

Раздел 2. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА: ПРИНЦИП СПРАВЕДЛИВОСТИ

Карл Маркс предсказал коммунизм и естественную смерть экономической науки. Основные проблемы экономической науки и складывающегося мирового человеческого сообщества, создание и распределение богатства с вступлением в эпоху коммунизма должны быть решены, и люди начнут свободно потреблять столько полезных благ, сколько им надо. Потреблять – «по потребностям».

Развившиеся к этому времени мощные производительные силы общества позволят каждому «ни в чем себе не отказывать», а работать столько, сколько им хочется. Или – заниматься тем, чем им нравится.

Но это – далекая перспектива, как считали основатели марксистской политэкономии. Ее можно предсказать, но ее еще рано планировать и нельзя даже и просто описывать. Технический прогресс только начинается, машинная промышленность только зарождается, энергетические мощности общества пока ограничены трудом людей, использованием тягловой силы животных и применением некоторых природных источников энергии (силы ветра и падающей воды).

Использование пара только начиналось, а в электричестве разбирались только редкие ученые. Поэтому К. Маркс и Ф. Энгельс писали в 1848 году, в своем «Коммунистическом манифесте»: «Призрак бродит по Европе, призрак коммунизма».

Но прошло больше ста лет, и к 1960-м годам в развитых странах уже прочно обосновалась концепция «государства всеобщего благоденствия». В таком государстве всем должно быть хорошо, в нем не должно быть бедных и голодных, такие важные для развития людей сферы обеспечения, как образование и здравоохранения должны быть для всех доступными и бесплатными.

И за два-три десятилетия эти задачи в некоторых странах мира были решены.

В таких странах государство берет на себя ответственность за сплошное обеспечение основными социальными услугами всех людей, всех членов общества, как бедных, так и богатых: бесплат-

ные университеты и больницы доступны для всех; музеи и учреждения культуры доступны для всех – бесплатно или за символическую плату; спортивные состязания собирают на стадионах миллионы зрителей за разумную плату и по телевизору или по Интернету – практически бесплатно.

Маркс предсказывал, что коммунизм неизбежно настанет – как только будут созданы подходящие для него производительные силы. Но он же и писал, что в человеческих силах ускорить время его наступления.

Многие до сих пор считают, что К. Маркс и его сподвижники не видели иного пути перехода человечества к коммунизму, как только в результате всеобщей мировой революции. Действительно, верно, что Маркс говорил о революции, но неверно, что Маркс призывал к ней.

На самом деле, Маркс говорил о революции, когда она уже реально гроыхала во всех ведущих странах Европы и когда послереволюционная реакция достигла такого накала, что он думал переехать в Америку. А в Европе выбор стоял между социалистической революцией и всеобщей империалистической войной.

Прав ли был Маркс, что он предпочитал революцию войне? Критиков у него в то время было более чем достаточно. Когда же война действительно разразилась, и не обще европейская, а мировая, то та, полувековой давности, правота Маркса стала для всех очевидной. А травившие его монархические режимы в результате этой войны пали, и к власти пришли левые партии, партии разные «в деталях», но одинаковые «в окраске» – в окраске определенно социалистической ориентации.

Дальше возник новый повод для обвинения К. Маркса в «непредусмотрительности»: коммунизм он предсказал и даже сообщил, что для перехода к коммунизму нужен будет «определенный подготовительный период» – социализм, но что делать политикам в период этого самого социализма, он конкретно не разъяснил.

Действительно, в «Капитале» у Маркса представлена политическая экономия капитализма; политической экономии социализма в нем нет. *Но он ведь и назвал свой труд – «Капитал», а не «Социал».*

Современный историк экономической науки М. Блауг спра-ведливо замечает по этому поводу: «Что же касается теории социализма, нам придется ее искать где-либо в другом месте» (не в «Капитале»)³⁵. Остается, правда, вопрос в том, кому это нужно? И кто вообще должен искать «где-то» эту особую экономическую теорию социализма?

На самом деле, есть основания полагать, что К. Маркс и не видел в таком «углубленном теоретическом поиске социализма» особой необходимости. В рамках его концепции – концепции марксистского понимания истории – общественные отношения, реальности политического бытия общества, следуют за развитием производительных сил. А развитием производительных сил должны заниматься ученые-естественники и инженеры.

Маркс же был по образованию юристом, написал диссертацию по философии, и сам себя считал философом и экономистом, но никак не естествоиспытателем или инженером. Поэтому вполне естественно, что он оставлял изучение проблем развития науки и техники тем специалистам, которые в этом понимают толк. Отметим только, что в 1875 году он обратил внимание на опыты немецкого ученого-химика Траубе по созданию «искусственной клетки», а в 1882 году он интересовался опытами физика Дебре по передаче электрической энергии на большие расстояния³⁶.

А в экономической науке в долгосрочных планах у К. Маркса – в планах, которым так и не суждено было осуществиться – было изучение **международной торговли и мирового рынка** (нынешних «глобализационных» трендов), а не проблем политики стимулирования научно-технического прогресса. При этом отдельные элементы формирующейся новой экономической системы он замечал и отмечал. Так, он писал о роли для развития рынков зарождающихся сетей железных дорог, а акционерные компании он называл «социалистическими предприятиями».

Как писала один автор в статье в «Нью-Йоркере» в 1997 году: «Его книги стоит читать, пока стоит капитализм». И – далее: «Еще не оказавшись погребенным под камнями берлинской стены, Маркс, может быть, только теперь начинает появляться в своем

³⁵ Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М. 1994, с. 265.

³⁶ Степанова Е.А. Карл Маркс, М., 1983, с. 225-226.

истинном смысле. Он все еще может стать самым влиятельным мыслителем XXI столетия»³⁷.

Известный экономист правых взглядов Дж. Ваниски писал в 1994 году: «Нам не следует поздравлять себя с поражением Маркса и марксизма. Силы реакции, которые он (Маркс) правильно обозначил, должны быть побеждены каждым приходящим поколением, – и эта огромная задача сейчас стоит перед нами»³⁸.

В октябре 1997 г. в журнале «Нью-Йоркер» было опубликовано интервью с одним британским инвестором, работающим в Нью-Йорке. «Чем больше времени я провожу на Уолл-Стрит, тем больше убеждаюсь, что Карл Маркс велик. Экономиста, который воскресит Маркса и изложит его идеи в виде последовательной теории, ждет Нобелевская премия. Я абсолютно убежден, что подход Маркса – это самый лучший способ взглянуть на капитализм».

Заинтригованный, Дж. Кассиди, журналист, взявший это интервью, решил обратиться непосредственно к Марксу и нашел в его «Капитале» «захватывающие отрывки о глобализации, неравенстве, политической коррупции, монополизации, техническом прогрессе, упадке высокой культуры и слабохарактерной природе современного существования – те темы, с которыми экономисты сталкиваются заново, иногда даже не осознавая, что идут по следам Маркса».

Именно К. Маркс, как указывает Кассиди, ввел для экономической теории свой собственный термин: «материалистическая концепция истории». Сейчас она так распространена, что ее используют аналитики всех политических взглядов, и уже без ссылок на первоисточник³⁹.

³⁷ Цит. по: Вин Ф. К. Маркс. Капитал, М., 2008, с. 181.

³⁸ Вин Ф. К. Маркс. Капитал (в серии «10 книг, изменивших мир», вместе с Библией, «Илиадой» Гомера и «Происхождением видов» Ч. Дарвина), М., 2008, с. 176-177.

³⁹ Интересно наблюдать за нынешними спорами в нашей стране – в которой никто не видел ни социализма, ни капитализма – поскольку мы жили в военной, мобилизационной экономике и сразу перешли в «экономику разграбления» всего накопленного (природой и военными коммунистами). И никто в СССР не читал как научные труды ни «Капитал» К. Маркса, ни даже – работы В.И. Ленина. Равно, как сейчас никто не читает в оригинале ни Кейнса, ни Фридмана. А полное издание сочинений К. Маркса и Ф. Энгельса есть только на немецком языке, оно вышло в ГДР и на русский язык не переводилось.

Френсис Вин совершенно уверен, что «когда консерваторы утверждают, что государство всеобщего благоденствия, подавляющее частное предпринимательство, обречено, и Советский Союз распался, так как не мог соперничать с производительностью западного капитализма, они берут на вооружение аргумент Маркса, что экономика – это движущая сила развития человечества»⁴⁰.

И еще одно мнение. Д. Бучан пишет: «Маркс настолько внедрен в наше западное мышление, что немногие осознают свой долг перед ним. Все, кого я знаю, сейчас считают, что их позиции в какой-то степени созданы их материальными условиями – что их общественное бытие определяет их сознание, как писал Маркс, – и что изменения в тех способах, какими осуществляется производство вещей, серьезно влияет на дела человечества за пределами данного цеха или завода. Именно в основном через Маркса, а не через (современные учебники) политической экономии эти представления пришли к нам».

А Дж. Сорос в работе «Кризис глобального капитализма: открытое общество в опасности» (1998) пишет: «Сама по себе капиталистическая система не выказывает никаких тенденций к равновесию. Владельцы капитала стремятся увеличить свои доходы. Предоставленные самим себе, они будут продолжать накапливать капитал, пока ситуация не выйдет из равновесия».

150 лет назад Маркс и Энгельс дали очень хороший анализ капиталистической системы, лучше, чем классические экономисты. Главная причина, почему их мрачные предсказания не сбылись, заключалась в противодействии политическому вмешательству в демократических странах. К сожалению, сейчас снова есть опасность сделать неправильные выводы из уроков истории. В этот раз опасность исходит не от коммунизма, но от рыночного фундаментализма».

И, конечно, нужно отметить, что К. Маркс не оставил нам «Теоретического коммунизма» или «Руководство по строительству социализма», но успел подготовить в законченном виде только первый том (из трех) «Капитала», что в его планах составляло лишь одну часть полного труда из «Шести книг».

⁴⁰Вин Ф. К. Маркс. Капитал, М., 2008, с. 17.

Но, самое главное, ни один из последующих за Марксом серьезных исследователей экономических проблем развития человеческого общества (если не считать авторов, пишущих исключительно «для науки») не считал для себя возможным приступить к изучению этих проблем без изучения трудов Маркса, не используя разработанных им методов экономического анализа.

Например, **Дж. М. Кейнс** писал в «Общей теории занятости, процента и денег»: «Я рассматриваю рантьеерскую особенность капитализма как переходную фазу, которая исчезнет после выполнения своей миссии»⁴¹.

И далее: «Хотя расширение функций правительства в связи с задачей координации склонности к потреблению и побуждения инвестировать показалось бы публицисту XIX века или современному американскому финансисту ужасающим покушением на основы индивидуализма, я, наоборот, защищаю его как единственное практически возможное средство избежать полного разрушения существующих экономических форм и как условие для успешного функционирования личной инициативы».

При этом «государство должно будет оказывать свое руководящее влияние на склонность к потреблению частично путем соответствующей системы налогов, частично фиксированием нормы процента и, возможно, другими способами. Более того, представляется маловероятным, чтобы влияние банковской политики на норму процента было бы само по себе достаточно для обеспечения оптимального размера инвестиций. Я представляю себе поэтому, что достаточно широкая социализация инвестиций окажется единственным средством, чтобы обеспечить приближение к полной занятости... И если бы государство могло определять общий объем ресурсов, предназначенных для увеличения орудий производства и основных ставок вознаграждения владельцев этих ресурсов, этим было бы достигнуто все, что необходимо»⁴².

Интересно также и замечание Кейнса в отношении **роли и места экономической науки в обществе**: «Люди практики, которые считают себя совершенно неподверженными интеллектуаль-

⁴¹ Классика экономической мысли. М. 2000, с. 780.

⁴² Там же, с. 781-783.

ным влияниям, обычно являются рабами какого-нибудь экономиста прошлого. Безумцы, стоящие у власти, которые слышат голоса с неба, извлекают свои сумасбродные идеи из творений какого-нибудь академического писака, сочинявшего несколько лет назад»⁴³.



Экономическая наука возникла из потребностей общества. В природе ее нет, это – не наука вроде физики или химии, которые изучают законы, действующие вне деятельности людей и помимо их воли.

Из потребностей человеческого общества вычленяются и задачи, которые ставятся перед экономической наукой.

На **первом этапе** – это задача выявления путей и методов, которыми создается богатство. Свое собственное богатство люди уже умели определять без помощи какой-то особой науки, это – все то, чем человек может пользоваться и что можно накапливать и что можно использовать для дальнейшего расширения, приращения возможностей использования и накопления того, что у человека уже есть. Для этих целей использовались такие методы, как учет и инвентаризация вещей и предметов, которые находились в распоряжении конкретного человека. Арифметики и предметов для письма для этого было достаточно, а с появлением денег появилась возможность и оценки общей стоимости (ценности) богатств людей – как индивидуумов, так и семей.

Правители, на постоянной основе, вели подобные подсчеты. Но вначале учет богатства их личной казны не имел особого значения, поскольку у них была привычка рассматривать все богатства их подданных, и самих этих подданных, как свою собственность.

Однако такое длилось недолго – и цепью бунтов, мятежей, восстаний подданные убедили излишне ретивых правителей, что пределы надо знать, и что излишняя алчность ведет к заболеваниям, чреватым летальным исходом. Кроме того, и сами правители увидели, сами либо с помощью разумных советников, что подчитую грабить своих подданных нет смысла. Такое можно сделать

⁴³ Там же, с. 785-786.

только один раз, а потом можно не найти ни собственности своих подданных, ни самих этих подданных.

«Если с овец снять шкуры, то потом регулярно состригать с них шерсть уже не удастся» – этот первый экономический закон стал понятен наравне с законом всемирного притяжения.

Из этого первичного фискального противостояния для правителей возникла потребность точно знать, какова общая сумма богатства людей, населяющих данную страну. И своим советникам они дали поручение ответить на этот вопрос и указать способ, как можно надежно отслеживать динамику приращения богатств своих подданных. И, самое главное, ответ на это вопрос должен быть объективным, ошибки и субъективизм в сторону завышения конечной оценки могли дорого обойтись и правителю, и его советникам.

Здесь уже была нужна не просто арифметика, но – политическая арифметика. Так и стала, по предложению У. Петти, называться наука исчисления богатств людей, которых государи могли считать в числе своих подданных.

Однако простого разового расчета оказалось недостаточно. Пришлось обратить внимание и на процессы, какими создавались и наращивались богатства людей.



Учеными был сформулирован закон приоритета отношений между людьми в производстве – перед отношениями их же в распределении. Пришлось исследовать также и роль, которую может и должно играть государство в процессе производства и распределения, в результате чего была выдвинута идея государства – «ночного сторожа».

А. Смит определил принципы правильной (разумной) налоговой политики, при которой последовательно и неуклонно растет «богатство наций». Из «политической арифметики» выросла политическая экономия.

Политическая экономия предположила наличие «железного закона» народонаселения – которое растет в геометрической прогрессии, в то время, как производство полезных продуктов (в пер-

вую очередь – продовольствия) может расти только в арифметической прогрессии.

Этот закон предложил **Т. Мальтус**, который утверждал, что обе эти пропорции вечны и неизменны. Между тем, в Библии ответственность возлагается на врожденную греховность бедных. Французские философы клеймили себялюбие богатых.

Мальтусу оба объяснения казались неубедительными. Его «Опыт о законе народонаселения», опубликованный впервые в 1798 году, вдохновил Чарльза Дарвина и побудил Карлейля отвергнуть экономику как мрачную науку.

Т. Мальтус пришел к выводу: **стремление к размножению побеждает все остальные человеческие инстинкты и способности**, включая здравый смысл, изобретательность, творческое начало и даже веру.

При этом, как пишет Сильвия Назар, сам Мальтус «был настроен крайне критически по отношению к традиционной английской системе благотворительности, которая давала пособие бездельникам за счет трудолюбивых».⁴⁴ В 1834 году парламент принял закон о бедных, согласно которому государственные пособия выделялись только тому, кто соглашался переселиться в работные дома при церковных приходах. Принимались также и другие меры против бродяжничества, поощрялся переезд бедных в колонии. Однако все эти меры ощутимого результата не приносили.

Отсюда – предсказание неизбежной экономической катастрофы всемирного масштаба. Поскольку с эпидемиями человечество научилось бороться, появились возможности предсказывать стихийные бедствия, но стремлению к ускоренному размножению людей противопоставить вроде бы нечего, то единственным выходом считалось регулирование роста населения путем ведения постоянных войн (или непостоянных, но тогда – мировых).

Но население мира все равно продолжает расти – хотя и не такими быстрыми темпами, как это предсказывалось ранее.

⁴⁴Назар Сильвия. Путь к великой цели. История одной экономической идеи. Москва. Аст. 2013. с. 23, 25.

И результаты нарастающей промышленной революции доказали, что «богатства наций» могут возрастать не на какие-то сотые доли, а в разы и даже многократно.

Журналист Генри Мейхью из «Морнинг кроникл» писал в 1851 г.: «Пора изобрести «новую политическую экономию, которая будет хоть немного принимать в расчет требования трудящихся».

«Требования трудящихся стали основным вопросом современности», писал Джон Стюарт Милль во время ирландского картофельного голода в 1845 г.

А Дж. Милль надеялся опровергнуть утверждение Карлейля, что политэкономия – наука «скучная, бесстрастная, мрачная, не несущая надежды ни на этот мир, ни на будущий» (как и Диккенс, Милль считал очень важным «избегать нудного, абстрактного рассмотрения этих вопросов – подхода, который лишил политэкономистов доверия»). При этом Милль метил в Давида Рикардо, выдающегося биржевого маклера – его «Начала политической экономии и налогообложения» отпугнули многих потенциальных читателей как абстрактной манерой изложения, так и мрачными выводами.

Альфред Маршалл, блестящий экономист, показал, что в системе капитализма есть достаточно возможностей, чтобы наращивать производство нужных обществу продуктов в необходимых количествах.

А. Маршалл был по тем временам настоящим вундеркиндом. Уже после трех лет обучения в колледже Св. Иоанна он выдержал публичный экзамен по математике, на котором он занял второе место, что принесло ему премию в 5 тыс. ф.ст. (полмиллиона долларов в нынешних деньгах). Эта победа позволила ему немедленно стать пожизненным стипендиатом колледжа, то есть, жить в нем и получать постоянную плату за лекции (примерно 2,5 тыс. ф.ст. в год).

А. Маршалл доказывал, что основная проблема людей, мужчин и женщин, по сути, одна и та же: в том, что они зависят от других людей и не получают возможностей для самореализации.

При этом Маршалл признавал, что главной причиной нищеты является **низкая заработная плата**. Радикалы утверждали, что виной тому жадность работодателей, а мальтузианцы считали, что это следствие моральных дефектов самих бедняков. Маршалл предложил свой ответ: **низкая производительность труда**.

В своем стремлении понять, как вообще устроен бизнес, А. Маршалл пришел к своему самому важному открытию. **В условиях конкуренции получение прибыли не может быть единственной или даже основной экономической функцией фирмы**. Основной задачей бизнеса должно стать повышение уровня жизни потребителей и рабочих.

Как выполнять эту задачу? За счет производства и распределения большего количества товаров и услуг более высокого качества и с использованием меньшего числа ресурсов.

При этом конкуренция заставляет владельцев и управляющих постоянно вносить в свою продукцию, производственные технологии, распространение и продвижение товаров мелкие усовершенствования. Их постоянная погоня за эффективностью, экономией ресурсов и стремлением достичь большего с меньшими затратами со временем позволяет им делать больше товаров – с теми же или даже меньшими затратами. Накопление этих мелких усовершенствований на сотнях и тысячах предприятий по всей стране с течением времени толкало вверх среднюю производительность труда и заработной платы. «Рабочий класс получает почти половину всего дохода Англии. Поэтому ему достается очень большая часть преимуществ, которые приносит прогресс», писал А. Маршалл.

В 1851 году экономист **Герберт Спенсер** опубликовал свой труд «Социальная статика», в котором он выступил с требованием: «минимум правительства и максимум свободы». В начале 1880-х гг. он выступил с новой книгой «Личность и государство». В ней автор вынес общий приговор постоянному росту государственного регулирования и налогообложения: «Быстро умножающиеся диктаторские меры постоянно сокращают свободу отдельного человека и делают это двумя путями. С каждым годом увеличивается число установлений, ограничивающих гражданина в тех сферах, в которых ранее его деятельность не подвергалась контролю, и вынуждающих на действия, которые ранее он мог предпри-

нимать целиком по своему усмотрению. Одновременно все более тяжелые общественные обязанности еще более ограничивают его свободу, сокращая ту часть его заработка, которую он мог тратить по своему желанию, и увеличивая ту, которая будет тратиться по желанию представителей власти».

Однако Джон Стюарт Милль и его последователи продолжали утверждать, что при сложившихся условиях повышение производительности труда практически не приносит выгоды рабочему классу.

Фабианская школа предложила свой выход из положения. Ее основатель Сидней Уэбб проповедовал «коллективную собственность повсюду, где это было возможно, и коллективное управление – во всех остальных случаях; коллективное снабжение продовольствием всех слабых и немощных и коллективное налогообложение, пропорциональное благосостоянию, особенно в отношении богатых».

При этом фабианский социализм ассоциировался в основном с местным управлением и проектами небольшого масштаба. Фабианцы отрицали и полезность «чистой благотворительности». Беатриса Уэбб писала по этому поводу: «Чистые филантропы часто не замечают существования независимого рабочего класса и, ведя сентиментальные речи о «народе», на самом деле, имеют в виду бездельников».

Примером правильной экономической политики фабианцы выдвигали действия мэра города Бирмингема **Чемберлена**. Чемберлен управлял городом под провоцирующим лозунгом «Высокие налоги – процветающий город». На самом деле он предлагал бороться с бедностью таким образом, чтобы предлагать в собственность «три акра земли и корову» – каждому, кто вместо работы на фабрике или шахте предпочтет заниматься индивидуальным сельскохозяйственным производством (для финансирования этой программы предлагалось повысить налоги на землю и на наследства).

Кроме того, в производственной деятельности внезапно бурно проявил себя научно-технический прогресс. В результате ускоренного внедрения новых изобретений и технологий стала резко расти производительность труда людей, начался процесс кратного роста

полезной товарной массы (вместо молота кузнеца – прессы с усилием в тысячи тонн, вместо телеги с лошастью – сто и больше «лошадей» в каждом гараже, вместо ручных счетов – миллионы таких счетов в одной маленькой коробке и т.д.).

И с появлением атомного оружия мировые войны стали экономически невыгодными и, стало быть, при разумном подходе – невозможными.

В этой ситуации ограничение роста населения признается экономически необходимой мерой (возвращение к «страшилке» Мальтуса), его принимают на вооружение наиболее населенные государства (Китай, Индия, Пакистан, Индонезия), и международные организации, с подачи мировых «авторитетных экономистов», выводят его на уровень глобального международного проекта.

Теперь его реализация переходит в практическую стадию, на которой уже видны заметные успехи: замедление роста населения Китая, в меньшей степени – Индии, прекращение роста населения, до перехода в режим депопуляции – практически во всех развитых странах (на что повлияли разные факторы, среди важнейших – назойливая пропаганда «достойной жизни для себя», с заметным повышением брачного возраста и откладыванием, вплоть до полного отказа – заведения детей, и поощрение не грозящих рождением детей разного рода сексуальных отклонений).

Программы ограничения рождаемости набирают обороты, и основанная на них государственная политика становится настойчиво рекомендуемым «общепризнанным» методом «борьбы с бедностью». И как составная часть общей политики глобализма она же навязывается и странам, которым она вовсе не нужна и даже противопоказана.

Итак, первый этап – **создание и накопление богатств**. Второй этап – **распределение богатства**; при благоприятных обстоятельствах – умножение того, что было накоплено на первом этапе. Третий этап – **борьба за перераспределение богатств**, растрата накопленного на первых двух этапах.

Главные черты первого этапа – труд, бережливость, ограничения в потреблении, высокая доля накопления в полученных доходах.

Результат – гонка за накоплением богатств, в результате которой богатыми и сверхбогатыми становятся сначала одна, две, три страны-лидера, потом – 5, 10, 20 «особо развитых» стран.

Главные черты второго этапа – поиски «справедливой» формулы распределения богатств, попытки сочетать эту формулу с сохранением стимулов к созданию и накоплению богатств, попытки решить экономические проблемы с помощью войн, всеобщая «порча» денег правительствами с целью финансирования военных расходов, эксперименты с подстегиванием инфляции.

Результат – борьба за колонии, мировые войны, появление стран – «мировых кошельков» (Англия, Швейцария, США, оффшорные центры и страны – «налоговые гавани»), ожесточение налоговой конкуренции между странами. Как писал Д. Кейнс, «самое большое значение имеют экономические причины войны, а именно – чрезмерный рост населения и конкурентная борьба за рынки»⁴⁵.

Вторая мировая война, начатая нацистской Германией⁴⁶.

Главные черты **третьего этапа** – сверхпотребление, тенденция к разделению наций на работающие, сберегающие и «креативные», сверхпотребляющие, впадение в долговую зависимость перед финансовыми институтами людей, предприятий, компаний, стран, всемерная и всемирная пропаганда политики ограничения рождаемости.



Результат – «обеление» ростовщичества, уничтожение товарных денег, процентные войны между странами, усиление роли международных финансовых институтов, появление, особенно в развитых странах, поколения людей (второе поколение однопородных семей), которым нет никакой необходимости заниматься деятельностью, приносящей доходы.

В соответствии с таким изменением целевых установок в жизни и в экономической науке происходит и замещение учитываемых и изучаемых учеными (и навязываемых политикам, а через них – и народам) показателей динамики экономической действительности:

⁴⁵ Классика экономической мысли. М., 2000, с. 784.

⁴⁶ Там же, с. 885.

на первом этапе – богатства наций (рост годового объема валового и прибавочного продукта, оборота торговли, индустриализация, развитие инфраструктуры); на втором этапе – показателей финансового благополучия страны (прирост золотых резервов, рост капитализации фондового рынка, вывоз капиталов, постоянное положительное сальдо внешнеторгового баланса); на третьем этапе – распространение показателя валового внутреннего продукта (ВВП), под которым на самом деле кроется статистическое суммирование затрат государства и субъектов экономической и финансовой деятельности в каждой конкретной стране.

Как показатель учета произведенных расходов, затрат (но не реально произведенной продукции, новых товаров, и даже не реальных доходов общества!), ВВП может демонстрировать «уверенный рост», когда потребление государства, хозяйствующих субъектов, населения растет за счет наращивания их задолженности – и даже тогда, когда реально нация, государство не только не богатеет, но, наоборот, прогрессивно теряет свое ранее накопленное богатство (примеры – Исландия, Греция, Испания и др.).



Рост долгов – у государств и населения, фирмы контролируются биржей. В кулуарах, возможно, и критиковали этот показатель, но открыто на него боялись поднять руку. И только лишь в начале 2018 года этот показатель подвергся осторожной критике на ежегодном Экономическом форуме в Давосе. Ранее, в отдельных работах, его уже признавали не подходящим для оценки результатов проводимой в РФ государственной экономической политики.

По мнению ученых, политиков и экспертов, в среде определенных экономистов в России в последнее время наблюдается формирование **школы «усеченного монетаризма»**. Своеобразие этой школы заключается в том, что в ней принимаются и обосновываются методы монетарной экономической политики, но с отрицанием целей этой политики. А оригинальность этой новой школы проявляется в том, что из трудов западных монетаристов берутся, достаточно произвольно, одни важные элементы – и шумно выносятся на первый план, и предаются забвению другие, не менее важные, элементы, которые представляются вовсе не существующими.

А вот что думал по этому поводу сам **М. Фридмен**: «Наиболее близкой к политике оптимума является, по-видимому, доктрина постоянства денежной массы, которая предлагается рядом специалистов по денежной политике. Приняв рост производства, равным 3-4 % в год, они рекомендовали обеспечить снижение цен на 4-5 % в год, при условии, что реальный спрос на деньги будет возрастать вместе с реальным доходом в среднем так же, как в течение последнего столетия»⁴⁷. И далее: «Если спрос на деньги в реальном выражении обладает той же эластичностью, что и доходы, то с учетом роста населения и рабочей силы Соединенным Штатам потребуется увеличивать денежную массу приблизительно на 1 % в год»⁴⁸.

Так же необходимо рассмотреть, что является ключевым параметром для измерения «постоянства денежной массы»? Находим опять же у М. Фридмена: «Я просто считал само собой разумеющимся, в духе установившейся традиции и в согласии с общим мнением специалистов, что стабильный уровень цен на конечные продукты представляет желанную цель всякой экономической политики». И еще одно уточнение к рекомендациям, которые М. Фридмен предлагает правительствам: «Я призывал к увеличению денежной массы с постоянным темпом, обеспечивающим стабильность цен на конечные продукты»⁴⁹.

Итак, у М. Фридмена: рост денежной массы вслед за ростом реального производства и увеличением реальных доходов общества. У наших монетаристов: наращивать денежную «ликвидность», поскольку это есть как раз способ стимулировать рост производства.

У М. Фридмена: главное – поддерживать стабильность, неизменность цен на конечные продукты. При этом условии склонность к инвестированию поддерживается автоматически: вложить деньги под процент или в расчете на получение прибыли на капитал окупается возможностью приобрести на будущие деньги больше товаров, чем на деньги настоящие.

⁴⁷ Классика экономической мысли. М., 2000, с. 864.

⁴⁸ Там же, с. 865.

⁴⁹ Там же, с. 866-867.

У наших его «последователей»: к сбережениям, к инвестированию надо все время призывать, а поскольку профессиональный инвестор не желает менять нынешние дорогие деньги на будущие дешевые, то необходимо все время изобретать средства каким-либо образом увлечь инвесторов на этот «гибельный» для их денег путь.

И вот заключение М. Фридмена о **сущности инфляции**:

«Инфляция всегда и везде представляет собой денежное явление, возникающее и сопровождаемое более быстрым ростом денежной массы по сравнению с объемом производства... Инфляция остановится только тогда, когда количество обращающихся денег будет удерживаться от слишком быстрого роста, и это лечение инфляции будет эффективным независимо от того, принимаются другие меры или нет»⁵⁰.

И дальше: «Так как инфляция обусловлена чрезмерно быстрой денежной экспансией, то правительство ответственно за появление любого вида инфляции»⁵¹. И еще одно уточнение: «Подавленная инфляция намного болезненнее открытой»⁵².

При этом главное зло инфляции, как очевидно, состоит в том, что она перераспределяет существующее богатство произвольным образом, настраивая одни группы граждан против других. Но и дефляция тоже зло, ее зло заключается в том, что она тормозит создание нового богатства, уничтожая рабочие места и доходы.

Нынешний капитализм, основанный на борьбе и взаимодействии частных интересов, именно потому, что он доверяет накопление отдельному инвестору, а производство – отдельному предпринимателю, предполагает наличие стабильного измерительного инструмента, без которого он не может быть эффективным, а, вероятно, и вообще не сможет выжить.

Кейнс же заимствовал у Фишера, которого называл «пионером ценовой стабильности в противовес стабильности обменных курсов» – что именно стабильность внутренних цен принципиально важна для предотвращения (таких) разрушительных в социаль-

⁵⁰ Там же, с. 871.

⁵¹ Там же, с. 876.

⁵² Там же, с. 890.

ном плане явлений, как (необоснованное экономическими причинами) перераспределение богатств и высокий уровень безработицы.

Именно Первая мировая война уничтожила золотой стандарт. А он был утвержден еще в 1875 году, когда британское правительство гарантировало, что 6 фунтов стерлингов можно обменять в Банке Англии на одну тройскую унцию золота, и что Банк Англии будет обязан следить за тем, чтобы фунтов печаталось не больше, но и не меньше, чем это необходимо для сохранения этого паритета. А после того, как правительство США постановило, что 30 долларов можно обменять на одну тройскую унцию золота, 1 фунт стал равен 5 долларам⁵³.

Как указывает Пол Кругман, после этого золотой стандарт XIX века работал почти как единая мировая валюта, правда, остающаяся под контролем Банка Англии.

Современные исследователи ставят вопрос еще острее. Вот мнение Д. Гребера: «Все это (нынешние проблемы экономического развития) ставит вопрос, что вообще такое капитализм. Консенсуса здесь не наблюдается. Слово это было изначально изобретено социалистами, видевшими в капитализме систему, при помощи которой те, кто владеет капиталом, распоряжаются трудом тех, у кого его нет. Поборники капитализма, напротив, видят в нем свободу рынка, которая позволяет тем, у кого есть перспективные идеи, получить ресурсы для их осуществления. Тем не менее, почти все согласны с тем, что капитализм – это система, которая требует постоянного, бесконечного роста.

И практически никто из великих теоретиков капитализма, к какой бы части политического спектра он ни принадлежал, от Маркса до Вебера, не считал, что капитализм сможет протянуть больше одного, максимум двух поколений.

⁵³Известно, что У. Черчилль был убежденным сторонником восстановления довоенного золотого стандарта. Кейнс при встрече с ним 17 марта 1925 года предлагал зафиксировать сложившийся пониженный курс, поскольку возврат к довоенному выгоден британской финансовой отрасли, но ударит по традиционным экспортным отраслям. Однако Черчилль заявил: «Это не экономический вопрос, это политическое решение» (имея в виду свое предвыборное обещание 1918 года).

А у нынешнего капитализма есть постоянная потребность предоставлять себе или даже создавать средства собственного неминуемого уничтожения. Оказавшись перед перспективой собственной вечности, капитализм – ну или по крайней мере финансовый капитализм – просто взрывается». ⁵⁴

К. Маркс писал: «Чем больше общественное богатство, функционирующий капитал, размеры и энергия его возрастания, а, следовательно, чем большая абсолютная величина пролетариата и производительная сила его труда, тем больше промышленная резервная армия... Но чем больше эта резервная армия по сравнению с активной рабочей армией, тем обширнее постоянное перенаселение, нищета которого прямо пропорциональна мукам труда активной рабочей армии. Наконец, чем больше нищенские слои рабочего класса и промышленная резервная армия, тем больше официальный пауперизм. Это – абсолютный, всеобщий закон капиталистического накопления».

Но дальше Маркс замечает, что хотя этот закон можно считать абсолютным законом, но, подобно всем другим законам социальной жизни, он может видоизменяться под влиянием многочисленных обстоятельств. Одним из таких существенных обстоятельств является сопротивление рабочего класса, так как «с накоплением капитала развивается классовая борьба, а потому и самосознание рабочих».

Й. Шумпетер также остро критиковал капитализм. Но и показал, что капитализм может выжить, если обратится к своим истокам. И здесь он во главу угла ставит фигуру капиталиста-предпринимателя.

В центре внимания Й. Шумпетера находятся **проблемы динамического развития рыночной системы**, факторы, которые обеспечивают прогресс и экономический рост. Согласно Й. Шумпетеру, экономическая динамика основана на распространении нововведений в различных сферах хозяйственной жизни. Результатом инноваций является влияние на экономические процессы или непосредственно на продукцию.

⁵⁴Гребер Д. Долг: первые 5000 лет истории. М. 2015, с. 355, 369-370.

При этом именно предприниматель, по Й. Шумпетеру – хозяйствующий субъект, функцией которого является непосредственно осуществление новых комбинаций и который является активным элементом данного процесса. Экономическая функция предпринимателя не является постоянной, а выполняется лишь до тех пор, пока комбинация не станет рутинной.

Новаторскую функцию предпринимателя Й. Шумпетер отделяет от функции капиталиста, так как предприниматель не обязательно обладает правом на имущество. Рискует капиталист, который предоставляет необходимые средства. Также предприниматель не является изобретателем. Он лишь реализует результаты работы изобретателей. Предпринимателей также следует отличать от менеджеров, которые не реализуют нововведения, а лишь выполняют рутинную работу.

При этом предпринимательство предполагает отход от обычного «движения по течению», требует творческого подхода и поэтому связано с особенностями личности предпринимателя. Й. Шумпетер выделил специфическую мотивацию, которая требует не быстрого удовлетворения потребностей, а активной деятельности по созданию предприятия, победы над конкурентами, преодоление возникающих трудностей. Этого можно достичь на основании дара предвидения, сильной воли и развитой интуиции. Стремление к нововведениям, вера в собственные силы, умение рисковать, ощущение собственной независимости – черты личности, которые характеризуют предпринимателя и не зависят от классовой и социальной принадлежности.

В то же время шумпетеровский предприниматель не обязательно обладает сильным интеллектом, так как он не может долго взвешивать и сравнивать различные варианты при принятии решений.

Й. Шумпетер является также автором **динамической концепции цикла**, в которой цикличность рассматривается как закономерность экономического роста, признает движущей силой роста инвестирование в основной капитал, вызванное внедрением инноваций.

Кроме построения собственной теории цикла, Й. Шумпетер стал автором современной классификации экономических циклов, согласно которой выделяют «длинные волны» Н. Кондратьева (до 55 лет), средние промышленные циклы К. Жюгляра (до 10 лет), малые (денежные) циклы Д. Китчина длительностью 3-4 года.

В своём учении Й. Шумпетер отказывается от доминировавшей в экономике модели совершенной конкуренции, которая приводит к равновесию и уничтожает прибыль, в пользу динамического подхода. Определяющей гипотезой Й. Шумпетера является утверждение, что предприниматель, для которого главным побудительным мотивом служит прибыль, представляет из себя новатора. Заслуга ученого состоит в том, что он отверг господствовавшую ранее теорию рыночного равновесия Леона Вальраса, согласно которой предпринимательство не имело особого значения. «Предприниматель Й. Шумпетера» сам создает условия для получения прибыли, изменяя процессы производства и реализации продукции, и таким образом обуславливает прогресс.

Именно Й. Шумпетер оказался первым экономистом, который ввел понятия «нововведение» и «**инновация**» и связал их с темпами экономического развития. На микроэкономическом уровне нововведения обеспечивают получение прибыли и реализуются благодаря активному участию в инновационном процессе. На макроэкономическом – влияют на общий экономический рост и лежат в основе понимания экономического роста.

Одним из главных вопросов для Й. Шумпетера является то, каким образом капитализм способен постоянно удалять устаревшие элементы и обновлять экономические структуры. Исходным положением экономической системы является состояние равновесия. Источником развития служат внутренние процессы, новые комбинации производственных ресурсов, которые приводят к внедрению инноваций.

Равновесие нарушается действиями предпринимателя-новатора. Инвестиции направляются в новые сферы с постепенным вовлечением всё новых участников. Накопление не является постоянным и непрерывным процессом. Наоборот, процесс роста, согласно Й. Шумпетеру возникает скачкообразно, так как он обу-

словлен техническими новинками и освоением новых инвестиционных проектов.

Прибыль является вознаграждением за нововведение, так как новые комбинации дают возможность снижать издержки производства. Прибыль получает тот, кто раньше других использует нововведение. Соответственно, прибыль является категорией, которая возникает и пропадает. При распространении нововведений издержки производства выравниваются, а получение прибыли усложняется. Для получения прибыли решающей становится не конкуренция цен или качества, а конкуренция новых продуктов, новых технологий, новых источников обеспечения и новых организационных форм.

Вследствие использования открытий, изобретений и новинок, система отдаляется от равновесного состояния, чтобы в дальнейшем вновь устремиться к равновесию на другом уровне технической базы. Старые продукты и предыдущие формы организации вытесняются, провоцируя процесс «творческого разрушения». Формируется новое состояние экономической системы, к которому приспособляются фирмы, а развитие экономики в целом приобретает циклический характер.

В своей книге «Капитализм, социализм и демократия» Й. Шумпетер пишет: «Тезис, который я постараюсь доказать, заключается в том, что капиталистическая система не погибает от экономического краха, но зато сам ее успех подрывает защищающие ее общественные институты и «неизбежно» создаст условия, в которых она не сможет выжить и уступит место социализму. Таким образом, мой конечный вывод не отличается от того, что пишут большинство социалистов и, в частности, все марксисты, хотя моя аргументация совсем не такая, как у них.

Но из этого вовсе не следует, что я социалист. Мой прогноз не подразумевает, что я приветствую такое развитие событий. Если врач говорит, что больной умирает, это не значит, что он желает такого исхода. Можно ненавидеть социализм или, по крайней мере, относиться к нему с холодным критицизмом, но все же предвидеть его приход».

На вопрос «Сможет ли капитализм выжить?» Й. Шумпетер дает отрицательный ответ. Идею саморазрушения капитализма он аргументирует наличием тенденций, каждая из которых возникает за счет успешного развития капиталистических взаимоотношений.

Капиталистическая система приводит к возникновению большого бизнеса. Однако он угрожает существованию частной инициативы, которая является неотъемлемой частью развития самой капиталистической системы. Формирование акционерных обществ уничтожает класс частных собственников, так как ни менеджеры, ни акционеры не являются истинными хозяевами предприятий.

Более того, расслоение общества и исчезновение среднего класса, который «охраняет» капитализм, приводит к формированию атмосферы социальной напряженности и появлению «радикальных интеллектуалов». Это в свою очередь закладывает основы для потенциальных конфликтов, которые могут быть разрешены либо путем революционных восстаний, либо постоянными уступками со стороны капитализма. Данный процесс со временем завершится формированием социалистического общества. «Социалистическая организация общества неизбежно вырастает из такого же неизбежного процесса разложения общества капиталистического», – писал Й. Шумпетер.

Вместе с тем, Й. Шумпетер был учеником одного из самых ярких критиков марксизма О. фон Бём-Баверка. Учение **австрийской экономической школы** характеризовалось резкими идеологическими противоречиями с учением Карла Маркса и неприятием социализма. Один из наиболее выдающихся представителей данного направления экономической мысли нобелевский лауреат Ф. фон Хайек в своей работе «Дорога к рабству» ставит знак равенства между коммунистической советской и национал-социалистической системами.

Но, в отличие от своих коллег Й. Шумпетер наряду с критикой марксизма указывает и на его положительные черты. В первой главе книги «Маркс – пророк» Й. Шумпетер называет марксизм религией, указывает, что автор «Капитала» дал «миллионам человеческих сердец» учение о социалистическом рае уже при жизни. «Для людей, которые лишились религии, новое направление стало лучом света и смыслом жизни. Успех марксизма, являющегося подделкой

под религию или карикатурой на нее, обусловлен тем, что он облечен в одежду научного анализа в соответствии с рационалистическими тенденциями эпохи».

В своей фундаментальной «Истории экономического анализа» Й. Шумпетер оценивает К. Маркса только как социолога и экономиста, разбив его «вероучение» на «куски», которые делятся на социологическую и экономическую группы. Социологические «куски» содержат вклады в науку первостепенной важности, такие как «экономическая интерпретация истории».

С точки зрения истории экономической мысли К. Маркс должен рассматриваться как экономист-классик, представитель группы рикардианцев, его оригинальность заключается в эволюционном подходе к экономике, поиске механизмов изменений. При чтении работ Маркса требуется отделять науку от идеологии: «Читатель, стремящийся не только к получению первоначальных знаний, но и к достижению иных целей, должен, конечно, научиться отличать факты и логически корректную аргументацию от идеологических миражей. Маркс сам нам в этом поможет: иногда, отчасти осознавая свое идеологическое заблуждение и все же защищая свою идеологию, его язвительная риторика достигает высшей точки, и это обычно происходит там, где допускается ошибочная аргументация».

Вместе с тем, по мнению современного автора, немецкого ученого Г. фон Вальвица, «Вопрос возникновения изобилия следует отделять от вопроса о его распределении. Общество может установить такое распределение, благодаря которому будет достигнута наибольшая польза, измеряемая максимумом удовольствия и минимумом страдания. Благосостояние нации состоит не только в возможности более эффективного производства благ. Для экономиста речь должна идти о наивысшей степени всеобщего благополучия нации.⁵⁵

Вместе с тем, на взгляд Милля, развитию всеобщего благосостояния не будет конца, если облагать налогами такие незаслуженные случаи везения, как наследства и рост цен на земельные наде-

⁵⁵ Георг фон Вальвиц. Мистер Смит и рай земной. М. 2015, с. 98.

лы – чтобы этими деньгами оплачивать задачи общества в целом. А «государство должно брать то, что ему нужно, чтобы оптимизировать общее благосостояние – но ни центом больше. Оно определенно не должно быть в ответе за то, чтобы всем гражданам было хорошо. Поэтому налоги должны быть такими низкими, как только возможно в честном обществе».



Стратегическое управление как предмет и метод экономической науки. Стратегическое управление предметом своего изучения имеет управление организацией, как метод стратегическое управление ориентировано на выживаемость и успешную деятельность организации в долгосрочном плане.



При этом в современной науке под понятием «управления» в самом общем виде понимают процесс принятия и реализации решений. При этом выделяют также объект управления, цели управления и инструменты (средства) управления. Таким образом, конкретизация управления как функции нуждается в выделении объекта (одного, совокупности объектов, системы объектов), определении целей (краткосрочных (оперативных), тактических и стратегических) и уяснении доступных инструментов и средств управления.

Управление единичным объектом – например, автомобилем – предполагает решение вопросов его внутреннего функционирования (заправка горючим, смена масла и т.д.) и вопросов его взаимодействия с внешней средой (выбор маршрута – проселочная дорога, шоссе, платный хайвэй, соблюдение дорожных знаков, учет погодных условий и т.д.). При этом «управленец» может сам сесть за руль либо взять платного водителя – тогда добавляется задача контроля за состоянием водителя (его здоровья, квалификации, настроения, мотивации и т.д.) и его действиями. Управление несколькими автомобилями и несколькими водителями (автопарком) требует уже внимания к координации их действий, управление несколькими автопарками ставит вопросы контроля (координации) действий руководителей этими автопарками. При этом организация на нескольких автобусах разовой поездки на пикник принципиально отличается от постоянного, регулярного, управления фирмой по перевозке грузов.

При этом, как уже отмечалось, **управление в практической производственной деятельности людей** в разные периоды развития общества и производственных отношений может принимать разные формы и преследовать разные цели, однако, если взять «управление» как вид профессиональной деятельности, то его зарождение можно отнести приблизительно к началу XIX века. Отдельные размышления о возможности повышения эффективности труда за счет его лучшей организации, разделения процесса производства промышленных продуктов на отдельные звенья операций, отдельные операции, объединения работников в единые производственные коллективы, работающие под единым руководством и широко использующие принцип разделения труда, встречаются еще у А. Смита.

Однако внедрение машин, резко повышающих производительность труда, но одновременно и существенно увеличивающих нагрузку на физические и умственные возможности работников, вначале вызывало серьезное сопротивление со стороны последних (движение луддитов в Англии в конце XVIII – начале XIX века). Попыткой разрешить эту конфликтную ситуацию были выдвинутые мыслителями-утопистами теории о возможности рациональной организации общества в форме самоуправляемых производственных коммун. Один из этих мыслителей, Роберт Оуэн, сделал попытку воплощения этих теорий в жизнь, организовав в 1800 году, на основе своих социальных убеждений и используя свой опыт успешного предпринимателя, обширное ткацкое производство в Шотландии (Нью-Ленарк, около Глазго). На своих фабриках Р. Оуэн широко использовал преимущества разделения труда, поставил задачу экономии физических усилий работников за счет использования энергии воды (снизив продолжительность рабочего дня с 14 до 12 часов и запретив труд детей), строил жилье для своих работников и школы для их детей, обеспечивал их потребности продуктами по дешевым ценам и т. д. При этом он показал, что все его усовершенствования жизни рабочих не препятствуют и росту доходов собственников фабрики – доходы самого Оуэна и его партнеров росли год от года.

В Америке аналогичные взгляды – о возможности неантагонистического сочетания интересов капиталиста-предпринимателя и

его работников – проповедовал **Ч. Бэббидж**. В своей книге, вышедшей в 1832 году, Бэббидж писал, что, при правильной организации труда и условий его оплаты (в частности, за счет внедрения схем участия работников в прибыли предприятия), «рабочим как классу выгодно процветание их хозяев». Позднее, как мы знаем, Генри Форд успешно создавал свою автомобильную империю также на основе своих убеждений о необходимости учитывать и использовать интересы работников (за счет повышения их заработной платы и установления цен на свою продукцию на доступном для работников уровне).

В целом же развитие научных представлений об управлении происходило под воздействием целого ряда самых разных факторов политико-социального, экономического, технического, технологического и т.д. характера. Эволюционные теории предлагали решения на основе поиска взаимосогласия интересов труда и капитала и использования в этих целях машин и достижений научно-технического прогресса, более справедливого распределения доходов в отношениях между хозяевами предприятия и их работниками; революционные теории требовали устранения из процесса производства собственника капитала и воссоздания новой системы общественного воспроизводства на основе социальной гармонии между управляющими и работниками и использования принципов «научной организации труда».

При этом следует подчеркнуть, что **приемы, методы, инструменты и сами цели управления бизнесом** также не остаются неизменными. Так, для капиталиста-предпринимателя, единолично управлявшего своим собственным предприятием, целью его деятельности было накопление капитала (прибыль его интересует лишь как возможность расширения своего бизнеса, ее заменой эффективно могут служить амортизационные фонды предприятия и источники дешевого кредита); для акционерных компаний, эффективно контролируемых своими акционерами, целью деятельности является наращивание прибыли, распределяемой на дивиденды (пусть даже в ущерб развитию ее деятельности и наращиванию капитала, «омертвленного» в ее производственных фондах).

Компании с **акционерным капиталом**, «распыленным» среди множества мелких акционеров, имеющие постоянную котировку на

фондовой бирже, основной целью деятельности является прирост биржевой оценки их стоимости (поскольку от этого в решающей степени зависит вознаграждение их высших управляющих).

Компании, контролируемые **работниками-акционерами** (по схемам совместного владения акциями), приоритетной целью своей деятельности имеют сохранение и развитие самой компании (работников-акционеров больше интересует сохранение их рабочих мест, чем рост прибыли или биржевая (внешняя) оценка стоимости компании).

Компании, создаваемые **венчурными капиталистами** в инновационных сферах деятельности, ориентированы на быстрейшее освоение новых рыночных ниш и экспансию их деятельности – поскольку их собственники не ждут скорых дивидендов из их прибыли, а ориентируются на перепродажу «бизнеса» в целом (с ценовой надбавкой стоимости пакета акций, учитывающей дальние перспективы экспансии этой компании на новых рынках. Управляющие современных крупных компаний все чаще высказывают взгляды (и стремятся – по крайней мере, некоторые из них – воплощать эти взгляды в жизнь), предполагающие повышенную социальную ответственность бизнеса – перед потребителями, работниками, муниципальными и городскими органами управления, перед обществом в целом, транснациональные корпорации – перед странами, в которых они оперируют, сырьевые компании – перед странами, откуда вывозят сырьевые продукты и т.д.

Компании в информационной сфере обычно заявляют о своей «миссии» интеграции сообществ, стран и наций, инновационные компании – о «миссии» глобализации достижений науки и техники и т.д.

Например, Томас Дж. Уотсон-младший, долгие годы занимавший должность президента корпорации International Business Machines Corporation, самым важным уроком, вытекающим из долголетнего опыта работы компании, выделил следующее: «Впереди стратегий, практики и целей должны идти убеждения. Если первые нарушают фундаментальные установки, то их следует подвергнуть пересмотру». А до этого, в числе других главных уроков опыта IBM, он отметил важность человеческих отношений в компании: «Не существует никакой замены хорошим человеческим отноше-

ниям и тому высокому моральному духу, который они несут с собой»⁵⁶. А в качестве основных принципов деятельности International Business Machines Corporation он провозгласил следующие три принципа: уважение к человеку; предоставление лучшего в мире обслуживания; стремление к совершенству при решении любых стоящих перед компанией задач⁵⁷.



При этом следует подчеркнуть, что **крупный производительный бизнес** – явление сравнительного недавнего времени. Крупные сообщества людей, связанные общими интересами, верой, целями деятельности, существовали и в далеком прошлом: религиозные сообщества, армии, позднее появились города, крупные торговые компании и банки, но никогда перед ними не стояли задачи организации длительной, постоянной, регулярной деятельности больших масс людей, направляемых на достижение особых, заранее определенных целей. И только с появлением машин, движимых сначала физической энергией людей, а потом – энергией природных сил и источников энергии, стало возможным производить необходимые продукты потребления совместным трудом людей, объединенных единым производственным процессом, под одной крышей, под единым руководством – иначе говоря, появились первые капиталистические фабрики.

С этого момента первыми пытливыми капиталистами-предпринимателями был замечен эффект мультипликации результата от объединения людей и капиталов в крупных производственных комплексах – и, как казалось, чем большие массы людей и объемы капиталов объединялись на все более и более крупных производственных площадях, тем более прогрессивно высоким становился эффект такой мультипликации (арифметически усилия объединенных двух работников давали уже не двукратно, а трех и более кратно высокий результат: $1+1=3$ и более, $2+2=6$ и более, $10+10=50$ и более, $100+100=2000$, и так, думалось, что до бесконечности).

⁵⁶ Уотсон-младший Т.Дж. Религия бизнеса, Питер, 2004, с. 93,92.

⁵⁷ Там же.

На самом деле, пределы такой прогрессивной мультипликации вскоре стали вполне ощутимыми (сейчас мы видим, что природные ресурсы Земли довольно ограничены, и вообще вся планета уже кажется нам тесноватой), но еще до того некоторыми наиболее «продвинутыми» собственниками капиталов было замечено, что при одних и тех же массах работников и равных суммах вложенных капиталов некоторые производственные предприятия, компании действуют значительно более эффективно, чем другие. Так впервые был открыт талант предпринимателя – организатора производства, и отсюда можно вести отсчет истории современного менеджмента.



В целом же, «менеджмент» как самостоятельное понятие, как выделение особого вида профессиональной деятельности, заслуживающего специального научного исследования, появился не ранее XIX века. Как уже отмечалось, отдельные элементы «менеджмента» выделялись еще А. Смитом и Д. Риккардо. А об организации труда объединенных единым делом людей и о необходимости специализации людей на разных занятиях в рамках постоянных и устойчивых человеческих сообществ писали еще и древние философы. В яркой афористичной форме выделил этот организационный аспект Питер Друкер: «Управление – это особый вид деятельности, превращающий неорганизованную толпу в эффективную целенаправленную и производительную группу»⁵⁸.

В отечественном научном обороте практически на равных употребляются как русское «управление», так и англоязычное «менеджмент». При этом понятие «управление» все же несколько шире – «управлять», «править» может как сам хозяин (царь, князь, помещик), так и наемный управляющий. Под «менеджером» же обычно понимается профессиональный руководитель, нанятый для управления организацией, предприятием; сам же хозяин, собственник «контролирует» работу менеджера. Поэтому «управлять», «править» можно абсолютно, безотчетно; «менеджер» же всегда имеет над собой власть, инстанцию, которая оценивает его действия и перед которой он подотчетен.

⁵⁸ «Дело», 1992, с. 39. шелдрейк, с.9.

В экономической науке развитием взглядов на **сущность и функции управления** почти монополично занимались американские авторы, и сам предложенный ими англоязычный термин «менеджмент» фокусируется на вопросах управления коммерческой фирмой, предприятием. Например, по И. Ансоффу, «менеджмент» – это «активный процесс по определению целей фирмы и управлению их достижением». И далее – «Управление коммерческой фирмой – очень сложный процесс, который состоит из анализа ситуации, принятия решений, коммуникации, лидерства, мотивации, измерения и контроля»⁵⁹.

Следует отметить также оригинальное определение, которое дает Дж. К. Гэлбрейт: «Стремительно формирующаяся на крупных и крупнейших предприятиях «техноструктура», представляющая собой центр управления, который имеет собственный «мозг» и разветвленную систему пронизывающих все производство связей»⁶⁰.

Исходя из этой традиции для характеристики исполнения аналогичных функций в отношении таких объектов, как экономические процессы, системы, отношения, связи, принято пользоваться терминами «контроль», «надзор», «координация» и т.д. При этом в общем потоке теоретизирования концепции «менеджмента» выделялись отдельные направления «административного менеджмента» (развитие идей М. Вебера и А. Файоля), «научный менеджмент» (организация и рационализация труда на уровне рабочих мест, бригад и групп, НОТ в СССР), «гуманитарный менеджмент» (развитие идеи А. Маслоу в работах Н. Маргулиса и А. Райя) и «стратегический менеджмент» (различающие взгляды на стратегию фирмы представлены в работах И. Асоффа и Г. Минцберга).

Как пишет А. Хажински, «столь высокая степень единодушия неувидительна... «Родина» всех сколь-нибудь известных идей – Европа или США, а господствующая в них капиталистическая форма организации определяет такие задачи, как максимизация прибыли, роли и властные отношения между участниками процесса производства. Именно она устанавливает пределы целеполага-

⁵⁹ Ансофф И. Новая корпоративная стратегия, Питер, 1999, с. 9.

⁶⁰ Гэлбрейт Дж. Новое индустриальное общество, М. 1969, с. 347.

ния и организационные формы, не нарушающие фундаментальных основ системы»⁶¹.

Между тем, такой подход неоправданно сужает как предмет исследования, так и возможности использования при его исследовании инструментов, методов и приемов из других областей науки и из смежных дисциплин. Поэтому в последнее время появляется много трудов, в которых отражаются более широкие взгляды на эту проблемы. В частности, в них поднимаются вопросы ответственности компаний перед работниками, потребителями их продукции, за социальные цели их деятельности, за сохранение природы и т.д. Соответственно, и для измерения успешности их деятельности привлекаются иные показатели, кроме показателей, отражающих их финансовое состояние.



И, действительно, если обратиться к **хронологии работ по менеджменту**, выпущенных американскими авторами, мы увидим, что их тематика вращается по своего рода кругу: совершенствование организации труда и снижение издержек производства (Тейлор, супруги Джилберт, Гантт) и улучшение административной структуры управления компанией (А. Слоун, П. Друкер), затем – идеи конвейеризации производства и рационализации труда (Г. Форд, Л. Урвик) и развитие административной теории А. Файоля в работах Дж. Муни, А. Райли, Н. Музали, далее – концепции «гуманизации» производственных отношений (Э. Мэйо, Ф. Ротлисберг, У. Диксон) и оптимизация маркетинговой политики фирмы (труды Бостонской консалтинговой группы), потом – мотивация работников и человеческие отношения на производстве (А. Маслоу, Ф. Херцберг, Д. Мак Грегор) и труды по стратегическому управлению компанией И. Ансоффа и Г. Минцберга, и, наконец, японское качество труда (кружки рационализации работ, система пожизненного найма), пропагандируемые Э. Демингом и работы по укреплению конкурентных позиций фирмы М. Портера и развитие идей корпоративной стратегии в трудах Эшридского центра стратегического менеджмента. И так – до последнего этапа развития информационных технологий (эпоха Билла Гейтса и «Майкрософта»), до потрясений глобализации и нареванию масштабного финансового кризиса.

⁶¹ Хажински А. Гуру менеджмента. Питер, 2002, с. 20.

Но сейчас, как пишут К. Клок и Дж. Голдсмит, авторы нашумевшего труда «Конец менеджмента – и становление организационной демократии»: «Время полувоенных структур, где генералитетом (топ-менеджментом) издавался приказ, доводимый сержантами (менеджерами среднего звена) до рядового состава, обязанного демонстрировать беспрекословное послушание, миновали...автократия, иерархия, бюрократия и менеджмент постепенно вытесняются принципами демократии, сотрудничества и самоуправлениями организациями»⁶².

Вместе с тем, как пишет А. Хажински, «Управленческая идея есть как продукт своего прошлого, так и предвестница будущего. Она является порождением культурной среды и коренится в современной ей социально-экономической ситуации»⁶³. И, действительно, если взять исторический аспект, то первоначальные управленческие идеи в производственно-экономической сфере происходили из трех основных источников: из религиозных верований, из военного опыта и из практики государственного управления. Затем эти идеи развивались и модифицировались уже под воздействием конкретных особенностей национального развития и преобладающих условий экономической жизни.

Идеи свободы торговли и рыночной демократии – в купеческих республиках Средиземноморья и Балтики, идеи государственного предпринимательства – в колониальных империях Испании и Португалии, идеи имперского протекционизма и торговой экспансии – в абсолютистской Франции и Великобритании. При этом передовые мыслители каждого исторического периода искали пути разрешения терзающих их страны и народы противоречий как в утопических мечтаниях о будущем, так и в реконструкциях «старого доброго времени». Одни разрабатывали планы создания идеального государства на принципах производительной кооперации и социального сотрудничества всех его граждан, другие мечтали о замене государства самостоятельными и независимыми производственными коммунарами, третьи требовали «оптимизации» социаль-

⁶² Клок К., Голдсмит Дж. Конец менеджмента – и становление организационной демократии. Питер, 2004, с. 23.

⁶³ Хажински А. Гуру менеджмента. Питер, 2002, с. 191.

ного устройства мира в форме «мирового государства, управляемого Советом мудрейших».

При периодизации управленческих идей можно выделить два основных подхода: социально-культурный и политэкономический. Представитель первого подхода Ф. Саттон выделяет воздействие на историческое развитие управленческих идей трех групп обстоятельств: культурной традиции, личной мотивации субъектов управленческой деятельности и особенностей национальной институциональной среды. Политэкономический подход можно проследить от Адама Смита и в его основе лежит представление, что цели и задачи управленческой деятельности определяются развитием производственных отношений: распространением торговых (рыночных) связей в общенациональном и общемировом масштабе, процессом накопления капитала и ускорением темпов научно-технического прогресса.



На разных этапах развития общества преобладали то один из этих подходов, то различные их сочетания. А. Хажински предлагает следующую **периодизацию эволюции взглядов на управленческую деятельность**: рационально-экономический период (1890-1930-е годы, авторы основных трудов: Ф. Тейлор, А. Файоль, М. Вебер); социальный (1920-1950-е годы – Э. Мейо); психологический (1940-1970-е годы – А. Маслоу, Д. Макгрегор, У. Беннис, Р. Уолтон); предпринимательский (1980-1990-е годы – Т. Питерс, Р. Кантер, Л. Якокка)⁶⁴.



Рационально-экономический период на самом деле правильнее было бы называть технократическим периодом. Его характеристиками являются массовое производство товаров на основе внедрения конвейерных линий, механистический подход к труду (работник рассматривался как элемент производственного процесса, который нуждался в максимальной рационализации и упрощении за счет сведения к фиксированному набору простейших операций) и распространение идеи «научного менеджмента». При этом «научный менеджмент» выводился из «естественных» («научных») законов развития, определенных в трудах Р. Мальтуса и Ч. Дарвина (неконтролируемый природный

⁶⁴ Хажински А. Гуру менеджмента. Питер, 2002, с. 192.

рост населения, естественный отбор, разделение труда и невмешательство государства в производственные отношения). На основе этих законов Ф. Тейлор сформулировал четыре «великих основополагающих организационных принципа»: «природная лень» наемного работника; понимание процесса труда как примитивно-механистического; абсолютизация экономического интереса работника (в зарплате и в занятости); отрицательное отношение к коллективным договорам и профсоюзам (предприниматель и наемный работник должны напрямую согласовывать свои экономические интересы).

«Научный менеджмент» в конце концов признали и профсоюзы, которые рассматривали детальную регламентацию труда как средство борьбы с произволом предпринимателей и как защиту от штрейкбрехерства. Как отмечает А. Хажински, «к 1920-м гг. организованные рабочие защищали научный менеджмент с таким же энтузиазмом, что и «капитаны» бизнеса».⁶⁵ Более того, по мнению Ф. Тейлора и его последователей, общие принципы «научного менеджмента» (организации трудового процесса и управления трудом) пригодно для любого вида деятельности: в домашнем хозяйстве, в сельском хозяйстве, в религиозных и образовательных организациях, в государственном аппарате, и т.д. В частности, эти принципы вдохновляли профессора Принстонского университета и будущего президента США В. Вильсона, когда он выступал с требованиями о реформировании государственной службы (исключение произвола, коррупции, детализация эффективных процедур и правил).

Социальный период связан с исследованиями Э. Мейо, который инициировал социологическую ориентацию в исследовании трудовых процессов. Идеи Э. Мейо подхватил известный ученый-бихевиорист У. Уильямс и с начала 1940-х годов исследования в этой сфере развернули ведущие американские университеты («Хоуторнские эксперименты»).

Социальный подход к трудовому процессу основывался на следующих важнейших положениях:

– социальные интересы людей формируются преимущественно вокруг их трудовой деятельности;

⁶⁵ Хажински А. Гуру менеджмента. Питер, 2002, с. 202.

– наемный работник – это самостоятельная личность и важный элемент производственных отношений, конечная эффективность его труда определяется его социальными интересами как внутри предприятия, так и за его пределами;

– удовлетворение потребностей работника в моральном признании, в социальной безопасности и чувство принадлежности к трудовому коллективу (группе) не менее важны, чем физические условия труда.

Конкретные рекомендации из исследований, проведенных последователями Э. Мейо и У. Уильямса, составили основу «теории человеческих отношений», которая рассматривала бизнес как поле приложения совместных усилий предпринимателей и наемных работников и предполагала сознательное принятие социальных обязательств хозяевами предприятий.

Внимание бизнесменов к применению теории человеческих отношений в производственном процессе было вызвано угрожающе растущим разрывом между интересами ускоренного накопления и концентрации капиталов (рост «большого бизнеса») и уровнем удовлетворения признаваемых государством социальных потребностей работников (в жилье, пище, одежде, образовании, охране здоровья).

Ведущие исследователи в этой области выдвинули идею «социальной миссии» менеджеров, которая должна включать пересмотр («гуманизацию») внутренних управленческих порядков на предприятии и установление «социальной гармонии» в отношениях между предпринимателями и наемными работниками (восстановление «человеческой» природы отношений на производстве, разрушенных процессами механизации и индустриализации). Объективный интерес к идеям «нового («гуманного») менеджмента» проявили менеджеры низового и среднего звена управления, которые увидели в нем средство повышения своего влияния в пределах сложившихся бюрократических структур крупного бизнеса.

Высшие управляющие компании вначале видели в «гуманном менеджменте» только метод давления на них со стороны оппонирующего им организованного труда, однако затем некоторые из них стали разделять мнение о позитивном воздействии улучшения

социальных отношений на производительность труда. Кроме того, на уровне крупнейших компаний объективно возникла заинтересованность в наличии некоторой общей платформы для дискуссий между руководством компаний и коллективом наемных работников. В Европе большой бизнес и правящие социал-демократические партии были серьезно озабочены растущей апатией трудящихся масс: первые – в отношении солидаризации работников с корпоративными интересами компаний, вторые – в отношении участия в выборных компаниях. В целом распространение идей «гуманного менеджмента» содействовало и новому восприятию капиталистического предприятия: вместо «капитала-бизнеса», противостоящего «рабочей силе» (наемным работникам) – жизнеспособное и развивающееся сообщество людей, связанное общими целями роста производительности труда, завоевания рынка и увеличения продаж (П. Друкер).



Психологический период связывается, в первую очередь, с работами А. Маслоу и его ближайших последователей (Ф. Герцберг, К. Левин, Д. Макгрегор, Р. Лайкерт). В этих работах были заложены основы для исследования производственных отношений с точки зрения социальной психологии, с акцентом на самореализацию в них отдельной человеческой личности. Общий подъем общественного благосостояния в послевоенном периоде благоприятствовал смягчению остроты трудовых конфликтов и открыл возможности для перехода к более либеральным методам управления. Концепция «Великого общества», выдвинутая президентом Л. Джонсоном, отражала растущий интерес к показателям социального развития как ведущим критериям оценки качества жизни в США.

Этот период также характеризовался отходом от идей социал-дарвинизма (конкурентной борьбы всех против всех), на первый план вышли задачи перевода трудовых отношений на рельсы сотрудничества и командной работы. Отмечалось, что 1960-е годы и начало 1970-х годов были в США периодом, в котором интенсивность трудовых конфликтов на производстве достигла пика. В 1972 году Сенат США провел публичные слушания на тему отчужденности рабочих, а администрация Р. Никсона выпустила специальный доклад «Труд в Америке». В ходе дискуссий на эти темы

было выдвинуто положение о «новом поколении» – не доверяющем любой власти («бунтующая молодежь» 1968 года – в Западной Европе), в меньшей степени сконцентрированном на работе как средстве жизнеобеспечения, ищущем в труде чувства самодовольства и самореализации.

В рамках основных концепций этого периода преобладал подход, при котором организационная структура компаний и процессы управления трудовыми отношениями рассматривались с точки зрения соответствия их основным гуманистическим ценностям: развития личности, роста производительности труда через повышение заинтересованности работников, укрепление межличностных связей в крупных производственных организациях. Усиление конкуренции на мировом рынке, экспансия японской промышленности, основанная на борьбе за качество и рост производительности труда, вынудили американский бизнес искать ответ на эти вызовы – и этот ответ состоял во внедрении трудосберегающих технологий и моделей «гуманизации» процессов труда. Упор на технократию и тейлорианские стратегии нашел свое отражение также в повышении сложности управленческих структур (по мере роста размеров компаний) и их недостаточной гибкости (чтобы откликаться на изменения рыночной конъюнктуры и адаптироваться к новым моделям трудовых отношений).

В США, а за ними и в Великобритании, основным средством разрешения этих проблем и предотвращения конфликтных ситуаций на производстве были выдвинуты Корпоративные программы организационного развития ((КПОР); в странах ЕЭС концепции прямого вовлечения работников в процесс принятия решений стали основой «новой промышленной политики», в рамках которой для крупных компаний предлагалось строго отделить управленческие функции от функций надзора и контроля. Пятая Директива Комиссии ЕЭС, утвержденная в 1972 году, потребовала введение наблюдательных советов всех крупных предприятий (как полностью частных, так и с участием государства в их капитале) представителей рабочих коллективов (не менее одной трети от общего числа их членов).

Энергетический кризис начала 1970-х годов создал новую рыночную ситуацию, в которой управляющие компаний были вынуждены больше внимание обращать на проблемы снижения из-

держек и роста производительности труда. В США и Великобритании идеи «гуманитарного обогащения» процесса труда отошли на второй план; в странах Европы ориентация на гуманитарные аспекты производственных отношений остались закрепленными на уровне государственной политики, проводимой правительствами социал-демократической ориентации.



Предпринимательский период, датируемый началом 1980-х годов, ознаменовался растущим интересом к японским методам управления, обеспечивающим приоритетный рост производительности труда при неизменном внимании к вопросам качества продукции. В работах У. Оучи (1981), Р. Паскаля и Э. Атоса (1982) анализировались вопросы японской производственной культуры, в США получили также распространение «кружки качества», впервые внедренные в послевоенной Японии по советам Эдвардса Деминга. Вместе с тем, корпоративная Америка с приходом «эры Рейгана» начала восстанавливать уверенность в непреходящей ценности собственного управленческого опыта. Ответ Японии дали Т. Питерс и Р. Уотерман в своем бестселлере «В поисках эффективного управления» (1982), написанной на примерах наиболее успешных американских компаний. После нападков на бизнес 1960-1970-х годов, после кризиса 1972-73 гг. и уныния перед лицом японского вызова американские менеджеры были готовы искать (и возвеличивать) героев в своей среде. Стало модным быть богатым и гордиться успехами в бизнесе. Ли Якокка, спасший «Крайслер», и Джек Уэлч, вытянувший из трясины отсталости «Дженерал Электрик», выросли до статуса первых звезд шоу-бизнеса. Популярными авторами, пропагандирующие передовой управленческий опыт – П. Друкер, Т. Питерс, Э. Деминг, М. Портер, Р. Кантер – возведены в разряд «гуру менеджмента», их книги распространяются невероятными для деловой литературы тиражами.

Новый период вернул приоритет ценностям свободного предпринимательства, но с учетом реалий современности, среди которых выделяются такие явления, как рост сферы услуг, переход «рыночной власти» к потребителям и повышение социальной ответственности бизнеса. В 1981 году в США был проведен Круглый стол по вопросам корпоративной ответственности, по результатам

которого была принята Декларация, устанавливающая паритет интересов компаний в получении прибыли и обслуживании «общественных интересов». Последние фрагментировались на «группы избирателей»: потребители продукции или услуг компании, члены ее трудового коллектива, «соседские» общины, общество в целом, акционеры и другие собственники капиталов, привлекаемых компаниями. Кроме того, в работах современных «гуру» акцентировалось внимание на улучшении управления «человеческими ресурсами» и более полном использовании их потенциала для целей повышения производительности труда. Происходящие во внешней среде изменения предлагалось рассматривать не как представляющие проблемы, но как открывающие возможности; трудности с самореализацией высшего звена компаний способствовали появлению новых социальных и организационных методик для повышения производительности и улучшения мотивации как рядовых работников, так и менеджеров низшего и среднего звена.

Т. Питерс разработал целый комплекс задач для «мира, перевернутого с ног на голову», включающий в себя 45 пунктов, разбитых на 5 разделов (создание всеобщей потребительской готовности, ускорение инновационной деятельности, достижение гибкости посредством разделения полномочий, формирование приверженности переменам, выстраивание систем для мира). В числе задач, составляющих основу этого комплекса, Т. Питерс выделил положения, которые можно считать новым видением миссии корпорации как внутри, в социальном и управленческом аспекте, так и вовне, в отношениях с потребителями и обществом: вовлечение всех во все, использование самоуправляемых команд, делегирование, ответственность, поощрение пилотных проектов, моделирование инноваций, децентрализация информации, власти и стратегического планирования, требование тотальной интеграции.

В Европе идеи были приняты весьма благосклонно. При этом европейские менеджеры проявили более консервативный подход, не спеша в погоне за новыми веяниями, выбрасывать «за борт» старые идеи. Вместе с тем, крупные европейские, японские, а позднее и компании других стран (Южной Кореи, Тайваня, Австралии и т.д.), более ориентированные в своей деятельности на внешние рынки, нередко оказывались более успешными, чем их американ-

ские аналоги, в реализации новых взглядов и концепций в самом прагматическом духе и смысле. Так, скандинавские Nokia и Ericsson, а также южнокорейские Samsung и LG заметно теснят американскую Motorola на рынке мобильной телефонии, большая тройка американского автопрома уступает позиции азиатским и европейским моделям даже на своем внутреннем рынке: по степени распространенности информационных технологий на первые места в мире вышли Сингапур и Финляндия и т.д.

С середины 1990-х годов в развитии идей и концепций менеджмента произошли серьезные перемены. Если ранее это развитие имело циклический, волновой характер – приоритет поочередно придавался то конкурентной борьбе и наращиванию прибыли, то совершенствованию организационной структуры компаний и развитию «человеческих отношений», то повышению трудовой мотивации работников и рационализации труда на уровне производственных групп и бригад, то стимулированию инноваций и развитию предпринимательской инициативы на уровне отдельных подразделений и филиалов компаний и т.д. – теперь практически одновременно выявились и стали параллельно продвигаться **три основных направления управленческой мысли.**

Первое из них основывается на концепции «информационного менеджмента», второе – развивает идеи демократизации производственных отношений (вплоть до объявления «конца менеджмента» – в его административно-иерархическом понимании), и это направление можно назвать «социализацией менеджмента», и третье – в самой парадоксальной форме заявленное двумя профессорами Стокгольмской школы экономики К. Нордстремом и Й. Риддерстрале – возвещает, что успеха на современных глобальных рынках можно добиться, если вести дела необычными, игровыми, чудными, даже сумасбродными методами («чтобы быть успешным, надо быть ненормальным»). Это третье направление можно назвать концепцией «игрового менеджмента» («фанки» – чудной, забавный, менеджер при этой концепции – не работодатель или надзиратель, а «организатор», и он «предлагает не работу, а возможности, пространство для творчества»; при этом «главная роль лидеров всегда и везде – это привносить элементы хаоса туда,

где царит порядок»⁶⁶). Шведские профессора прямо заявляют, что фанки-бизнес – это как лотерея. И если вы в ней участвуете, «шанс проиграть – 99 %, если не участвуете – 100 %». Но «концентрируясь на традиционных аспектах бизнеса», весьма велик «риск потерять весь свой бизнес». А если так, то придется согласиться с тем, что «потерять бизнес куда страшнее, чем стать малоэффективным»⁶⁷.

Считается, что теория научного менеджмента, основанная на объединении экономических, организационно-технических и социальных аспектов управления конкретной крупной производственной единицей, возникла на переломе девятнадцатого-двадцатого веков как результат трудов Фредерика Уинслоу Тейлора, который в 1911 году писал в своей основной работе «Принципы научного менеджмента»: «Большинство представителей обеих сторон (нанимателей и наемных работников) считает эти (свои) интересы исключительно антагонистическими. Что касается научного менеджмента, то он исходит из прямо противоположного тезиса об общности интересов сторон; благополучие нанимателя не может быть сколько-нибудь продолжительным, если оно не сопровождается благополучием рабочих, и *vice versa*, т.е. наоборот».⁶⁸ Попутно отметим, что до российских олигархов-предпринимателей эта истина не дошла еще и через сто лет после Тейлора.

Но еще раньше Тейлора к этой же мысли пришел Чарльз Бэббидж. В 1832 году он опубликовал книгу под неприятзательно-технократическим названием «Об экономичном использовании машин и оборудования», в которой представление о несовпадении интересов рабочих и их нанимателей назвал «наиболее ошибочным и вредоносным».⁶⁹ Хотя его труд тогда же и разошелся фантастическим (даже и для нашего времени) тиражом в 10 тыс. экземпляров, сильные мира сего не сделали для себя надлежащих выводов – и в результате позднее им пришлось тесно познакомиться с «Капиталом» К. Маркса и трудами В.И. Ленина о государстве и революции.

⁶⁶ Нордстрем К.А., Риддерстрале Й. Бизнес в стиле фанк. Санкт-Петербург. 2001, с. 208, 210.

⁶⁷ Нордстрем К.А., Риддерстрале Й. Бизнес в стиле фанк. Санкт-Петербург. 2001, с. 272.

⁶⁸ Цит. по Шелдрейк Дж. Теория менеджмента: от тейлоризма до японизации. М. 2001, с. 44.

⁶⁹ Там же, с. 23.

Вместе с тем, за прошедшие сто лет ситуация в экономическом мире радикально изменилась. Достаточно сослаться на тот факт, что из первоначального набора североамериканских корпораций, составивших основу для индекса Доу-Джонса, в его нынешнем варианте присутствует только «Дженерал Электрик» (и при том, что в общем объеме ее деятельности производство энергоаппаратов и энергооборудования составляет уже только менее 20 %, а более 80 % – занимает оказание финансовых услуг).

Если раньше перед предпринимателем стоял вопрос только о том, как совершенствоваться в избранной отрасли (межотраслевое перемещение капиталов было весьма затруднительным или во многих случаях даже невозможным), а управляющие компаниями были заранее связаны выбором, сделанным собственником капитала, то сейчас, чтобы только удержаться «на плаву», компаниям приходится думать и о возможной (или необходимой) смене отрасли, сектора или вообще вида деятельности. Иначе говоря, если прежде принимаемые управленческие решения касались только выбора наилучшего способа управлять сложившимся бизнесом (цели – сохранность действующего производства и его развитие), то теперь управляющим вменяется в обязанность также и выбор бизнеса. В известной дилемме – управлять капиталом как производственным активом (извлекать прибыль из производства и продажи товаров и услуг) или как денежным товаром (извлекать доходы из финансовых сделок и фондовых операций) – появляется новый, третий вариант: управлять капиталом глобально, в любых формах, в любых видах деятельности и в любых их комбинациях, оправдываемых непрерывно меняющейся рыночной ситуацией.

В этой новой реальности формула выживания капитала эволюционирует от позиции «как правильно управлять бизнесом, чтобы сохранить и прирастить капитал» к позиции «как правильно выбрать бизнес, чтобы затем преуспевать в нем и быть готовым к переходу в более выгодный и более перспективный бизнес».

Раньше поле деятельности управляющего-предпринимателя составляли оперативные решения. В новом видении этого поля горизонт руководителя охватывают и стратегические решения (по определению Игоря Ансоффа, «решения о том, каким бизнесом следует заниматься фирме»)⁷⁰.

⁷⁰ Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. Питер. 1999, с. 10.

Таблица 1. Типы менеджмента (способа управления)

Тип менеджмента	Характеристика, свойства
Торговый (купеческий) менеджмент	Купить максимально дешево, продать максимально дорого
Предпринимательский менеджмент	Завершить сделку, «предприятие» с максимальной прибылью
Административный (бюрократический) менеджмент	Управление компанией как постоянно действующим «учреждением» – с ориентацией на рост любой ценой, расширение штатов, присоединение других бизнесов, экспансия на внешних рынках и т.д.
Социальный менеджмент	Управление производственными отношениями в компаниях с учетом целей социальной и психологической мотивации работников
Менеджмент, ориентированный на максимизацию прибыли	Снижение затрат, упрощение управленческих структур, наращивание продаж, сокращение номенклатуры выпускаемой продукции и концентрация усилий на продуктах, приносящих наибольшую норму прибыли
Информационный менеджмент	Управление бизнесом в информационной среде (пример – компания «Тимберленд», торгующая обувью и одеждой этой марки и не владеющая ни производственными мощностями, ни складами, ни магазинами)
Инновационный менеджмент	«ничто не вечно, ничто не свято» (трансформируйся или погибнешь) – любые изменения в продукте, в технологии, в организационной структуре, в рыночной нише, если они приносят немедленную прибыль – максимально быстро и максимально эффективно

Ф. Тейлор, Э. Мейо, А. Файоль и их последователи занимались вопросами повышения производительности труда в крупных производственных коллективах (не случаен интерес В.И. Ленина к их работам и цитировавшиеся «Правдой» его слова о том, «что мы

должны испробовать все научные и прогрессивные предложения системы Тейлора»)⁷¹.

В послевоенный период приоритет перешел к исследованию компаний как системных комплексов, охватывая как внутренние аспекты (вопросы организации их финансовой и хозяйственной деятельности, содействие инновациям, борьба за качество и т.д.), так и внешние (позиционирование компании на рынке, отношения с властями, оценка компании биржей и т.д.). И, наконец, к концу двадцатого века, управленческая наука обратилась к видению компании как «индивидуума, борющегося за выживание в непрерывно изменяющейся внешней среде». В более общей постановке вопроса под этим понимается – в амбициозной формулировке, предложенной Игорем Ансоффом – «всеобъемлющий аналитический подход к полному разрешению стратегической задачи, стоящей перед фирмой»⁷².

При этом И. Ансофф расширяет не только задачи менеджмента, но и предлагает новый подход к инструментам и методам, используемым для их решения. Так, в Предисловии к первому изданию своего труда он заранее предупреждает, что «С методологической точки зрения «научный» подход к оперативной деятельности и управлению не может быть полностью применен к решению стратегических проблем. В некоторых случаях он просто бессилён. Поэтому еще одним результатом этой книги можно считать новую методологию, адекватную рассматриваемому типу задач»⁷³.

И. Ансофф в своей работе также и показал тот эволюционный путь, который прошла наука управления до настоящего времени. Организации создаются людьми, но далее они сами проходят определенный путь развития, и это их развитие зависит как от воздействия внешней среды, так и от способностей и стиля деятельности создающих и управляющих ими людей. Ч. Дарвин открыл науку о выживаемости и развитии живых существ в условиях изменяющейся внешней среды. Естественно было применить выводы его уче-

⁷¹ Цит. по Шелдрейк Дж. Теория менеджмента: от тейлоризма до японизации. М. 2001, с. 56.

⁷² Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. Питер, 1999, с. 10.

⁷³ Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. Питер, 1999, с. 11.

ния и к организациям: ведь они тоже испытывают влияние окружающей среды и тоже борются за свое выживание (место в обществе, на определенной территории, на рынке) с себе подобными.



Наиболее близок к биологическому (дарвинистскому) подходу так называемый **реакторный стиль управления** – когда компания, привыкшая действовать в условиях относительно стабильной внешней среды, готова вносить изменения в свои действия только в ответ на решительно изменившиеся внешние условия. Когда в таких компаниях происходит падение ожидаемого уровня прибыли, руководство обычно считает, что это связано с ошибками в оперативной деятельности (например, в контроле над запасами, или в ценовой войне с конкурентами), и пытается исправить их оперативными же мерами (сократить затраты, снизить цены). Руководство в таких компаниях обычно держится за свои методы до последнего – пока компания не окажется перед лицом неизбежного кризиса. Тогда начинается паника, руководство компании стремительно теряет доверие сотрудников, акционеров и кредиторов, все озабочены поисками «волшебного средства» и внешнего «избавителя», которые должны спасти компанию. Если такого средства или такого «спасителя» не находится, то компанию ждет неминуемое банкротство.

Другой подход И. Ансофф называет **методом «стратегического управления»** применительно к получаемым рыночным сигналам. Этот метод основан на активной позиции руководства компании, которое отслеживает рыночную ситуацию и реагирует на нее либо спонтанно, на получаемые «извне» разовые сигналы и импульсы, либо систематически, регулярно и последовательно. Действия руководства компании в первом случае можно назвать активным специальным управлением («специальным» в том смысле, что при нем пока отсутствует централизованное управление развитием). Как видно из таблицы, идеи перемен в этом случае обычно идут снизу вверх – из конструкторских отделов или отделов маркетинга. Процесс перемен носит эпизодический характер, потому что новые идеи рождаются спонтанно, на уровне среднего звена управленцев, технологов или маркетологов.

В этом случае действия руководства значительно отличаются от действий при реакторной модели реагирования на переменные.

Менеджеры умеют распознавать необходимость перемен еще до того, как разразится кризис. Они подходят к таким изменениям организованно и по-деловому. Но поиск решений проводится точно так же – методом проб и ошибок, без какого-либо руководящего плана.

Эта модель реагирования на перемены сохранялась на протяжении всего XX в. С 1940-х годов она превратилось в доминирующую модель поведения компаний, многие крупные фирмы имели специализированные службы исследований, разработок и маркетинга. Именно этот стиль управления называют ключом к успеху компаний Т. Питерс и Р. Уотерман в своем бестселлере ²«В поисках эффективного управления». Однако эта модель действенна и эффективна только в условиях, когда спрос и технологии на рынках сбыта компании развиваются постепенно, отсутствуют резкие стратегические изменения. Но если эти условия не выполняются, то компании, придерживающиеся этого стиля управления, оказываются в трудном положении. Доказательство тому – возникновение стратегических трудностей как раз у тех компаний, которые были описаны Т. Питерсом и Р. Уотерманом как образцовые (позднее, в 1970-х годах в США возникла новая модификация этого метода, получившая название управление по обстоятельствам; спустя еще десять лет из него развилась модель кризисного управления).

Таким образом, современный период можно охарактеризовать общим сдвигом в пользу **эффективности** – эффективности во всем: в отношениях с персоналом, в структуре организации, в маркетинговой стратегии, в отношениях с потребителями, с общественными и государственными организациями, с окружающей средой и т.д. Критичность акцента на эффективность определяются такими факторами, радикально трансформирующими интересы управляющих, рабочего персонала, потребителей и общества в целом, как развитие информационных технологий (Интернет, средства связи), распространение «цепных систем» брэндов и глобализация.

Кеннет Клок и Джоан Голдсмит в своей нашумевшей работе «Конец менеджмента и становление организационной демократии» (2002) прямо объявляют о приближении конца традиционного менеджмента, основанного на иерархии, бюрократии и автократии, и

о переходе к новой парадигме организации, при которой ее основу составит не жесткая вертикаль власти, а взаимодействие демократических, самоуправляемых команд, участники которых объединены общими интересами и целями. В качестве целей трансформации традиционной организационной структуры компании они предлагают взять за основы семь главных стратегий: формирование общих ценностей и этики организации, создание живой, развивающейся сети ассоциаций, эволюция команд на основе лидерства, самоуправление, ориентированное на инновации, совместная деятельность на основе открытости и гласности процедур и процессов, создание комплексной, самокорректирующейся системы, стратегическая интеграция на основе организационной демократии⁷⁴.

На шесть лет раньше К. Клока и Дж. Голдсмит о необходимости приспособления управленческой практики бизнеса к новой изменчивой реальности заявил французский автор Робер Сальмон. Правда, свой труд он назвал более оптимистично – «Будущее менеджмента» (1996), но в принципе он имеет в виду также близкий конец традиционной концепции менеджмента. «Раз мы признаем за неопределенностью и изменчивостью роль доминирующего, неминуемого качества жизни, пишет в своей работе Р. Сальмон, – применение жестких, закостенелых структур и институтов перестает быть адекватным средством. Вызов состоит не только и не столько в том, чтобы модернизировать и адаптировать эти институты к меняющимся условиям, а в том, чтобы пересмотреть цели и средства всех их базовых структур в рамках непрерывного процесса критического анализа».⁷⁵

Центральное место в этой своей работе Р. Сальмон уделяет разработанным им семи **принципам «Стабильности и Процветания»**. Четыре из них относятся к стратегии, определяющей путь развития компании: детальная проработка видения, оценка потенциала компании по ее материальным и нематериальным факторам, непрерывный инновационный процесс (принципы 4, 2, 3 и 1), два – к сфере внутренних отношений в компании: наделение каждого индивида важной для системы функцией, интегрирование удов-

⁷⁴ Клок К., Голдсмит Дж. Конец менеджмента и становление организационной демократии. Питер, 2002, с. 143-146.

⁷⁵ Сальмон Р. Будущее менеджмента. Питер, 1966, с. 28.

летворенности отдельных сотрудников в целях усиления творческого поля компании (принцип 5 и 6), и последний, седьмой принцип – к сфере способности самоорганизации: умение балансировать между «делать» и «быть», между эффективностью (как двигаться) и конечным результатом (куда двигаться).⁷⁶

При этом, как пишет Р. Сальмон, «перед менеджером-гуманистом будущего стоит сложная задача найти надлежащий баланс между тремя компонентами, которые считаются в конце 20-го столетия наиболее существенными: капиталистическими ценностями свободного предпринимательства (рынок, конкуренция, коммерческая тайна, финансовый успех); технократическими ценностями (технические достижения и математическая логика «научно» запрограммированных организаций); и, наконец, ценностями демократии, морали и этики»⁷⁷.

В целом можно сделать вывод, что параллельное изучение проблем управления предпринимательской деятельностью – управления компанией как субъектом экономических отношений – в области экономической теории, и как субъектом права – в системе правовых наук до последнего времени в общем довольно слабо взаимодействовало с развитием концепции «стратегического управления». Однако сейчас положение начинает меняться и анализ причин продолжающегося мирового финансового и экономического кризиса показывает, что эффективное управление бизнесом в условиях современного глобального рынка требует применения широкого междисциплинарного подхода.

Как известно, в основе современной системы управления социально-экономической деятельностью государства лежит **управление ограниченными ресурсами**. Не может быть такой ситуации, когда «всем хватает на всё», поэтому перед государственными органами всегда стоит задача выбора приоритетов. Обычно считается, что государство должно концентрировать свою деятельность на внешней обороне и на поддержании внутреннего правопорядка, однако в реальной жизни оказывается, что решать эти задачи невозможно без наличия у этого государства достаточных финансовых средств и адекватных трудовых ресурсов.

⁷⁶ Сальмон Р. Будущее менеджмента. Питер, 1966, с. 276-277.

⁷⁷ Там же.

Поэтому основными приоритетами следует признать экономику и социальную сферу, которые поставляют государству материальные и финансовые средства (через налоги и госзакупки) и квалифицированные кадры, которые могут исполнять функции в системе обороны и в сфере государственной службы.

Основными ресурсами государства являются накопленное в стране национальное богатство, которое восполняемо, капитальные активы (промышленные, денежные, инфраструктурные) и товарные запасы. Капитальные активы и товарные запасы обеспечивают воспроизводственный процесс в данном государстве, который дает народу необходимые средства потребления, правительству – его «фискальную квоту» и самому производству – инвестиционные ресурсы для его роста и модернизации.

Распределение накопленных и воспроизводимых ресурсов, определение состава и формирование структуры национальной экономики, воздействие на выделение из национального дохода доли накопления – все это является «предметом ведения» экономической и социальной политики государства.

В современной практике управления экономикой сложились два **альтернативных направления**, которые можно назвать как **платано-директивный** и **монетарно-индикативный**.

При этом на протяжении последнего века в большинстве стран в разные периоды преобладали то одно, то другое направление. Так, в период Первой мировой войны воюющие страны уже практиковали методы установления директивных заданий предприятиям военного производства, а в годы Второй мировой войны на военно-мобилизационные планы переводилось производство во всех ведущих отраслях таких стран, как Германия, Италия, Великобритания, Япония. Кроме того, в этих странах вводилось и регулирование потребления населения – в форме прямого нормированного («пайкового») распределения всех основных продовольственных и некоторых промышленных товаров.

Поскольку непосредственные военные действия не затронули территорию США, то в этой стране директивное регулирование экономики в основном ограничивалось централизованным распределением важнейших сырьевых продуктов – при обязательном приоритете для отраслей, производящих военную продукцию.

В СССР директивное военно-мобилизационное планирование имело всеохватывающий характер, включая установление твердых планов-заданий для всех предприятий народного хозяйства, с жестким бронированием рабочей силы на всех основных военных производствах и запретом работникам любых предприятий менять место работы по своему желанию

В **социальной политике** мы видим такой же прагматический подход. В разные периоды времени разные государства акцентировали свое внимание на разных направлениях (моделях) социального вспомоществования: в периоды кризисов – борьба с безработицей (организация общественных работ, пособия по безработице); в послевоенные годы – помощь сиротам и одиноким матерям (организация детских домов, жилищные пособия, продуктовые карточки); в периоды значительных изменений в отраслевой и региональной структуре экономики – строительство дешевого жилья в районах «новой занятости»; для обеспечения большей мобильности рабочей силы – содействие программам производства «народного автомобиля» и т.д.

Мы также видим и «многоукладность» – в одно и то же время и на одном и том же «пространстве» – в средствах и методах проведения социальной политики.

В частности, можно выделить предоставление льгот и благ «на всеобщей основе»: обучение детей, исключение из налогообложения прожиточного минимума дохода и т.д. *Этот метод весьма затратен для государства и не исключает, что предоставляемыми благами и льготами могут пользоваться и «ненадлежащие лица».*

Второй метод – социальное страхование в разных его формах. При этом методе социальные блага и льготы предоставляются только лицам, попадающим или оказавшимся в «страховых ситуациях»: при потере работы, утрате единственного кормильца в семье, при болезни, в случае наступления постоянной нетрудоспособности лица и т.д.

Третий метод – финансово менее обременительный для государства, но зато требующий применения особых контрольных процедур. Этот метод предусматривает целевую поддержку – обычно косвенными путями (субсидированием, компенсацией части затрат,

предоставлением налоговых льгот и т.д.) – определенным категориям людей, производствам, отраслям, регионам и т.д.

Как очевидно, все эти разнообразные средства и методы реализации социальной политики преследуют разные цели и они могут дополнять друг друга или сочетаться между собой в различных комбинациях.

Однако проблема здесь заключается в известной инертности современной системы социального вспомоществования, которая основывается на огромном массиве социального и финансово-бюджетного законодательства. Ситуация может уже измениться, какие-то социальные задачи могут быть уже решены, какие-то социальные блага и льготы могут уже перестать быть актуальными и востребованными – а социальная система продолжает действовать в прежнем режиме, продолжает поглощать ресурсы и внимание властей, в то время как появляются новые нужды и новые проблемы, на решение которых может уже не хватать необходимых средств и ресурсов.

В научных исследованиях и в политической практике уже привычно разделять экономическую и социальную сферу деятельности правительства, однако при этом упускается из виду первичность экономической сферы – в том простом смысле, что без прочной экономической базы не может быть и устойчивой социальной политики. Более того, можно даже и утверждать, что никогда и ни в какой стране «эффективная социальная система» не может существовать без наличия в ней «эффективной экономической воспроизводственной деятельности».

Вот что писал немецкий экономист Вальтер Ойкен – разработчик «теории порядков» и основатель экономической теории, положенной в основу «программы социального государства», реализованной в послевоенной Западной Германии: «Самая лучшая социальная политика не может дать никаких удовлетворительных результатов, если производительность труда человека невелика». И далее: «Создание функционирующей системы регулирования экономического порядка является в силу этого важнейшей предпосылкой решения всех социальных проблем».⁷⁸

⁷⁸ Ойкен В. Основные принципы экономической политики». М. 1995. с. 405.

Эти тезисы, сформулированные В. Ойкеном более полувека назад, становятся еще более актуальными в наше время. Так, руководитель известного Шиллеровского института, современный американский экономист Л. Ларуш в своей книге «Место России в мировой истории» (М., 1998) пишет: «В чем главная ошибка всех этих (неолиберальных) теорий? Они оставляют за скобками человека. Ни одна из экономических доктрин, излагаемых сегодня в учебниках или преподаваемых в университетах, не принимает во внимание существование человека как такового».⁷⁹

Но именно в своей «теории порядков» В. Ойкен как раз и постулирует необходимость взаимоувязки экономической и социальной политики государства, указывая на прямую зависимость между темпами экономического роста и состоянием социальной справедливости в каждой стране. И в Германии эти постулаты давно стали базовыми в проводимой там государственной политике: всеми партиями, приходящими к власти, и на всех уровнях государственного управления: от федерации и земель – до городов и сельских коммун.

Рассмотрим роль в развитии экономической теории нескольких из 10 выдающихся экономистов мира.

Карл Маркс (1818-1883). Карл Маркс не получил экономического образования. Он окончил юридический факультет Берлинского университета, тема его докторской диссертации – «Разница между философией Демокрита и Эпикура». Некоторое время он подумывал читать лекции по философии в университете, но потом решил заняться публикациями статей в газетах: вначале – в «Райнишецайтунг», потом – в «Дойче-французишеярбюхер», и в 1843 году – в «Фовертс», издаваемой немецкими коммунистами.

Из университета Маркс вынес широкие знания о немецкой философии, политику он изучал по революционным событиям во Франции, теперь он взялся за изучение британских экономистов – начав с А. Смита, Д. Рикардо и Дж. Милля. Выдержки из работ этих авторов, позднее ставшие известными как «Парижские рукописи», начинаются с чеканной формулы: «Зарплаты определяются жесткой борьбой между капиталистом и рабочим. Капиталист не-

⁷⁹ Цит. по Казинцев А. На что мы поменяли СССР? М. 2004. с. 393.

избежно побеждает. Капиталист может дольше прожить без рабочего, чем рабочий без капиталиста».

В газетных редакциях К. Маркс свел первое знакомство с Ф. Энгельсом, который занимался практическим изучением и освоением, будучи сыном немецкого фабриканта, владеющего текстильными фабриками в Манчестере – британской экономической жизни. Ф. Энгельсом была написана первая крупная работа на эту тему: – «Положение рабочего класса в Англии» (1845), до этого К. Маркс был знаком с «Критикой политической экономии» – со статьей, которую Ф. Энгельс предложил для публикации в «Дойче-французишеярбюхер».

И именно Ф. Энгельс начал уговаривать К. Маркса издать его первоначальные заметки об экономике в виде отдельной книги. «Постарайся же, на самом деле, и закончи свою книгу по политэкономии» (в письме от января 1845 г.). Однако, несмотря на все уговоры и «подстегивания», на то, чтобы эти заметки превратились в первый том «Капитала», ушло более 20 лет. До этого К. Маркс написал «Немецкую идеологию» (опубликована только в 1932 году), «Нищету философии» (с обличениями П.-Ж. Прудона), «Великие изгнанники», «Историю тайной дипломатии 18 века» и даже «Историю жизни лорда Пальмерстона», и его единственной работой по экономике, если не считать массу статей для газет и журналов, стал знаменитый «Манифест коммунистической партии», написанный им по заказу лондонского Союза коммунистов.

В этой работе К. Маркс впервые непосредственно связал экономику и политику: капиталисты собирают рабочих на крупных фабриках – что помогает им объединяться, и, таким образом, «буржуазия производит своих собственных могильщиков». «Манифест» был опубликован в феврале 1848 года, и, по стечению обстоятельств, революционное движение тут же охватило Францию, а затем и другие страны Европы.

После поражения революции во Франции единственной страной в Европе, которая могла принять К. Маркса, была Англия, куда он и перебрался в августе 1849 года. В июне 1850 года он возобновил свои экономические изыскания и в апреле 1851 года уже был уверен, что закончит всю эту работу в течение пяти недель.

Речь шла только о первой книге – из его плана, составленного в феврале 1845 г. для немецкого издателя: «критическое разоблачение системы буржуазной экономики из шести книг» (О капитале, О земельной собственности, О наемном труде, О государстве, О международной торговле и О мировом рынке). Однако лишь в 1859 г. Маркс передал издателю небольшую работу «К критике политической экономии», которая не привлекла внимания его врагов и разочаровала его друзей. И уже планировалось выпустить продолжение этой работы, в виде ее второго тома, как Маркс решил в пользу издания самостоятельного труда, под коротким названием «Капитал».

Наконец, в 1867 г. первый том «Капитала» был сдан издателю. Но фактически на этом все и встало. В 1883 году К. Маркс скончался.

Второй том «Капитала» был издан только в 1885 г. и третий – в 1894 г., и оба были подготовлены к печати невероятными трудами Ф. Энгельса, получившего в наследство от Маркса вместо ожидаемого чернового варианта работы груды листов и тетрадей, в которых «вместе с полностью законченными отрывками находились едва начатые и носящие характер набросков».

Йозеф Алоиз Шумпетер (1883-1950) родился 8 февраля 1883 года в немецкой семье в небольшом городке Тршешть в Моравии, которая на тот момент входила в состав Австро-Венгерской империи. Отец Йозефа умер, когда Шумпетеру было всего 4 года. В 1893 году он вместе с матерью переезжает в Вену. Вскоре его мать вышла замуж за фельдмаршал-лейтенанта Зигмунда фон Келера, который был старше ее на 33 года. Брак матери с высокопоставленным военным позволил Шумпетеру поступить в самую элитную школу Вены того времени Терезианум. Из Терезианума Шумпетер вынес прекрасное знание древнегреческого, латинского, французского, английского и итальянского языков, что в будущем ему сильно пригодилось.

По окончании школы Шумпетер в 1901 году поступает на юридический факультет Венского университета. Среди его учителей были основоположники австрийской экономической школы Ф. фон Визер и О. фон Бём-Баверк. После этого Шумпетер продолжает свое обучение в Берлине и Лондоне.

В 1907 году женится на англичанке Глэдис Сиверс, однако брак оказался несчастливым, и в 1920 году Шумпетер развелся. В 1907-1908 годах он работает адвокатом в Каире.

В 1908 году в Лейпциге вышла его первая большая монография «Сущность и основное содержание теоретической национальной экономии». Книга встретила весьма прохладный прием, как со стороны немецких, так и австрийских экономистов. Работа Шумпетера содержала как описание теоретических достижений маржиналистов, которые отрицались исторической школой, так и математических приемов в экономическом анализе, к которым скептически относились представители австрийской школы.

Вернувшись из Каира, он получил должность приват-доцента Венского университета, а затем в 1909 году – профессора политической экономии в университете Черновцов, которые входили в состав Австро-Венгерской империи. В 1911 году занял пост профессора политической экономии Университета в Граце. Эту должность он получил лишь при помощи своего учителя – президента Академии наук и экс-министра финансов Бём-Баверка, несмотря на то, что факультет проголосовал против его кандидатуры.

В 1913-1914 годах Шумпетер работает по обмену в Колумбийском университете Нью-Йорка. С 1917-го и до самого окончания Первой мировой войны в 1918 году работает сотрудником комиссариата экономики военного времени. С 15 марта по 17 октября 1919 года занимал пост министра финансов Австрии. На этом посту подписал декрет, в соответствии с которым долги, сделанные в полноценных довоенных кронах, могли быть законно выплачены равным количеством обесцененных крон. В результате, согласно воспоминаниям нобелевского лауреата по экономике Ф. фон Хайека, Шумпетер стал крайне непопулярен. После ухода с должности министра финансов стал президентом одного из банков, который вначале процветал, но вскоре обанкротился.

В 1925 году женился во второй раз на Анне Жозефине Райзингер. Во втором браке Шумпетер также пробыл недолго. Его супруга скончалась через год после свадьбы. В третий раз Шумпетер женился на экономическом историке Элизабет Фируски в 1937 году.

Впоследствии занимал должности профессора Рейнского (Бонн, 1925-1932) и Гарвардского университетов (с 1932-го года). В США труд ученого был высоко оценен. В различные годы он занимал посты президента Эконометрического общества (1940-1941) и президента Американской экономической ассоциации (с 1948 года).

Скончался Й. Шумпетер 8 января 1950 года.

Уэсли Клэр Митчелл (1874-1948). У. Митчелл закончил Чикагский университет, занимал должности профессора в Калифорнийском и Колумбийском университетах, а в 1920-1945 гг. возглавлял Национальное бюро экономических исследований.

Основная работа У. Митчелла – «Экономические циклы. Проблема и ее постановка» – была издана в 1913 году. В этой работе Митчелл пытался доказать с помощью обширных статистических данных зависимость между экономическими циклами и денежным обращением. При этом основным инструментом регулирования колебаний экономики он предлагает признать денежную политику.

В своей теории У. Митчелл основывается на следующем понимании роли денег в современной экономике, предложенном Р. Хейли: «Все доходы (в обществе)... не являются «продуктами», созданными их получателями. Они представляют собой платежи, полученные в результате известного давления от остальной части общества. При современной системе организации это единственный способ для человека прожить».⁸⁰

Деньги Митчелл понимал «по Фишеру» – как все виды обычно употребляемых средств оборота. Он полагал, что нарушение балансов в экономике, вызывающее кризисы, может быть исправлено средствами денежной политики, при этом государству в этом отношении должна быть отведена второстепенная роль, а главными исполнителями этой политики должны быть коммерческие банки.

В отношении теорий экономического цикла Митчелл сопоставляет следующие концепции: «Туган-Барановский объясняет наступление кризисов тем, что население не накапливает достаточных средств для покрытия огромных потребностей в капитале, на-

⁸⁰Цит. по А.Б. Тарушкин. Институциональная экономика. М. 2004, с. 173.

блюдающихся в периоды высокой конъюнктуры. По мнению Шпитгофа, кризисы наступают потому, что слишком много сбережений инвестируется в производство промышленного оборудования и недостаточно – в производство потребительских товаров. Гобсон полагает, что при росте доходов, происходящем в периоды хозяйственного расцвета, богатые люди сберегают слишком много и что вследствие вложения этих средств в производительные предприятия рынки переполняются товарами»⁸¹.

При этом Митчелл подчеркивает, что «количество средств обращения, получаемых народным хозяйством через банки, увеличивается и сокращается параллельно повышению и понижению торгово-промышленной активности с большей правильностью, чем количество металлических и бумажных денег, выпускаемых государственным казначейством».⁸² Такое утверждение Митчелл выводит из того обстоятельства, что приспособление количества средств обращения к изменчивым потребностям народного хозяйства происходит, в основном, за счет банкнот, депозитов и векселей, выпускаемых или подтверждаемых коммерческими банками.

К сожалению, банки, в первую очередь, самые крупные из них, интересами развития народного хозяйства интересуются в самую последнюю очередь, и, как мы видим, в наши дни отнюдь не стремятся оправдывать надежд, возлагаемые на них У. Митчеллом.

У.К. Митчелл скончался 29 октября 1948 года.

Джон Р. Коммонс (1862-1945) родился на Среднем Западе, его семья была из квакеров. В 1908 году он окончил Оберлинский (духовный) колледж (обучение финансировала его мать, которая надеялась, что сын станет священником).

Однако затем ему удалось получить ссуду у местного банкира, на которую он решил продолжить свое обучение в Университете Гопкинса.

После получения диплома Коммонс преподавал политическую экономию в Университете штата Индиана и затем в Сиракузском университете. Однако его политические взгляды (борьба за равенство возможностей для всех) и участие в реформе муниципального

⁸¹ Там же..

⁸² Там же, с. 182.

управления не позволили ему добиться успеха в преподавательской деятельности. Университет попросту упразднил его кафедру, что дало Коммонсу основание заметить, что «христианскими университетами управляет отнюдь не религия, но капитализм».

Первая большая работа Коммонса – «Распределение богатства» – вышла в свет в 1893 году, и особого успеха ему не принесла.

В дальнейшем он работал в Промышленной комиссии и потом занял должность советника в Национальной гражданской федерации, занимающейся проблемами конфликтов между трудом и капиталом. Дж. Коммонс последовательно выступал в пользу защиты прав трудящихся, он требовал введения восьмичасового рабочего дня и повышения заработной платы в промышленности.

Только в 1904 году Коммонсу удалось вернуться в университетскую среду: ему предложили должность профессора в университете штата Висконсин. Здесь его привлекли к написанию десяти-томной «Документированной истории промышленного общества» (1911), вскоре он стал руководителем ее авторского коллектива. После той же группы авторов была подготовлена к печати «История рабочего класса в США».

Далее он получил должность советника губернатора штата Висконсин Роберта Лафолетта. На этом посту он участвовал в разработке и проведении целого ряда социальных реформ: закона об ограничении процентной ставки по мелким ссудам 3,5 % в месяц (до этого ростовщики брали до 100 % годовых), закона по страхованию от безработицы, закона о гражданской службе и др.

На основе опыта, полученного на этой работе, Коммонс написал две книги: «Правовые основания капитализма» и «Институциональная экономика». Под конец жизни Дж. Коммонс написал книгу «Экономика коллективных действий».

В своих трудах Коммонс выступал за неконфликтные методы решения споров как в экономике, так и в социальных вопросах. Он ввел в научный оборот такие термины, как «действующее предприятие» (going concern), «рыночная сила» (bargaining strength) и «оценка будущих благ» (futuraity).

Умер Коммонс в 1945 году.



ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Теория прибавочной стоимости К. Маркса.
2. Развитие экономической мысли в Германии в пер. пол. XIX в. (Ф. Лист).
3. Историческая школа в Германии.
4. Общая характеристика маржинализма. Сущность маржиналистской революции.
5. Ранний маржинализм: И. Тюнен, А. Курно, Г. Госсен.
6. Австрийская школа (К. Менгер, Ф. Визер, Е. Бем-Баверк).
7. Кембриджская школа (А. Маршалл)0.
8. Американская школа (Дж. Б. Кларк).
9. Лозаннская школа (Л. Вальрас, В. Парето).
10. Теория благосостояния А. Пигу.
11. Теория экономического развития Й. Шумпетера.
12. Основные этапы маржиналистской революции.
13. Теория монополистической конкуренции Э. Чемберлина.
14. Теория несовершенной конкуренции Дж. Робинсон.

Практическое задание.

Заполните таблицу:

№ п/п	Экономист	Основные экономические труды	Основные экономические теории
1.	Карл Генрих Маркс (1818-1883)		
2.	Уэсли Клэр Митчелл (1874-1948)		
3.	Йозеф Алоиз Шумпетер (1883-1950)		
4.	Джон Роджерс Коммонс (1862-1945)		