов экономического роста.

Еще в 60-е гг. академик В. С. Немчинов (1894 — 1964) писал, что хозяйственный товарно-денежный расчет предполагает не план-приказ, а план-заказ. Хотя такой порядок более сложен для плановых органов, отмечал ученый, но он необходим как фильтр против проявлений голого волюнтаризма и к тому же вполне реален.

По мнению известного венгерского экономиста Я. Корнаи, именно в системе жесткого централизованного социалистического производства таятся корни хронического отставания предложения от спроса, ненормальное развитие социальной сферы. Традиционная экономическая теория культивирует у экономистов настроения, что все можно и нужно оптимизировать. Но, как считает Корнаи (и в этом он согласен с известным советским математиком и экономистом, лауреатом Нобелевской премии Л. В. Канторовичем (1912 — 1986)), уповать на возможность сконструировать оптимальную социально-экономическую систему, свободную от противоречий, — значит тешить себя иллюзиями. Жизнь не предлагает нам универсальных рецептов.

Корнаи считает, что экономическая наука, как и медицина, в каком-то смысле пессимистична, так как она сознательно отдает себе отчет в том, что все экономические системы когда-нибудь заболевают. Более того, именно это подталкивает научные исследования на поиск новых путей и способов преодоления

трудностей. Иными словами, экономисты-исследователи и социологи начала XXI в. и имеют причины для беспокойства и даже отчаяния, но это не должно приводить их к бездействию и капитуляции, а напротив, должно побуждать к искреннему и самокритичному признанию ограниченности нашего знания, с должной скромностью воздерживаться от самоуверенности фанатичных шарлатанов.

Таким образом, знание разнообразных экономических циклов является необходимой предпосылкой для решения сложных задач стратегического планирования, для глубокого понимания временного фактора в социально-экономической деятельности.

Не вдаваясь в дальнейшее обсуждение исключительно сложного вопроса о связи циклов с временными масштабами для определения национального дохода, будем исходить из того интуитивно очевидного факта (теоретически плохо обоснованного), что промышленный переворот способствовал повышению производительности труда, благодаря чему появилась возможность измерять результаты применения науки к решению практических (промышленных, индустриальных) задач посредством учета прироста национального дохода. Иными словами говоря, воздействие науки на практику выявляется в способности науки повышать производительность труда и одновременно уменьшать количество живого труда в сфере материального производства. Это повышение производительности труда обнаруживается в накоплении, которое ничего общего не имеет с сундуком скупого рыцаря. Под накоплением в данном случае понимаются фонды общественного (общественно значимого) накопления, которые позволяют развивать промышленность, торговлю и, конечно же, сам капитал.

В начале XX столетия ученые обнаружили, что социальная жизнь подвержена флуктуациям (от лат. fluctuatio — колебание), то есть периодически испытывает колебания, которые могут быть названы конъюнктурами (позднелат. conjunctura от лат. conjungere — связывать, соединять; совокупность условий в их взаимосвязи; совокупность признаков, характеризующих текущее состояние экономики в определенный период). Существует множество конъюнктур (экономических, политических, демографических, научно-технических и т. д.), но серьезно изучалась только одна из них — экономическая.

Изучение экономических конъюнктур позволило выделить циклы экономической жизни. Эти циклы делятся на определенные временные интервалы и, соответственно, называются по именам экономистов (например: цикл Жюглара (шести-восемилетний цикл), цикл Китчина (трех-четырёхлетний цикл), цикл Кондратьева (пятидесятилетний цикл), цикл Лабруса (десяти-двенадцатилетний цикл) и т. д.).

Экономисты, занимающиеся прогнозами, считают, что за последние 250 лет волны нововведений набегали с регулярностью пятидесятилетних циклов. В первые несколько лет данного цикла происходит накопление технологического потенциала. Потом наступает период, когда нововведения широковещательно заявляют о себе, а затем в ходе их коммерческой эксплуатации наступает этап замедления и старения. Как подчеркивает известный американский специалист по использованию новых технологий в производстве Р. Фостер, этот взгляд на волны (циклы) нововведений впервые высказал талантливый русский экономист Н. Д. Кондратьев (1892 — 1938), чьи идеи были подхвачены в 1930 г. американским экономистом Й. Шумпетером (1883 — 1950).

Согласно Шумпетеру, первая волна продолжалась с 1790 г. по 1840 г., вторая — с 1840 г. по 1890 г., третья — с 1890 г. по 1940 г. С 1940 г. началась четвертая волна, затухание которой предположительно приходится на 1990 г. Если первая волна была связана преимущественно с новой технологией в текстильной промышленности, а также с использованием возможностей угля и пара, то четвертая волна базируется на электронике. По словам Фостера, в настоящее время профессор науковедения Сассекского университета (Англия)

К. Фримен утверждает, что биотехнология станет частью базы пятой волны Кондратьева, которая, возможно, уже началась.

В эволюции экономической теории циклов выделяется несколько этапов. Первый этап обычно датируется XIX в. и началом XX в., когда пробуждается интерес к отдельным характеристикам циклических процессов в экономике (например: специфика воспроизводства основного капитала). Второй этап относится к 20–30-м гг. XX в., когда Европа начала с большим трудом выкарабкиваться из состояния разрухи, вызванной 1-й мировой войной, а в США разразилась Великая депрессия. Именно тогда была создана большая программа работ по теории циклов в рамках Национального бюро экономических исследований (США).

Одна из характерных особенностей концепции экономического цикла в современной экономической науке заключается в том, что цикл представляется процессом многокомпонентным, включающим в себя несколько составных частей, которые различаются между собой периодом колебательного движения.

С конца 30-х гг. усилилась роль количественных методов анализа экономических явлений и процессов. Эти методы потребовали использования формализованных теоретических моделей для представления результатов данного анализа.

После 2-й мировой войны наибольшим влиянием в работах западных ученых пользовалась кейнсианская концепция экономического цикла. В этом русле, получившем название монетаристского, наибольшую известность приобрели работы лауреата Нобелевской премии по экономике М. Фридмена и А. Шварца, в которых доказывалось, что кризисные падения производства были вызваны к жизни недостаточно интенсивным расширением предложения денег.

Монетарист-фанатик по своей душевной простоте убежден, что инфляция возникает всякий раз, когда слишком много денег противостоит слишком малому количеству товаров. Поскольку же денежную массу создают власть предержащие, чтобы удовлетворить «ненасытную утробу» желающих получить за свой труд соответствующее вознаграждение, постольку винить во всем следует правительственные структуры. И в этом есть свой резон, но... Наш фанатик-монетарист не желает «зреть в корень», то есть не желает видеть того, что изменениям в темпах роста денежной массы предшествуют изменения в показателях экономического роста, которые зависят от множества факторов и прежде всего от общих закономерностей циклического развития экономики. Поэтому, как считает Фридмен, вмешательство правительства в кредитно-денежную политику, когда финансовая система рушится на глазах, выглядит, мягко говоря, не слишком умной. Вмешиваться надо не в решение финансовых проблем, а в решение социально-политических проблем, угрожающих основам социального мира. Для этого необходимо приложить максимум усилий, чтобы помочь людям освободиться от мифов и создать благоприятные условия для выбора разумных альтернатив по выходу их кризиса, то есть граждане должны понять, что все зависит от них самих, а не от воли «избранных народа».

Взгляды Фридмена, если их оценивать как некую универсальную философию, могут показаться наивной утопией. Однако с учетом конкретно-исторических обстоятельств и того, что Фридмен — представитель либерализма, противостоящего тоталитаризму (жесткому государственному централизму), то многое становится на свои места. Так, если согласиться с мнением тех, кто считает, что либерализм — это противоположность тоталитаризму, а демократия — авторитаризму, то в принципе возможно и тоталитарное демократическое правительство, и авторитарное правительство, действующее в соответствии с формально провозглашаемыми либеральными принципами.

По мнению некоторых весьма сведущих в политике индивидуумов, демократия, требующая неограниченной власти большинства, является по самой своей

сути тоталитарным режимом. И я с этим мнением полностью согласен, а по-сему возвращаюсь к вопросу о монетаризме.

Исходная предпосылка, лежащая в основе монетаристских концепций экономического цикла, основывается на том, что функционирование системы частного предпринимательства само по себе не может порождать регулярных колебаний хозяйственной активности. В качестве источников таких колебаний указывались регулирующие мероприятия правительства (центрального банка), вызывающие неравномерный рост предложения денег.

К концу 60-х гг. наметился некоторый спад интереса к проблематике экономических циклов, но вследствие кризисных потрясений мировой экономики 70–80-х гг. резко интенсифицировались исследования экономических циклов.

Необходимость политико-экономического и социологического прогнозирования этапов экономического цикла. Социологические опросы. В 80-х гг. в США появились работы, в которых больше внимания уделялось не столько построению теоретических моделей, сколько эмпирическим исследованиям экономических процессов, совокупность которых получила название «реального цикла». Представители теории реального экономического цикла (Ф. Кидленд, Р. Кинг, Дж. Лонг, Ч. Пlossер, Э. Прескот, Дж. Хансен и др.) полностью отвлеклись от влияния денежных факторов на экономические циклы и сделали ставку на неоклассическую теорию экономического роста (Р. Солоу, Т. Суон), связанную с анализом потребительского выбора. Под этим выбором понимается выбор между текущими и ожидаемыми в будущем благами (доходами).

Характерно, что современные исследования экономических циклов во все большей степени пытаются учитывать социальную психологию субъектов экономической деятельности, характер их групповых действий в качестве предпринимателей и потребителей. Последнее не может обойтись без социологического и социально-психологического анализов. Следствием подобных требований явилось использование методов массового опроса, анкетирования. Сегодня эти методы прочно утвердились в экономической науке.

Особенностью нынешнего этапа развития теории экономического цикла является существенное изменение взглядов ученых-экономистов на роль государства в деятельности механизма экономического цикла. Если раньше государственное регулирование считалось сугубо внешней силой, корректирующей естественное развитие циклического процесса, что не заслуживает серьезного научного внимания, то ныне наличие постоянного государственного компонента в циклическом процессе — широко признанный факт. Теперь государственная внутриэкономическая политика рассматривается как важнейшее звено экономического цикла. Отчасти это объясняется тем, что качественно изменилось само содержание, вкладываемое в понятие «государственное регулирование».

Уже хрестоматийной истиной стало то, что по мере развития капитализма нарастала потребность в усилении государственного вмешательства в экономику, в создании многоцелевых инструментов государственно-монополистического регулирования хозяйственной жизни общества. Причина этого была прежде всего в том, что механизм стихийного рыночного регулирования экономики, подорванный тенденцией к монополизации, становился все менее пригодным для поддержания необходимых воспроизводственных пропорций в условиях усложнившейся структуры экономических связей. Эта потребность с особой силой обнаружилась во время мирового экономического кризиса 1929–1933 гг. Важно подчеркнуть, что именно этот кризис привел к краху традиционную систему золотого стандарта и на исторической сцене появились деньги, обеспеченные не золотом, а политическими государственными гарантиями.

Система золотого стандарта требовала, чтобы на международном рынке устанавливалось стихийное, автоматическое равновесие цен на товары и услуги, а также требовала, чтобы движение капиталов не подвергалось внезапным

и сильным изменениям. Если такие изменения имеют место, то приспособление к новой ситуации стихийным путем стоит слишком тяжелых жертв и обязательно порождает глубокий кризис.

Великий кризис 1929 – 1933 гг. убедительно доказал, что цена стихийного приспособления к новому равновесию действительно непомерно велика. Вот почему административное и экономическое вмешательство государства в хозяйственную жизнь общества необходимо было значительно расширить и модифицировать, что и было сделано за счет вмешательства в сферу денежного обращения. Вследствие этого вмешательства на золото устанавливается «политическая» (!) цена, которая отличается от его стоимости. Другими словами говоря, могут развиваться и развиваются такие деньги, цена которых отрывается от действительной стоимости золота, выраженной в других товарах. В условиях нестабильной современной валютной системы обнаруживается сильная тенденция, направленная на то, чтобы полностью вытеснить золото, заменив его какой-то другой, согласованной между странами основой международного денежного обращения.

Сказанное имеет самое прямое отношение к проблемам денежного обращения в республиках бывшего СССР. Вне политического союза с ближайшими соседями и промышленно развитыми капиталистическими странами ни о какой серьезной и относительно стабильной денежной единице не может быть и речи. Такие союзы требуют твердых и долгосрочных гарантий, основанных на органической взаимосвязи экономики, политики и права. Все рассуждения о «едином экономическом пространстве» для государств СНГ вне совместных политико-правовых действий повиснут в воздухе, а «политические деньги» в виде национальной валюты останутся голой мечтой или «филькиной грамотой», не обеспеченной не только политическими договорами, но и, что самое важное, товарами. До тех пор пока правительства и парламенты республик СНГ не разберутся друг с другом и не создадут единое политико-экономическое пространство содружества экономически взаимозависимых государств, говорить о выходе из жесточайшего экономического кризиса — значит обманывать себя и других, превращая государственное строительство в надувание «самостийного пузыря», который рано или поздно лопнет. В последнем случае не имеет смысла постановка вопроса об эффективном государственном регулировании экономических процессов, ибо регулированию будет сводиться к «пожарным мерам» и постоянному «латанию брешей» в государственном бюджете. С учетом этого полезно иметь в виду следующее.

В прошлом государственное регулирование рассматривалось как комплекс фиксированных мероприятий, правил и процедур, а его объект — как сложная и плохо изученная система, для эффективного управления которой требуется только одно — поднапрячь исследования ученых. Согласно современным представлениям, одних научных исследований общественных отношений недостаточно для решения сложных задач государственного управления материальной и духовной жизнью общества. Дело в том, что многие объекты государственного регулирования и контроля представлены не бездушными предметами, а живыми людьми со своими интересами, потребностями, ценностными установками, подчас вступающими в конфликт с той или иной государственной политикой. Поэтому эффективность государственного управления определяется не только знаниями хозяйственной системы и других социальных систем, но и учетом идеологических факторов, отражающих преобладающие интересы классов и социальных групп.

Если ранее считалось само собой очевидным, что правительственная политика должна быть направлена на преодоление или полное устранение циклических колебаний в экономике, то в настоящее время признается, что такая задача неосуществима и поэтому следует гибко лавировать на всех этапах цикла,

устраняя возможные социальные конфликты и сохраняя социальный мир в обществе. Развитие этих взглядов на государственное управление нашло отражение в теории равновесного делового цикла и теории политического делового цикла, истоки которых восходят к идеям Ф. Хайека (30-е гг.) и М. Калецкого (40-е гг.).

В большинстве современных вариантов теории равновесного делового цикла государству отводится роль генератора денежных «шоков», которые выводят хозяйственную систему из состояния застойного равновесия и поддерживают контролируемые циклические колебания. Эта контролируемость должна иметь характер постоянного процесса, а не одноразовых действий, связанных с принятием соответствующего плана социально-экономического развития страны, как это имело место в СССР. Это не означает исключения плановости из государственной жизнедеятельности. Напротив, план, предусматривающий преодоление негативных последствий экономических циклов и нацеленный на научно-технический и социально-экономический прогресс, сегодня является обязательным условием успешного осуществления внутренней государственной политики. Более того, так понятый план может стать интегрированной властью, господствующей над законодательной и исполнительной властями, используя их для решения государственно важных задач и одновременно служа исключительно важным «тестом» способностей демократически выбранных властей профессионально осуществлять свои функции.

Требование эффективности экономической политики накладывает специфический отпечаток на взаимоотношения между властью и имущими и различными социальными классами, группами, которые постоянно оказывают давление на правительственные структуры. Поэтому, как отмечают западные ученые, для правительственных структур может оказаться удобным использовать ценовой «шок», чтобы создать видимость своей активности, «равно справедливой» для всех субъектов экономической деятельности. Чтобы избежать подобных финансово-политических «спектаклей» и требуется план в указанном выше смысле.

Важное место в теориях экономического цикла принадлежит тем факторам, которые анализируются социологами и психологами. К этим факторам относятся свойства хозяйственных субъектов, не укладывающиеся в рамки концепции рационально действующего экономического человека, но проявляющиеся в реальной хозяйственной деятельности.

Почти все теории цикла в той или иной степени используют так называемые субъективные переменные (ожидания, настроения, мнения и т. п.). Более того, существуют концепции, в которых им отводится определяющая роль. Так, например, социально-психологические теории цикла английского экономиста У. С. Джевона (1835–1882) и В. Парето, которые считают главной причиной цикла человеческую психологию, основанную на ожидании роста цен. Сюда же можно отнести работы известных английских экономистов А. С. Пигу (1877–1959) и Дж. М. Кейнса, в которых основным фактором циклического развития провозглашаются ожидаемые нормы прибыли. Характерно, что даже теории цикла, созданные школой рациональных ожиданий и являющиеся по своему характеру антипсихологическими, оперируют такой субъективной (психологической) переменной, как «ожидаемые цены».

Надо иметь в виду, что возможность количественной оценки субъективных факторов и их роли в ходе цикла заявила о себе только после 2-й мировой войны в связи с широким распространением регулярных массовых опросов, призванных прогнозировать этапы экономического цикла и сам цикл. Этот новый социологический способ получения необходимой экономической значимой информации продолжил традицию создания специальных систем статистических показателей для диагностики и прогнозирования изменений в социально-

экономической конъюнктуры. Так на свет появились системы индикаторов Национального бюро экономических исследований (США), а также специально созданные экономические барометры.

Один из крупнейших специалистов в области экономических опросов немецкий экономист В. Штригель отмечает, что иногда бывает очень трудно провести границу между обычной и опросной статистикой, поскольку целый ряд традиционных статистических показателей (например: загрузка производственных мощностей) формируется с помощью специальных анкет, рассылаемых предпринимателям. Тем не менее информация, полученная из экономических опросов имеет важную отличительную черту, а именно: она предоставляет в наше распоряжение не только объективные переменные, но и показатели, отражающие ожидания предпринимателей, потребителей и экспертов, их субъективную оценку текущей или будущей конъюнктуры.

Первые шаги на поприще организации регулярных опросов предпринимателей был сделан почти одновременно в 1949 г. во Франции, Италии и Германии. А в 1952 г. был образован Центр международных исследований экономических опросов. В настоящее время в работе этого Центра участвуют представители более 40 стран, в которых проводятся регулярные экономические опросы. Не менее регулярно проводятся и конференции, на которых обсуждается опыт, накопленный в области проведения опросов и анализа их результатов.

Экономисты и социологи интенсивно используют данные такой авторитетной международной экономической организации, как Организация международного экономического сотрудничества и развития.

По единой методике проводится ежемесячный опрос предпринимателей в странах Европейского Экономического Сообщества (ЕЭС). Аналогичная ситуация складывается в Японии и в индустриальных странах Азии. Сравнительно меньше внимание уделяется подобным опросам в США, где существует достаточно оперативная система сбора обычной статистической информации.

Среди организаций, проводящих экономические опросы, преобладают частные исследовательские институты (Мюнхенский институт экономических исследований в Германии, Центр социальных исследований при Мичиганском университете в США и др.), а также объединения предпринимателей (Конфедерация британской промышленности, Итальянский союз торговых палат и др.). Однако часто опросы проводят и государственные учреждения, прежде всего министерства торговли и промышленности, центральные банки, научные институты (например: Национальный институт статистики и экономических исследований во Франции).

В качестве причины столь быстрого распространения экономических опросов в промышленно развитых странах различные ученые называют примерно одни и те же преимущества, которые имеет данная опросная статистика над традиционной, а именно: быстрота получения и обработки информации; отсутствие тренда (англ. trend — *тенденция, уклон, отклонение*) в результатах некоторых опросов, что облегчает их применение для прогнозирования экономического цикла; отсутствие пересмотров, которым часто подвергается официальная государственная статистика.

Классификация показателей, получаемых в результате экономических опросов, проводится по формальному и содержательному признакам. С формальной точки зрения основная граница проходит между количественными и качественными показателями. Переменные первой группы обычно имеют ту же размерность, что и традиционные экономические показатели, — денежную. Так, например, большинство инвестиционных опросов, проводимых в современных промышленно развитых странах, содержат сведения о планах капиталовложений предпринимателей на будущий период в денежном выражении. Такие опросы наиболее удобны для прогнозов, поскольку полученные

результаты можно непосредственно соотнести с движением соответствующего статистического показателя, хотя количественные опросы имеют недостатки, вызванные тем, что опрашиваемые склонны постоянно завышать или занижать свои прогнозы. Поэтому нельзя игнорировать так называемые качественные обследования, в которых задается вопрос лишь об общих тенденциях изменения данного показателя (возрастет? снизится? останется на прежнем уровне?) или о субъективной оценке уровня показателя (выше нормы? в пределах нормы? ниже нормы?). Результаты таких обследований даются в виде так называемых диффузных индексов (например: 1, 4, 15).

Опросы с использованием качественных показателей находят поддержку и у такого известного немецкого специалиста в области прикладных социологических исследований, как Э. Ноэль, по утверждению которой, чем «жестче» задается вопрос, тем больше вероятности получить неверный ответ. Если же сформулировать вопрос более туманно, но не слишком расплывчато, то можно получить выигрыш относительно ответа, близкого к истине.

Таким образом, качественные показатели способны давать хороший диагноз текущего состояния конъюнктуры. Характерно, что эти показатели широко распространены и на практике. Например, на их базе целиком строится система опросов в странах ЕЭС.

Как уже отмечалось, для прогнозирования экономического цикла используются прежде всего опросы предпринимателей, потребителей и экономистов-экспертов. Среди переменных, фигурирующих в предпринимательских опросах, наибольшее внимание привлекают те, траектория движения которых позволяет заранее предсказывать смену фаз цикла. К таким лидирующим показателям относится прежде всего качественная оценка предпринимателями поступающих заказов на их продукцию (выше нормы, в пределах нормы, ниже нормы). Объем новых заказов также является хорошим индикатором цикла.

К наиболее чувствительным индикаторам цикла относятся так называемые индексы делового климата, которые призваны суммировать субъективные предпринимательские оценки текущей конъюнктуры в отдельной отрасли или в стране в целом. В этих оценках подытоживается влияние всех значимых для предпринимателя переменных с определенными им самим «весами» («ценностями»), что дает индексам делового климата преимущество над невзвешенными диффузными индексами, применяемыми в официальной государственной статистике.

Одним из наиболее распространенных видов опросов предпринимателей является обследование инвестиционных планов. Эти обследования представляют значительный интерес для диагностики и прогнозирования цикла, так как общепризнанно, что капиталовложения частных фирм в средства производства являются одним из наиболее чувствительных к циклу компонентов спроса, динамика которого имеет первостепенное значение для адекватного понимания изменения конъюнктуры.

Инвестиционные опросы ориентированы не на качественные, а на количественные показатели. Примером наиболее изученных результатов ежеквартального опроса инвестиционных планов могут служить данные Бюро экономического анализа министерства торговли США. Эти опросы охватывают около 9 тысяч компаний, осуществляющих примерно половину всех инвестиций в сектор частного несельскохозяйственного бизнеса США. В анкеты включаются вопросы о сумме намечаемых каждой фирмой выборки капиталовложений на два квартала вперед. Поскольку та же самая выборка сообщает также сведения о фактически предпринятых инвестициях в прошлом квартале, то появляется возможность сопоставить планы-прогнозы с фактическими данными.

После 2-й мировой войны экономические циклы в западных странах характеризуются значительными колебаниями потребительских расходов, которые связаны с приобретением товаров длительного пользования. Динамика

расходов на эти товары существенно отклоняется от движения реальных личных доходов. На фоне роста личных доходов расходы на товары длительного пользования в завершающей стадии подъема начинают сокращаться за несколько кварталов до наступления кризиса. Поэтому во многих западных странах в послевоенный период для исследования и прогнозирования экономического цикла стали применяться как специальные, так и общие опросы потребителей. Специальные опросы нацелены на выяснение намерений покупателя (скажем, установить желание приобрести в определенный период времени конкретный товар длительного пользования). Однако, как показали исследования, проводимые Бюро цензов США, такие опросы в большинстве случаев не достигают результатов. Вот почему им на смену пришли опросы, цель которых заключалась в том, чтобы косвенно, используя различного рода индексы потребительских настроений, выяснить намерения потребителя. Первый такой индекс был создан в США под руководством Дж. Катоны, и с 1952 г. он применяется в опросах потребителем, проводимых Центром социальных исследований Мичиганского университета. Позднее по его образцу были созданы аналогичные показатели и в других странах.

Кроме опросов предпринимателей и потребителей для прогнозирования экономического цикла используются и опросы экономистов-экспертов, дающих, как правило, количественные оценки возможных изменений макроэкономических показателей (валовой национальный продукт, безработица, инфляция и т. д.).

Заключение. Подводя итоги, можно отметить следующее:

1. Социология экономики, хотя и является молодой социологической дисциплиной, тем не менее успешно завоевывает новые позиции и вполне может претендовать на роль активного участника в формировании так называемой эмпирической экономики (по аналогии с эмпирической социологией).

2. Социологию экономики можно рассматривать с приставкой «мета», то есть как более богатую (по своим выразительным возможностям) систему научного анализа сложных проблем, решение которых требует выхода за рамки данной научной дисциплины.

3. Базируясь на принципе историзма как своем теоретико-методологическом фундаменте, социология экономика в анализе явлений и процессов современной жизни использует метод экстраполяции (от лат. extra — *сверх меры*, *чересчур* + *rolire* — *делать гладким, отделять*; метод научного исследования, заключающийся в распространении выводов, полученных из наблюдений в одной области, на другую), позволяющий использовать и проверять эффективность уже проверенных познавательных методов и технических процедур на материале, анализируемом средствами других научных дисциплин.

КОНТРОЛЬНЫЕ УПРАЖНЕНИЯ

1. *Имеет ли собственный дисциплинарный статус социология экономики?*
2. *Какова предметная область социологии экономики?*
3. *Является ли капиталистическая экономика всеохватывающей социально-экономической системой?*
4. *Что такое экономический цикл и чем он порождается?*

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Аукуционек С. П. Современные буржуазные теории и модели цикла. — М.: Наука, 1984. — 223 с.

- Барр Р.** Политическая экономия: Пер. с фр. — В 2 т. — Т. 1. — М.: Международные отношения, 1995. — 608 с.; Т. 2. — М.: Международные отношения, 1995. — 750 с.
- Бродель Ф.** Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV—XVIII вв.: Пер. с фр. — Т. 1: Структуры повседневности. — М.: Прогресс, 1986. — 624 с.
- Бродель Ф.** Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV—XVIII вв.: Пер. с фр. — Т. 2: Игры обмена. — М.: Прогресс, 1988. — 632 с.
- Бродель Ф.** Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV—XVIII вв.: Пер. с фр. — Т. 3: Время мира. — М.: Прогресс, 1992. — 679 с.
- Гелбрейт Дж. К.** Экономические теории и цели общества: Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1979. — 406 с.
- Дикарева А. А., Мирская М. И.** Социология труда. — М.: Высшая школа, 1989. — 304 с.
- Заславская Т. И., Рывкина Р. В.** Социология экономической жизни. — Новосибирск: Наука, 1991. — 448 с.
- Иноземцев В. Л.** За пределами экономического общества. Постиндустриальные теории и постэкономические тенденции в современном мире. — М.: Academia, Наука, 1998. — 640 с.
- Кондратьев Н. Д.** Проблемы экономической динамики. — М.: Экономика, 1989. — 526 с.
- Кондратьев Н. Д.** Основные проблемы экономической статики и динамики. — М.: Наука, 1991. — 567 с.
- Корнай Я.** Дефицит: Пер. с венг. — М.: Наука, 1990. — 608 с.
- Котлер Ф.** Основы маркетинга: Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1990. — 736 с.
- Кравченко А. И.** Социология труда в XX в. — М.: Наука, 1987. — 182 с.
- Кузнецова А. П.** Социальные отношения производства. — М.: Экономика, 1990. — 167 с.
- Леонтьев В. В.** Экономические эссе: Пер. с англ. — М.: Политиздат, 1990. — 415 с.
- Маркович Д.** Социология труда: Пер. с серб. — М.: Прогресс, 1988. — 630 с.
- Научная организация труда и управления.** — М.: Экономика, 1965. — 432 с.
- Нозль Э.** Массовые опросы: Пер. с нем. — М.: Прогресс, 1978. — 381 с.
- Пезенти А.** Очерки политической экономии капитализма: Пер. с итал. — В 2 т. — Т. 1. — М.: Прогресс, 1976. — 840 с.; Т. 2. — М.: Прогресс, 1976. — 886 с.
- Подмарков В. Г.** Введение в промышленную социологию. — М.: Мысль, 1973. — 318 с.
- Самуэльсон П. А.** Экономика. Вводный курс: Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1964. — 843 с.
- Селигмен Б.** Основные течения современной экономической мысли: Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1968. — 600 с.
- Современные буржуазные теории экономического роста и цикла.** — М.: Наука, 1979. — 344 с.
- Филиппов А. В.** Производственная социология, психология и педагогика. — М.: Высшая школа, 1989. — 256 с.
- Хаберлер Г.** Процветание и депрессия. Теоретический анализ циклических колебаний. — М.: Изд-во Иностранная литература, 1960. — 586 с.
- Хансен Э.** Экономические циклы и национальный доход. — М.: Изд-во Иностранная литература, 1959. — 760 с.
- Харрис Л.** Денежная теория: Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1990. — 750 с.
- Харрод Р.** К теории экономической динамики. — М.: Изд-во Иностранная литература, 1959. — 212 с.
- Чангли И. И.** Труд. Социологические аспекты теории и методологии исследования. — М.: Наука, 1973. — 588 с.
- Штольберг Р.** Социология труда. — М.: Прогресс, 1982. — 248 с.

Шумпетер Й. Теория экономического развития: Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1982. — 455 с.

Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия: Пер. с англ. — М.: Экономика, 1995. — 540 с.

Экономический цикл в США (70-е — начало 80-х годов). — М.: Наука, 1985. — 255 с.

Эпштейн С. И. Индустриальная социология в США. — М.: Политиздат, 1972. — 232 с.

