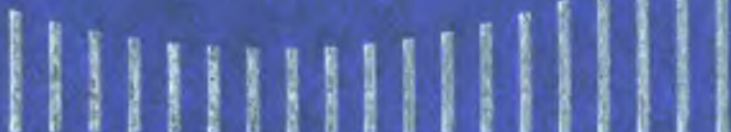


Е. А. ЕРОХИНА

СТАДИИ РАЗВИТИЯ  
ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИКИ  
И ЦИКЛЫ Н. Д. КОНДРАТЬЕВА



ТОМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ  
КАФЕДРА ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ

**Е . А . Ерохина**

**СТАДИИ РАЗВИТИЯ  
ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИКИ  
И ЦИКЛЫ  
Н . Д . КОНДРАТЬЕВА**

ТОМСК - 2001

УДК 330.34  
Е78

Ерохина Е.А. Стадии развития открытой экономики и циклы Н.Д. Кондратьева. - Томск: Водолей, 2001. - 192 с.

В монографии на примере развитых стран в период с начала XIX по конец XX века обосновывается гипотеза о цикличности структурных сдвигов и смены механизмов функционирования экономики, показывается их связь с циклами Н.Д. Кондратьева (вплоть до 2010 - 2015 гг.).

Работа представляет интерес для научных работников, аспирантов, преподавателей экономической теории и студентов.

Издание монографии поддержано  
Институтом "Открытое общество" - Россия - Фонд Сороса  
Мегапроект "Развитие образования в России",  
программа поддержки кафедр

Рецензенты:

доктор экономических наук М.П. Евсеев,  
доктор экономических наук С.Ф. Серегина

Сдано в набор 16.10.2001. Подписано в печать 12.11.2001.  
Формат 84x108/32. Гарнитура Таймс. Печать офсетная.  
Печ. л. 6. Условн. печ. л. 10,08. Уч.-изд. л. 11,16.  
Тираж 500. Заказ № 576

Лицензия ЛР № 070405 от 14 августа 1997 г.

Отпечатано с оригинала-макета, подготовленного заказчиком  
Сибирское издательско-полиграфическое  
и книготорговое предприятие «Наука»  
630077, Новосибирск-77, ул. Станиславского, 25

ISBN 5—7137—0197—2

© Е.А. Ерохина, 2001

## ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие.....	4
Глава 1. Методологические основы исследования стадий и циклов развития открытой экономики.....	7
Глава 2. Стадия «свободной конкуренции» .....	19
Глава 3. Стадия «чистой монополии» .....	22
Глава 4. Стадия «монополистической конкуренции».....	59
Глава 5. Стадия «кооперативной конкуренции».....	96
Глава 6. Динамика структуры и механизма функционирования открытой экономики и циклы Н.Д. Кондратьева .....	154
Заключение. Краткая характеристика стадий развития открытой экономики .....	165
Литература .....	170
Приложение 1.....	179
Приложение 2.....	183
Рецензия д.э.н., профессора М.П. Евсеева .....	188
Рецензия д.э.н., доцента С.Ф. Сергиной .....	190

## ПРЕДИСЛОВИЕ

Предлагаемая вниманию читателей монография является логическим продолжением и развитием идей, выдвинутых в монографии «Теория экономического развития: системно-самоорганизационный подход», изданной в 1999 г. Поэтому в предисловии стоит обратить внимание на ключевые моменты, связанные с методологией исследования, которые в ней изложены.

С точки зрения концепций самоорганизации развитие национальной экономики представляет собой качественное изменение ее структуры (т.е. состава и связей) и функционирования (т.е. способа ее существования, способа проявления и осуществления ее законов в разные периоды времени, а также всего комплекса явлений, связанных со спецификой осуществления этих законов).

Национальная экономика непрерывно подвержена изменениям, колебаниям, флуктуациям. До определенного предела она может нейтрализовывать их действие, «гасить» их за счет устойчивости своей структуры. Но неизбежно наступает момент, когда нейтрализация флуктуаций становится затруднительной в рамках прежней структуры. Таким образом, усиление флуктуаций приводит экономику к «точке» бифуркации – периоду ветвления траекторий ее развития, – в которой она быстро, «скачкообразно» выбирает путь своего дальнейшего развития.

Концепции самоорганизации утверждают, что первыми революционным изменениям подвергаются компоненты состава и связей (т.е. структура системы), а затем – функционирование как самой системы в целом, так и всех ее компонентов.

В ходе бифуркационных процессов происходит «выбор» национальной экономикой траектории своего дальнейшего развития и переход на эту траекторию. Все многообразие траекторий можно разделить на три вида: траектории, предполагающие открытость экономики (и множество вариантов развития), «закрытость» экономики, а также разрушение системы. Обычно открытость/закрытость национальной экономики изучается в плане степени ее вовлечен-

ности в мирохозяйственные связи, но степень открытости оказывает влияние и на функционирование, и на развитие экономики. Специфика «закрытой» (относительно закрытой, поскольку абсолютно закрытых экономических систем не существует, можно говорить лишь о той или иной степени закрытости) экономики, к которой относились фашистские Германия и Италия, милитаристская Япония, страны бывшего социалистического блока, восточные деспотии, Чили, Северная и Южная Корея, Кампучия, Вьетнам и др., состоит в следующем. Первый и главный шаг к «закрытости» - стремление под воздействием внешних или внутренних факторов к достижению автаркии. Это является первопричиной большинства процессов, протескающих в «закрытой» экономике. Став «закрытой», экономика во многом утрачивает возможности самоорганизации, саморегулирования и становится организуемой государством. В результате этого многие экономические субъекты, связи и отношения становятся огосударствленными. Таким образом, одной из основных черт «закрытого» общества является тоталитаризм и/или авторитаризм. Это обуславливает монополистический характер экономики этих стран, тенденцию к консервации социально-экономической структуры при сохранении достаточно высоких темпов экономического роста преимущественно экстенсивного типа. При этом нельзя не подчеркнуть, что «закрытая» экономика имеет не только отрицательные, но и положительные черты – стабильность, соблюдение социальных гарантий.

«Открытая» экономика является самоорганизованной, неравновесной, динамичной системой, развивающейся за счет кооперативных процессов. Таким образом, ее свойства противоположны свойствам «закрытой» экономики. В данной монографии нас будет интересовать развитие открытой экономики, причем не общие его закономерности (которые были рассмотрены в предыдущей монографии), а ее стадийное и циклическое движение на примере экономически развитых стран (ЭРС) на временном отрезке XIX – XX вв., Временная последовательность траекторий, выбранных в это время большинством ЭРС, позволяет рассматривать их также в качестве стадий развития. Объектом исследования

будут выступать стадии развития ЭРС конца XIX - XX в., а также процесс перехода открытой экономики с одной стадии и траектории развития на другую. Исходным пунктом исследования послужит стадия «свободной конкуренции».

Другой целью монографии является проверка гипотезы о циклическом характере структурных сдвигов и смены механизма функционирования национальной экономики. Предполагается, что эти процессы связаны с циклами Н.Д. Кондратьева. Мы оставим в стороне эмпирические исследования движения цен, нормы прибыли, занятости, процента, курса и доходности ценных бумаг и других показателей, которые обычно используются при исследовании циклов Н.Д. Кондратьева и связанных с ними процессов, во-первых, вследствие ограниченности рамок монографии и, во-вторых, вследствие того, что имеется огромное количество публикаций, основанных на исследовании богатейшего эмпирического материала при помощи самых разнообразных методов, не оставляющих сомнений в существовании циклов Н.Д. Кондратьева в движении многих показателей в течение, как минимум, двух веков.

Автор очень благодарен за ценные замечания своему научному консультанту профессору Александру Петровичу Бычкову, а также профессорам кафедры политической экономики Томского государственного университета М.П. Евсееву и Т.И. Коломиец.

# МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ СТАДИЙ И ЦИКЛОВ РАЗВИТИЯ ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИКИ

Исследование цикличности развития целесообразно начать с определения понятий “цикл” и “цикличность”, поскольку в этом вопросе накопилось немало логических противоречий. Дефиниции цикла, приводимые в экономической литературе, на редкость единообразны. Цикл в них определяется через понятия кругооборота и повторения. В частности, циклом называют:

- повторение во времени фаз положительных и отрицательных отклонений;
- повторение определенного движения;
- законченный круг явлений, предполагающий возврат к начальному состоянию;
- кругооборот последовательности событий с определенными интервалами;
- внутренний ритм развития капиталистического хозяйства.

В данных определениях присутствует целый ряд неточностей и противоречий. В первом определении неясно, отклонения от какого параметра имеются в виду. Второе определение не учитывает, что просто повторение какого-либо процесса циклом не является. В третьем - непонятно, о каком начальном состоянии идет речь. Если учесть, что, как правило, в исследованиях цикла за начальное состояние принимается состояние равновесия, то количество вопросов возрастает, как снежный ком:

1. Действительно ли первоначально экономика находилась в состоянии равновесия? Можно ли это доказать?
2. О каком виде равновесия (стационарном, динамическом или безразличном) идет речь?
3. Чем можно объяснить, что экономика периодически приходит в равновесное состояние, если ей органически присуща неравновесность?



Более или менее ясного и аргументированного ответа на эти вопросы нет. Более того, игнорируется доказанное в 1930-х гг. математиком А. Вальдом положение о том, что хотя в принципе достижение макроэкономического равновесия возможно, нельзя гарантировать, что выйдя из этого состояния, экономика сможет снова его достичь. Четвертое определение явно свидетельствует о том, что экономику рассматривают как детерминированную систему, тогда как она является стохастической. Последнее - пятое - определение страдает расплывчатостью и не учитывает наличия циклических процессов в некапиталистическом хозяйстве, а все они вместе, фактически, отрицают необратимость развития национальной экономики.

Почти то же самое можно сказать и о попытках разобраться в сущности цикличности. Подходы к пониманию цикличности не менее однообразны. Если не принимать во внимание упрощенной трактовки цикличности как системы циклов, то наиболее распространена трактовка цикличности как чередования, смены периодов, как периодичности, проявляющейся в динамических стохастических процессах<sup>1</sup>. Подобное понимание, кажущееся вполне приемлемым, содержит в себе ту же методологическую ошибку, что и определения цикла, поскольку цикличность сводится к периодичности, т.е. периоду колебаний. А период колебаний - это ничто иное, как наименьший промежуток времени, через который система возвращается в исходное состояние. Поскольку экономическая система не может вернуться в то же самое состояние, в котором когда-то была, т.к. она является динамической системой и процессы, происходящие в ней, необратимы, то речь идет, фактически, об интервале (промежутке времени между двумя событиями), наличие которого является необходимым, но недостаточным условием цикличности. Круг замкнулся. Выйти из этого порочного

---

<sup>1</sup> См.: Переходы и катастрофы: Опыт социально-экономического развития / Под ред. Ю.М. Осипова, И.Н. Шургиалиной. - М.: Изд-во МГУ, 1994. - С.37; Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег: Пер. с англ. - М.: Прогресс, 1978. - С. 387; Ковалева Г.Д. Циклическая динамика экономических процессов: измерение и моделирование. - Новосибирск, 1992. - С.7.

круга противоречий можно, только обратившись к методологической основе исследования динамических процессов (к которым относятся как процессы функционирования, так и развития) в экономике - концепциям самоорганизации. Прежде чем подойти к определению экономического цикла и цикличности, необходимо ответить на следующие вопросы:

1. Обратимо или необратимо развитие национальной экономики?

2. Является ли полная обратимость необходимым условием цикличности?

Однозначного ответа на эти вопросы экономическая наука, увлеченная теориями равновесия, пока не выработала. Часть исследователей считает, что движение экономики имеет обратимый характер, т.е. полагает, что через определенные промежутки времени происходит повторение событий. По нашему мнению, приписывание процессам, происходящим в национальной экономике, свойства обратимости является закономерным следствием использования как в экономике, так и в других науках, понятия термодинамического цикла. Так, под термодинамическим циклом понимается совокупность процессов, в результате которых тело возвращается в первоначальное состояние. А под циклом - совокупность явлений, процессов, составляющих кругооборот в течение определенного промежутка времени. Как видим, различия практически нет. Поскольку термодинамика имеет дело лишь с закрытыми системами, то основанное на выведенных ею закономерностях определение цикла может быть верным только для закрытых систем, тогда как социальные системы, включая экономику, являются преимущественно открытыми. Следовательно, говорить об обратимости движения большинства экономических систем некорректно.

Другая часть исследователей настаивает на том, что процессы развития сочетают в себе обратимость и необратимость, причем необратимыми считаются эволюционные процессы, а обратимыми - волнообразные, при этом полага-

ется, что эволюция движется циклами<sup>1</sup>. Однако и в этой позиции явственно видны огрехи. Во-первых, здесь произошло отождествление развития и эволюции. Развитие же включает в себя эволюционную и революционную фазы. Эволюционная фаза отличается малым количеством изменений, стабильностью экономических институтов, связей и отношений между ними, т.е. происходящие в ней процессы характеризуются обратимостью (естественно, не полной). В революционной фазе происходит переход на новую траекторию развития, следовательно, об обратимости здесь речь идти не может, как и об обратимости развития, охватывающего обе эти фазы. Во-вторых, если эволюция - это процесс, который движется циклами, то как он может быть необратимым, как утверждалось выше? На этот вопрос ответа мы не находим.

Кардинально отличается от этого подхода точка зрения Ю.В. Яковца и А.Г. Гамбурцева, согласно которой в самой циклической динамике сочетаются обратимые и необратимые процессы, причем обратимость проявляется в повторении схожих фаз, а необратимость - в том, что каждый этап развития, каждый цикл неповторим, специфичен<sup>2</sup>. С этой точкой зрения невозможно не согласиться. Именно сочетание обратимых и необратимых процессов делает цикл, которому подвержены открытые системы, разомкнутым, а циклическое движение - волнообразным, спиралевидным, в процессе которого возможен качественный переход (как в сторону прогресса, так и в сторону регресса), а не круговым - с возвратом в исходную точку.

Для определения цикла, таким образом, теперь необходимо соотнесение его с общесистемными понятиями стадии, этапа, фазы. Под *стадией* понимается ступень, период, этап развития системы, имеющая какую-либо качественную особенность и, таким образом, ее можно отождествить с понятием этапа; а под *фазой* - состояние системы в опреде-

---

<sup>1</sup> См., например: Петрова Е.В. Динамический хозяйственный механизм как система взаимосвязи экономических интересов и научно-технического прогресса: Автореф. дис. ... д.э.н. - Ростов н/Д., 1992. - С. 20 - 35.

<sup>2</sup> См.: Яковец Ю.В., Гамбурцев А.Г. Цикличность как всеобщее свойство природы // Вест. РАН. - 1996. - Т.66., № 8. - С. 730.

ленный момент времени. Исходя из вышесказанного, под экономическим циклом будем понимать процесс перехода экономической системы с одной стадии своего развития или функционирования к другой, в ходе которого имеет место частичная обратимость, проявляющаяся в прохождении экономикой сходных фаз с более или менее постоянным интервалом. Разумеется, в зависимости от объекта циклического движения, его уровня, возможно существование циклов различной природы и длительности, выполняющих различные функции в процессе движения экономической системы.

В процессе перехода от одного цикла к другому происходит скачок системы на новую ступень своего развития, а в процессе движения от фазы к фазе - переход системы из одного состояния в другое в пределах одного цикла.

В этом случае под циклическостью логично подразумевать свойство системы осуществлять свое движение посредством циклов. Утверждение о том, что циклическость свойственна только саморазвивающимся системам, или, наоборот, что циклическость не может быть следствием спонтанной самоорганизации, но является организуемым, полностью управляемым процессом<sup>1</sup>, одинаково ошибочны, поскольку саморазвитие предполагает наличие самоорганизации, а значит, и неравновесия. Организуемость же свойственна закрытым системам и предполагает состояние, близкое к равновесию. Но, согласно выводам концепций самоорганизации, циклическость свойственна как равновесным, так и неравновесным системам, при этом отличается только форма, которую принимает цикл, - форма, близкая кругу во втором случае (это возможно долгое время, при условии отсутствия сильных внешних флуктуаций), и форма волны, спирали или ступеней - в первом.

Экономические циклы можно разделить на функциональные, к которым относятся циклы Китчина, Жугляра и Кузнеца, и циклы развития, к которым относится цикл Н.Д. Кондратьева. В ходе смены одного "функционального"

---

<sup>1</sup> См. соответственно: Абрамов И.М. Циклы в развитии экономики СССР. - Минск, 1990. - С.12; Дятлов С.А., Добрынин А.И. Информационные основы циклическости// Вест. РГНФ. - 1998. - № 1. - С. 83.

цикла другим происходят незначительные изменения, не затрагивающие глубинных основ существования экономической системы, макроуровня, ее структуры и функционирования (во всяком случае, их изменения незначительны). Циклы развития, напротив, подвергают изменению и макроуровень, структуру и функционирование всей экономики, которая переходит с одной траектории своего развития на другую в ходе бифуркационного периода. Хотя переход от одного цикла развития к другому и приходится на время кризиса цикла Жугляра (как следует из последующих глав), этот кризис следует признать особым, поскольку он выполняет особую функцию переходного хаоса, способствующего скачку системы на новую траекторию развития и разрешению долгосрочных структурных противоречий. Именно это, а также глубокое различие между самими циклами функционирования и развития делает возможным относительно обособленное исследование циклов развития.

Мы предполагаем, что циклы развития тесно связаны с циклами Н.Д. Кондратьева, имеют одинаковую с ними периодичность, совпадающие поворотные точки и, скорее всего, лежат в основе 40 - 60-летнего циклического движения многих показателей, открытого Н.Д. Кондратьевым.

Сомнения в существовании циклов Н.Д. Кондратьева, до сих пор посещающие некоторых исследователей, сводятся, в основном, к тому, что далеко не все макроэкономические показатели имеют период движения, близкий к периоду цикла Н.Д. Кондратьева. Однако этого вовсе не требуется: достаточно наличия цикличности в движении только одного показателя. Так, открытие особого характера движения товарно-материальных запасов дало повод говорить о существовании цикла Китчина, а жилищного строительства - цикла Кузнецца. Даже если бы только цены двигались с периодичностью, открытой Н.Д. Кондратьевым, можно было бы говорить о наличии особого цикла. Другие исследователи считают, что для того, чтобы существование циклов Н.Д. Кондратьева было признано, необходимо доказать строгую повторяемость структурных кризисов. Мы считаем, что такая повторяемость имеется, и не только структурных кризисов, но и изменения структуры и функционирования эконо-

мики. Поэтому, оставив в стороне споры о движении показателей, обратим внимание на область, остающуюся доселе terra incognita, - циклы развития экономики. Возможно, в дальнейшем именно им предстоит пролить свет и на многие вопросы, накопившиеся за десятилетия исследования статистических рядов.

Здесь возникает другой вопрос – какой признак положить в основу исследования стадий развития открытой экономики в XIX–XX вв. и циклов развития? По нашему мнению, это должна быть целая совокупность признаков. Но одним из центральных критериев должна стать конкуренция. Именно конкуренция осуществляет «отбор» эффективных для траектории, на которую вступила экономика, компонентов состава и связей, а затем и механизмов функционирования в соответствии с изменившимися потребностями<sup>1</sup>. Именно поэтому конкуренцию, а также противодействующую ей силу - стремление к монополизации - можно положить в основу классификации общих для большинства ЭРС траекторий, имевших место в XIX - XX вв. Естественно, оба понятия для этого должны быть взяты не в конкретно-экономическом понимании, а в смысле сил, противостоящих друг с другом. В последнем случае исчезает основа для сомнений по поводу сопоставимости понятий, имеющих место в первом случае (в самом деле, единственная фирма, производящая какой-либо товар, и борьба за долю производимой прибыли - понятия разного порядка: первая представляет собой определенное состояние субъекта, а вторая - способ связи экономических субъектов на рынке). Понимаемые таким образом конкуренция и стремление к монополизации не исключают, а предполагают друг друга. В этом плане можно согласиться и с мнением А. Маршалла, который подчеркивал, что элемент монополии неизбежно присутствует в любой конкурентной системе, и с точкой зрения Цейтхена, который настаивал на том, что каждый компонент из пары “конкуренция - монополия” не имеет абсолютного характера и рассматривать их в отдельности - значит исследовать крайние пределы реальности, в то время

---

<sup>1</sup> См.: Ерохина Е.А. Теория экономического развития: системно-самоорганизационный подход. – Томск, 1999. – С. 118 – 119.

как сама реальность находится между этими гранями; отождествление реальности с одним из ее крайних пределов однобоко и ошибочно, а правильное обозначение одних предельных точек недостаточно<sup>1</sup>. Профессор Фрейбургского университета Р. Лифман еще в первой четверти века указывал, что видение одних крайних точек является недостатком примитивного мышления. Он поддерживал мысль К. Маркса о том, что монополия и конкуренция не могут получить исключительного осуществления: доведенные до своей высшей точки, они вызывают к жизни свою противоположность, а хозяйственная жизнь состоит из комбинации обеих<sup>2</sup>. Но, поскольку изменением соотношения конкуренции и монополии процессы, происходящие на каждой стадии и траектории развития не исчерпываются, названия стадий будут взяты в кавычки.

Таким образом, мы исходим из того, что на любой стадии развития товарного производства происходит взаимодействие двух начал - монополии и конкуренции. Способ и, если можно так сказать, пропорция их соединения определяют конкретные формы осуществления экономических законов и структуру экономики в каждый конкретный период развития товарного производства. Конкуренция и монополия не существуют друг без друга, переходят друг в друга. Противоположность конкуренции и монополии относительна: всякий конкурент желает для себя монополии, конкуренция основана на экономическом интересе, а он снова создает монополию; монополия не может остановить поток конкуренции, да и сама она основана на монополии - монополии собственности<sup>3</sup>.

Как писал В. Ойкен, каждый отдельно взятый экономический порядок является единственным в своем роде, но это своеобразие возникает из сплава разнородных экземпляров ограниченного количества чистых форм. Каждое из-

---

<sup>1</sup> См.: Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли: Пер. с англ. - М., 1968. - С. 301; Чемберлин Э.Х. Теория монополистической конкуренции: Пер. с англ. - М., 1959. - С.37.

<sup>2</sup> См.: Лифман Р. Картели и тресты: Пер. с нем. - М., 1925. - С.211 - 212.

<sup>3</sup> См.: Энгельс Ф. наброски к критике политической экономии //Маркс К., Энгельс Ф. Соч. - 2-е изд. Т.1. - М., 1955. - С. 559 -560.

менение экономического порядка является сменой чистых форм порядка, которые будут реализованы. В рассматриваемом нами аспекте в качестве подобных чистых форм "порядка" можно рассматривать конкуренцию и монополию, разнообразные сочетания которых обуславливают траекторию развития.

В рамках товарного производства первой общей для многих стран траекторией развития выступила феодальная монополия. Современные исследования этого вопроса не изменяют данной К. Марксом трактовки этого периода, поскольку для него была характерна цеховая организация производства, подавление конкуренции, стабильность и неизменность номенклатуры производимой продукции, регламентация связей производителей и потребителей, неизменность цен, ограничение предложения и жесткая иерархия. Если временные границы и содержание этого периода споров практически не вызывают, то о последующих периодах этого не скажешь. Так, К. Маркс строил следующую цепочку: феодальная монополия - свободная конкуренция - капиталистическая монополия (последняя из-за одной из своих черт была названа впоследствии империализмом). В дальнейшем последователи К. Маркса остановились на последнем звене цепи, абсолютизовав его, поставив препятствия изучению развития современной стадии товарного производства. Выделим обобщенно другие трактовки стадий развития товарного производства.

1. После эпохи свободной конкуренции последовала стадия монополии или монополистического капитализма, за ней - стадия государственно-монополистического капитализма, после которой наступила стадия интернационализации или транснационального капитализма.

2. Другие авторы после стадии свободной конкуренции ставят либо монополистический капитализм, а за ним - капитализм "регулируемой конкуренции", либо стадию монополистической конкуренции, за которой следует корпоративный капитализм.

---

<sup>1</sup> См.: Ойкен В. Основные принципы экономической политики: Пер. с нем. - М., 1995. - С. 76.



3. Третьи производят классификацию стадий по принципу доминирования определенных групп отраслей народного хозяйства, уровню предпринимательской активности и используемым предпринимательским стратегиям. Так, Д. Рэй выделил четыре этапа: аграрно-сырьевую экономику с низким уровнем предпринимательской активности, раннюю индустриализацию, зрелую индустриализацию со средним уровнем предпринимательской активности и экономику сферы услуг с высоким уровнем предпринимательской активности<sup>1</sup>.

4. Наконец, в последнее время широко распространена теория технологических укладов, согласно которой в каждый период времени функционирует несколько технологических укладов (ТУ), жизненный цикл каждого из которых более чем в два раза превосходит длительность цикла Н.Д. Кондратьева. Среди функционирующих укладов имеется доминирующий, а зарождение нового ТУ начинается, когда доминирующий ТУ или приближается, или уже вошел в режим “максимально возможного использования”<sup>2</sup>.

Анализ рассматриваемых точек зрения показывает, что первая положила в основу классификации качественно различающиеся признаки, либо приписывает какой-либо процесс одной стадии, тогда как он наблюдается на нескольких (наиболее яркий пример - государственное регулирование экономики). Это характерно и для второй группы, поскольку конкуренция носит регулируемый характер уже на стадии “монополистического капитализма”, корпорации также были характерны уже на этой стадии. Третья точка зрения, приемлемо отражая уровень развития и предпринимательской активности, не учитывает того, что каждая стадия (даже в аспекте предпринимательской активности) делится еще на несколько. Так, к индустриальному обществу, пользуясь марксистской терминологией, можно отнести свободную конкуренцию, “империализм” и капитализм монополи-

---

<sup>1</sup> См.: Ray D. The Role of Entrepreneurship in Economic Development. N.Y., 1988. - P. 8.

<sup>2</sup> См.: Маевский В. Экономическая эволюция и экономическая генетика // Вопросы экономики. - 1994. - № 5. - С. 9-10; Глазьев С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития. - М. 1993.

стической конкуренции. Стоит также учесть, что стадияльные изменения состоят не только в изменении групп доминирующих отраслей и уровней предпринимательской активности.

Последняя точка зрения представляется наиболее интересной и продуктивной, но она отражает не эволюцию экономики, как утверждают некоторые придерживающиеся ее исследователи, а развитие техники и технологии, которое, конечно, оказывает влияние на экономическое развитие, но им не ограничивается.

Тем более вызывают возражения попытки части исследователей приписать современной стадии развития экономически развитых стран (ЭРС) свободу предпринимательства<sup>1</sup>. Критерием стадии развития экономической системы должно быть заметное изменение большей части характеристик ее состава, связей и функционирования, а не абсолютизация роли в этом процессе одной из характеристик.

В соответствии с положениями концепций самоорганизации переход от одной стадии развития к другой носит революционный характер и заключается в изменении структуры и функционирования не только всей национальной экономики, но и большинства ее уровней. В открытой экономике изменения начинаются на микроуровне и быстро распространяются на макроуровень. Мы предполагаем, что главными компонентами экономической системы, подлежащими изменению, являются: отношения собственности, структура и поведение фирм, господствующий на данном временном отрезке тип фирм, роль и взаимоотношение крупного и малого бизнеса, условия и границы существования монополии, особенности ее поведения, способы извлечения и средства реализации прибыли, стратегии ценообразования, инновационная активность экономических субъектов, особенности управления, способы привлечения капитала, приоритетные направления инвестиционной активности, роль и методы конкуренции, уровень концентрации и централизации производства. Эти изменения, происходящие на микроуровне, отражаются и на мезоуровне, приводя к из-

---

<sup>1</sup> См., например: США: государство и рынок / А.Б. Парканский, С.В. Чепраков, С.К. Дубинин и др. - М., 1991. - С.35.

менению рыночной структуры различных отраслей, интенсификации перелива капитала, слияний и поглощений различных типов. В свою очередь, это приводит к изменению методов государственного регулирования экономики, денежной системы, типа экономического роста, воспроизводства в целом, структуры конечного продукта. Проверке данной гипотезы и посвящены последующие главы.

### СТАДИЯ «СВОБОДНОЙ КОНКУРЕНЦИИ»

Временные рамки стадии «свободной конкуренции» охватывают несколько веков. Нижнюю границу можно условно обозначить началом товарного производства, последовавшим за окончанием периода “феодалной монополии”. Нижняя граница варьирует от страны к стране, поэтому можно назвать лишь временной интервал, на который пришлось начало формирования стадии - примерно от XVI до XVIII в. Возможно, более корректно отнести начало стадии свободной конкуренции к промышленной революции, на XIX же век пришлась ее кульминация, а верхнюю ее границу можно с большой степенью уверенности отнести к концу XIX в.

Данная стадия характеризовалась следующим.

1. По структуре экономики:

— близкой к атомистической структурой спроса и предложения;

— преобладанием мелких и мельчайших фирм, и, вследствие этого, низкой концентрацией производства и предложения (так, по данным американского экономиста М. Уоткинса, в 1880-х годах в США ни одна фирма не могла, в силу своего мелкого размера, обеспечить выпуск даже 10% продукции какой-либо отрасли промышленности<sup>1</sup>);

— существовавшие в то время монополии были незначительным и нехарактерным явлением, и были либо естественными, либо созданными государством в области внешней торговли в целях поощрения какого-либо лица за заслуги.

2. Функционирование экономики на стадии свободной конкуренции отличалось следующими особенностями:

— почти полным отсутствием разделения капитала-собственности и капитала-функции;

---

<sup>1</sup> См.: Козлова К.Б. Институционализм в американской политэкономии. М., 1987. - С. 108.

— малой дифференциацией продукта, его однородностью, отсутствием больших различий в качестве;

— слабым влиянием производителя на потребителя типа торговых марок, рекламы и т.д.;

— отсутствием препятствий как для внутриотраслевой, так и для межотраслевой конкуренции, за исключением величины первоначально необходимого капитала, впрочем, довольно низкой в то время;

— невозможностью производителя влиять на цены, которые устанавливались почти независимо от него “невидимой рукой рынка”;

— цены обычно не имели устойчивой тенденции к повышению вследствие большой величины предложения, стабильной величины спроса и невозможности влиять на цены;

— масса и норма прибыли производителя зависели в большей мере от его способности снижать издержки производства и повышать объем производства вследствие заданности цен “невидимой рукой”;

— высокая степень эксплуатации рабочих, бесправие и нищета большинства из них;

— денежная система основывалась на золотом стандарте;

— государство не играло большой роли в экономической жизни, ограничиваясь эмиссией денег, небольшим количеством государственных мануфактур и проведением протекционистской политики (статистика показывает, что с 1800 по 1929 г., не учитывая периодов крупных войн, государственные расходы в США не превышали 12% национального дохода, причем 75% из них составляли расходы штатов и органов местного самоуправления, которые, в основном, направлялись на строительство школ и дорог<sup>1</sup>);

— свободная конкуренция отличалась более низкой, чем в последующие периоды, степенью централизации государственной власти, меньшей интегрированностью экономических субъектов в национальную экономику.

Можно с полным основанием сказать, что именно эту стадию развития (на примере Западной Европы, особенно

---

<sup>1</sup> См.: Фридман М. Могучая рука рынка //Фридман и Хайек о свободе: Пер. с англ. - Минск, 1990. - С.67.

Англии) адекватно (в пределах системы допущений) описал К. Маркс, что признают даже его оппоненты, К. Поппер например. Указанные выше признаки свободной конкуренции частично совпадают с характеристиками “совершенной” конкуренции или “совершенного” рынка (атомизированность предложения, неспособность производителя влиять на цену), но это не дает оснований отождествлять их. “Совершенная” конкуренция обладает также такими свойствами (мгновенная передача и переработка информации, транспарентность рынка, отсутствие каких-либо предпочтений и различий во вкусах, однородность товаров, отсутствие издержек, связанных с совершением сделок и др.), которые резко отличаются от «свободной конкуренции» и вряд ли могут быть реализованы в действительности, даже в “золотом веке”. Следовательно, отождествление абстрактной модели “совершенной” конкуренции и стадии «свободной конкуренции», все еще встречающееся в экономической литературе<sup>1</sup>, неправомерно, так же как и исследование современной экономики, исходя из условий “совершенной” конкуренции.

---

<sup>1</sup> См., например: Лившиц А. Государство в рыночной экономике // Российский экономический журнал. - 1992. - № 10. - С. 134.

### СТАДИЯ «ЧИСТОЙ МОНОПОЛИИ»

В конце XIX столетия стадия “свободной конкуренции” закончилась. Первым сигналом о сдаче ею своих позиций послужил кризис 1873 г., запустивший наряду с революционными техническими разработками процесс концентрации, который привел к формированию и усилению позиций монополий. После кризиса 1890 г. экономика развитых стран перешла на стадию чистой монополии, которая длилась до кризиса 1929 - 1933 гг. Какие же черты хозяйственной структуры и функционирования различных уровней экономики отличают данную стадию от предыдущей?

**Резкое ускорение концентрации и централизации производства.** Эта фраза, набившая оскомину в эпоху “развитого социализма”, в действительности отражает реальное положение дел в экономике ЭРС в этот период, что отмечалось и исследователями, далекими от марксизма. Так, Г. Леви отмечал, что в 1904 г. 1,4% американских фирм производили 38% всей продукции, а в 1914 - уже 48,6%<sup>1</sup>. По подсчетам американского экономиста М. Уоткинса, в 1904 г. 78 американских фирм контролировали более 50% выпуска продукции в соответствующей отрасли, 57 фирм - 60% и более, а 28 фирм - более 80%<sup>2</sup>.

Имеет смысл выделить *два вида концентрации*: абсолютную и относительную. Первая выражается в абсолютном увеличении объемов производства, производственных мощностей, активов; вторая - в увеличении рыночной доли, которой обладает фирма. Это деление коррелирует с различиями в уровнях, на которых протекают процессы концентрации: процесс абсолютной концентрации характерен как для предприятий, так и для фирм, объединяющих эти предприятия, а относительная концентрация измеряется, прежде

---

<sup>1</sup> См.: Леви Г. Основы экономического могущества Соединенных Штатов Америки: Пер. с нем. - Петроград, 1923. - С. 72.

<sup>2</sup> См.: Козлова К.Б. Институционализм в американской политэкономии. - М., 1987. - С. 108.

всего, на уровне фирм. Эти два вида концентрации порождаются также различными причинами. Абсолютная концентрация является порождением технического прогресса и роста первоначально необходимого капитала и, отчасти, осознанием выгод крупного производства, т.е. большей частью задается средой фирмы, диктуется объективной необходимостью, тогда как относительная концентрация диктуется целью - максимизацией прибыли или объема продаж, т.е. задается субъективно и изнутри и может вылиться в процесс монополизации производства.

Непосредственный импульс абсолютной концентрации задавало усиление роли и влияния на экономику банковского кредита, быстрое распространение акционерной формы собственности, циклические кризисы, имеющие глубинной основой изменение структуры и объема платежеспособного спроса. Кризисы также делают возможной относительную концентрацию, с помощью банкротств сужая круг конкурентов. То есть в конечном счете именно увеличение спроса на определенные товары на внутреннем или внешнем рынке порождает тенденцию к абсолютной концентрации. Это объясняет также то, почему в это время не происходила абсолютная концентрация производства в части отраслей, в которых технически это было возможно.

*Концентрация производства и монополия.* Существует точка зрения, согласно которой концентрация производства автоматически порождает монополию или тождественна ей. Однако вышесказанное не позволяет сделать такой вывод: концентрация далеко не всегда порождает монополию. П. Рузье, например, приводил пример высококонцентрированной, но не монополизированной ткацкой промышленности США<sup>1</sup>. Подобные случаи можно объяснить стабильным в течение длительного времени спросом на продукцию отрасли, который ограничивает возможности манипулирования объемами производства и ценами, тогда как большинство монополий образовывались (и образуются до сих пор) в отраслях с высоким и растущим спросом, составляющих основу экономики в тот или иной период. В период чистой

---

<sup>1</sup> См.: Рузье П. Промышленные монополии (тресты) в Соединенных Штатах: Пер. с франц. - СПб., 1899. - С. 254.



монополии это была угольная, сталелитейная промышленность, нефтедобыча и нефтепереработка. Наибольшее количество монополий формировалось в отраслях, производящих средства производства; в отраслях, производящих предметы потребления они встречались гораздо реже. Концентрация производства, несомненно, является основой, без которой монополия существовать не может. Выступая в этой роли, концентрация производства и капитала революционизирует экономику, изменяя ее структуру и функционирование. Концентрация и централизация, усиленные кризисом 1890 г., повлекли за собой резкие и глубокие изменения.

Переход на новую стадию развития всегда сопровождается сдвигами в структуре производства продукции, изменении удельного веса различных секторов и/или отраслей хозяйства. В рассматриваемый период произошел переход от преимущественного развития сельского хозяйства к преимущественному развитию промышленности, превративший страны, перешедшие на эту стадию, из сельскохозяйственных в индустриальные. Этот переход, во многом обусловленный высоким и все возрастающим уровнем накопления, подтверждают следующие данные по США<sup>1</sup>: с 1870 по 1900 г. доля добавленной стоимости, созданной в промышленности, увеличилась с 43 до 65%, а доля сельского хозяйства уменьшилась с 57 до 35%; стоимость промышленной продукции увеличилась с 33 до 53%, а сельского хозяйства - уменьшилась с 53 до 33%; численность работников, занятых в сельском хозяйстве, уменьшилась за период с 1870 до 1900 г. с 52,5 до 31,4%.

Как видно из данных табл. I, II приложения 2, рис. 1-3 приложения 1, а также табл. 1, наибольшей интенсивностью структурные сдвиги обладали в конце 1860-х - начале 1880-х гг., в конце 1880-х - начале 1890-х гг. и в конце 1920-х годов. Всплеск интенсивности структурных сдвигов во второй и третий период полностью подтверждает наше предположение о том, что бифуркационные периоды приходятся

---

<sup>1</sup> См.: Брачи С. О богатстве народа: экономическая история Соединенных Штатов // Современная политика и экономика. Вып. 1. Государство и рынок: Т. 5. - Ч. 1. Дайджест - конспект 2. - М., 1995. - С. 29.

на периоды перехода от одного цикла Н.Д. Кондратьева к другому, поскольку, согласно исследованиям самого Н.Д. Кондратьева, период перехода падает на 1890-е годы и, уже по нашим расчетам, на 1929-1933 гг. Всплеск конца 1860-х годов приходится на начало понижательной волны цикла Н.Д. Кондратьева (по его периодизации), что можно было бы объяснить включением механизмов, адаптирующих экономику к новой волне.

**Таблица 1.** Суммарная интенсивность структурных сдвигов в отраслях материального производства в США, в процентных пунктах\*

Год	Суммарный показатель структурных сдвигов
1869	40,65
1879	10,08
1889	19,64
1899	12,92
1909	3,28
1919	11,43
1929	21,71

\*Рассчитан как сумма процентных пунктов изменений доли отраслей в доходах всего материального производства, взятых по модулю, за соответствующий год.

Рассчитано по: Никитин С.М. Структурные изменения в капиталистической экономике. - М., 1965. - С. 73.

Концентрация производства и капитала привела к изменению доминирующей формы собственности и, соответственно, преобладающей формы организации бизнеса. В конце XIX века мелкая индивидуальная частная собственность сменилась в большей части отраслей группы А (за исключением сельского хозяйства) групповыми формами собственности, причем лидирующей стала акционерная форма собственности, а ведущей формой организации бизнеса - корпорации. Корпорации не только численно преобладали, но и росли опережающими темпами и производили львиную долю продукции этих отраслей. Процесс увеличения числа корпораций по сравнению с фирмами других

форм собственности продолжался до 1930-х годов, т.е. до конца периода чистой монополии. Так, с 1910 по 1930 г. количество всех фирм увеличилось на 45%, а количество корпораций - на 90%. Корпорации производили до 90% и более электроэнергии, средств связи, продукции горной и обрабатывающей промышленности; 84% финансовых и 58% торговых операций проходило через "руки" корпораций. В целом на долю корпораций приходилось около 65% всего торгово-промышленного оборота США<sup>1</sup>.

Управление корпорациями в то время было организовано, в основном, по линейному типу<sup>2</sup>, при котором самостоятельность подразделений была сильно ограничена, а все решения принимались на высшем уровне. Высокая степень концентрации, низкая собственная инновационная активность фирмы (инновации заключались, в основном, в покупке новой техники и технологии) делали подобную организацию управления эффективной. Владельцами контрольных пакетов акций большинства корпораций того времени были семьи, именно поэтому оно запомнилось как время империй Карнеги, Морганов, Дюпонов, Рокфеллеров... Держатели акций осуществляли полный контроль за деятельностью администрации, а капитал-собственность и капитал-функция не были так сильно отделены друг от друга, как сейчас - корпорацией обычно руководил самый крупный акционер.

Стадия чистой монополии характеризовалась высокой степенью монополизации производства. Можно выделить два подхода к определению монополии. Исследователи, придерживающиеся первого, понимают под монополией рыночный феномен<sup>3</sup>. Так, Р. Лифман называл монополию направлением в обмене. Э.Х. Чемберлин писал, что монополия - это рыночный феномен, который означает полный контроль над производством и потреблением, власть над

---

<sup>1</sup> См.: Линч Д. Концентрация экономической мощи в США: Сокр. пер. с англ. - М., 1948. - С. 27.

<sup>2</sup> См.: Трофимова И.Н. Крупные корпорации и эффективность экономики (организационный подход) // Мировая экономика и международные отношения (МЭ и МО). - 1992. - № 9. - С. 56-57.

<sup>3</sup> См.: Лифман Р. Картели и тресты: Пер. с нем. - М., 1925. - С. 212; Чемберлин Э.Х. Указ. соч. - М., 1959. - С. 116.

ценой. Этой же точки зрения придерживался Н.Д. Кондратьев, подразумевавший под монополией сочетание социально-экономических условий, при которых право и возможность продажи и покупки товара на рынке сосредоточено в руках одного хозяйственного субъекта, вследствие чего как на стороне спроса, так и на стороне предложения устраняется конкуренция<sup>1</sup>. Подобный подход характерен также для неоклассиков. Сторонники другой точки зрения настаивают на субъектном понимании монополии. Дж. Робинсон, например, понимала монополию как фирму, для товаров которой нет близких субститутов<sup>2</sup>. Этот подход близок многим отечественным исследователям. Так, в коллективной монографии "США: государство и рынок" (с. 38) под монополией понимается фирма или группа фирм, которой принадлежит подавляющая часть продаж на каком-либо продуктовом или географическом рынке, что позволяет ей подавлять конкуренцию, регулировать объемы и условия поставки и фиксировать цены.

По нашему мнению, поскольку рыночная монополистическая ситуация складывается под влиянием различных факторов (деятельности по монополизации со стороны фирмы, сговора, государственной политики, особенностей использования факторов производства и т.д.), о которых речь пойдет ниже, то она является вторичной. Это дает основание поддержать вторую точку зрения, при этом не стоит игнорировать и рыночную ситуацию монополии, т.к. одна без другой немыслима: их разделение возможно лишь теоретически. Традиционная схема исследования рынков, при которой структура рынка определяла поведение фирм, а последнее - степень эффективности функционирования рынка, должна быть дополнена обратной: поведение фирм, в свою очередь, определяет структуру рынка. Таким образом, под монополией мы будем понимать фирму (объединение фирм), имеющую настолько высокую долю на рынке какого-либо товара, не имеющего близких субститутов, что

---

<sup>1</sup> См.: Кондратьев Н.Д. Основные проблемы экономической статики и динамики: Предварительный эскиз. - М.: Наука, 1991. - С. 406.

<sup>2</sup> См.: Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции: Пер. с англ. - М., 1986. - С. 465.

позволяет ей ограничивать производство и влиять на цену; а также рыночную ситуацию, при которой одна фирма или гласное или негласное объединение фирм сосредоточивают в своих руках подавляющую часть предложения какого-либо товара, товарной группы или услуги.

В каких же социально-экономических условиях происходило формирование монополии в этот период? Одним из главных условий возникновения монополии явилась протекционистская политика государства. Без этого условия при высоком уровне развития международной торговли монополии не смогли бы возникнуть или, возникнув, не смогли бы стать устойчивым явлением. К сожалению, именно это условие совершенно игнорируется в отечественной экономической литературе. В зарубежной же литературе того времени роль его обычно гипертрофировалась. Г. Леви одним из первых описал механизм связи протекционистских мер с формированием монополий: в условиях бума спрос достигает исключительных размеров, а таможенная политика преграждает доступ импортных товаров на внутренний рынок, что приводит к повышению цен до крайних пределов. На внутреннем рынке цены устанавливаются, как на внешнем, - к цене товара, которая характерна для мирового рынка, прибавляется величина пошлины и фрахт (если страна не является монополистом). В результате этого наступает избыток товаров, что приводит к снижению цен. И чем больше избыток, тем сильнее он гонит цены вниз, что создает у производителей стремление к объединению, чтобы сдержать дальнейшее снижение цен<sup>1</sup>. Наличие подобного механизма кажется вполне вероятным, особенно для формирования некоторых отраслевых монополий, но он не может адекватно объяснить чистую монополию как стадию. Дело в том, что процесс монополизации усилился после кризиса 1873 г., после которого наступила затяжная депрессия, продолжавшаяся 22 года, на которую пришелся кризис 1880 г., а пик процесса монополизации наступил в 1890-е гг. и в первые годы XX века (которые тоже были кризисными), и ни о каком конъюнктурном буме говорить не прихо-

---

<sup>1</sup> См.: Леви Г. Основы экономического могущества Соединенных Штатов Америки: Пер. с нем. - Пг., 1923. - С. 92 - 93.

дилось. Поэтому, возможно, марксистская концепция усиления концентрации во время сильнейших кризисов, которые сопровождаются банкротствами, более близка к истине. Конечно, роль протекционизма не стоит игнорировать, но нужно вслед за Д. Гобсоном признать, что тарифы - не мать монополий, но их кормилица. То же самое относится к тарифам, применявшимся в США при торговле между штатами. Т.е. протекционизм, являясь необходимым условием возникновения и существования монополий, не может рассматриваться как их причина.

Среди других источников монополии, берущих начало в кабинетах чиновников, наиболее часто указываются также законы о патентах, лицензии на право производства товара, введение стандартов качества (иногда специально завышенных), а также охрана ресурсов как предлог для установления фиксированных цен<sup>1</sup>. Однако все это, скорее, относится к методам сохранения монополии и максимизации прибылей, нежели к условиям или факторам, а тем более, к причинам монополизации. Другими условиями монополизации наиболее часто называют следующие. П.А. Ореховский считает, что тенденция к монополизации тесно связана с ослаблением влияния кредита на экономическую систему<sup>2</sup>. Но даже если учесть, что рассуждение это носит абстрактный характер и не относится к какому-либо конкретному периоду, его следует признать более чем спорным, что доказывает неуклонный рост заемных средств в структуре активов промышленных компаний.

Д. Линч и Э.Х. Чемберлин указывали в качестве основ монополии рекламу, которая является барьером, преграждающим вход в отрасль как в силу своего наличия и сформировавшихся у покупателей устойчивой склонности к товару, так и в силу того, что расходы на нее непомерны для новичков. Значение рекламы в условиях чистой монополии подтверждается статистически: к 1929 г. расходы на нее в

---

<sup>1</sup> См.: Рузье П. Промышленные монополии (тресты) в Соединенных Штатах: Пер. с фр. - СПб., 1899. - С. 253; Мизес Л. Бюрократия. Запланированный хаос. Антикапиталистическая ментальность: Пер. с англ. - М., 1993. - С. 119.

<sup>2</sup> См.: Ореховский П.А. Указ. соч. - С. 57, 67.

США составляли более 3% валового национального продукта<sup>1</sup>. Однако сами рассуждения Д. Линча показывают роль рекламы как средства, используемого монополиями для сохранения своего положения, но не ее основы или даже условия, и, тем более, причины. Спорным является и представление Э.Х. Чемберлина о дифференциации продукции как источнике монополии, особенно для стадии чистой монополии, поскольку в то время дифференциация продукта была скорее исключением, чем правилом, всюду господствовал принцип, наиболее ярко выраженный Г. Фордом: “автомобиль может быть любого цвета, при условии, что он черный”. Ни о какой более или менее значимой дифференциации продукта в период массового производства говорить не приходится. С другой стороны, чисто теоретически утверждение Э.Х. Чемберлина особых возражений не вызывает: отсутствие субститутов какого-либо товара на сегменте рынка действительно может создать условия для контроля над ценами. Но это характерно для стадии монополистической конкуренции, черты которой уже проявились, когда Э.Х. Чемберлин писал свой труд.

Из анализа представлений об условиях формирования монополии видно, что в качестве их называются самые разноплановые явления, одни из которых действуют преимущественно на макро-, а другие - на микроуровне. Это побуждает выделить среди них несколько групп:

- условия перехода на стадию «чистой монополии»;
- условия монополизации отрасли при «чистой монополии»;
- катализаторы перехода на данную стадию и катализаторы монополизации отрасли;
- способы установления монополии в условиях данной стадии;
- способы сохранения монополии.

К условиям перехода экономики на стадию «чистой монополии» можно отнести высокую степень концентрации производства и протекционистскую политику.

Условиями монополизации отрасли являются: ограничение оптимального размера фирмы не технологическими

---

<sup>1</sup> См.: Брачи С. Указ. соч. - С.38.

условиями, а размерами самого рынка продукции<sup>1</sup>, высокий уровень отраслевой концентрации производства; наличие высоких тарифных барьеров на продукцию отрасли или импортных квот. Таким образом, монополия является продуктом не только естественного развития экономики, но и искусственно созданных условий.

К условиям установления монополии относятся: гигантские размеры предприятий и фирм; сговор; приобретение права собственности на недра или права на использование их ресурсов, причем первые два условия имеют решающее значение.

К способам сохранения монополии в пределах стадии «чистой монополии» можно отнести рекламу, патенты, лицензии, барьеры входа в отрасль, создаваемые монополией для потенциальных конкурентов, и т.д.

И, наконец, катализатором как перехода на другую стадию (причем не только рассматриваемую), так и монополизации отраслей являются циклические кризисы. Это позволяет также сделать вывод о том, что концентрация производства и монополия - не синонимы. Концентрация производства выступает необходимым, но не достаточным условием монополии.

Как для теории, так и для практики очень важно также установить критерий монополизации. Одни исследователи считают, что критерием монополизации является рыночная доля, принадлежащая фирме. Например, авторы монографии «Капитализм сегодня: парадоксы развития» считают, что о факте установления монопольного господства можно судить на основе принадлежности 33% рыночной доли одному предприятию, 50% - трем, и 66,6% - пяти<sup>2</sup>. Подобный подход вызывает серьезные возражения. Во-первых, показатели рыночной доли, приведенные выше, отражают не монополистическую, а олигополистическую ситуацию на рынке. Во-вторых, следует учитывать, что статистика может показывать, что рынок немонополизирован, тогда как в

---

<sup>1</sup> См.: Брагинский С.В., Певзнер А.Я. Политическая экономия: дискуссионные проблемы, пути обновления. - М., 1991. - С. 102.

<sup>2</sup> См.: Галкин А.А., Котов В.Н., Красин Ю.А., Меньшиков С.М. Капитализм сегодня: парадоксы развития. - М., 1989. - С. 113.



действительности это может быть не так вследствие возможности сговора.

Другой точки зрения придерживались Дж. Робинсон и Э.Х. Чемберлин, которые считали критерием монополизации наличие субстанциональных разрывов. Они утверждали, что все товары образуют цепь субституттов, и если товар или товары окружены разрывами, то производитель этого товара является монополистом. Робинсон и Чемберлин исходили из предпосылки о том, что источником монополии является дифференциация продукции. Но в условиях «чистой монополии» монопольное положение завоевывалось чаще всего с помощью сговора, агрессивной политики в отношении конкурентов или являлось следствием закрытия внутреннего рынка. Таким образом, предложенный критерий подходит не для всех стадий.

И, наконец, третья часть исследователей считает, что критерием монополизации являются рестрикции в отношении производства продукции и введения новых методов производства<sup>1</sup>. Видимо, ближе всего к истине третья точка зрения, поскольку монополия в большей мере отражает особенности функционирования экономических субъектов, чем структуру рынка. Сколько бы ни действовало на отраслевом рынке фирм, и, следовательно, какой бы далекой от монополии ни казалась рыночная ситуация, эти фирмы могут действовать в результате сговора как одна, что и имело место в условиях «чистой монополии». Поэтому критерий монополии следует искать не только в рыночной доле фирм (которая не всегда отражает реальную ситуацию), но и в их поведении.

Первой *формой, первой попыткой монополизации рынка* обычно считается пул или картель, но Р. Лифману удалось доказать, что в качестве ее выступал ринг - соглашение нескольких лиц с целью совместного проведения корнера (скупки по возможности всех имеющихся на рынке товаров с целью последующей монополизации их продажи), кото-

---

<sup>1</sup> Точка зрения П. Дракера (см.: Рудакова И.Е. Капиталистическая монополия: ее политэкономическая природа и формы экономической реализации. - М., 1976. - С. 90).

рый встречался еще в средние века<sup>1</sup>. Впоследствии - с 1860-х годов - стали возникать пулы - временные соглашения между независимыми фирмами о единых ценах, тарифах, квотах производства. При выполнении этих условий им выплачивались премии, а при нарушении - налагались штрафы<sup>2</sup>. Наиболее быстрыми темпами количество пулов росло в 70-е годы XIX века. В 1882 г. по инициативе "Standard Oil" был создан первый нефтяной пул - "Petroleum Refiner's Association", которому принадлежало 80% всей нефтепереработки страны, но этот пул быстро распался, а новая попытка объединения также оказалась неудачной<sup>3</sup>. Такая же судьба постигла большинство пулов, которые были крайне неустойчивы, т.к. разногласия среди участников, выход одного из них разрушали его; отмечается также, что причиной неустойчивости пулов были и невыгодные условия договора<sup>4</sup>. Так на стадии «свободной конкуренции» шел «естественный отбор» форм, пока не были найдены формы, адекватные стадии «чистой монополии». Этими формами оказались картели и тресты. Картелирование наиболее полно выразилось в формировании торгово-промышленных ассоциаций, часто представлявших собой тайные соглашения.

Картели не были такими примитивными формами монополизации, какими их нередко представляют. Члены картеля не просто договаривались об объемах производства и ценах, но развивали широкую совместную деятельность. Так, американские торгово-промышленные ассоциации выполняли следующие функции<sup>5</sup>: стандартизация производственного процесса; организация прикладных исследований; обмен патентами; коллективное страхование; совместное представительство в правительственных органах; сбор и распространение статистических данных; обмен информа-

<sup>1</sup> См.: Лифман Р. Картели и тресты: Пер. с нем. - М., 1925. - С. 23 - 24.

<sup>2</sup> См.: Гобсон Д. Развитие современного капитализма: Машинное производство: Пер. с англ. - М.; Л., 1926. - С. 154 - 155; Супоницкая И.М. Монополия и антимонополистическое движение в США конца XIX века. - М., 1991. - С. 17.

<sup>3</sup> См.: Супоницкая И.М. Указ. соч. - С. 17.

<sup>4</sup> См.: Гобсон Д. Указ. соч. - С. 155; Супоницкая И.М. Указ. соч. - С. 18.

<sup>5</sup> См.: Линч Д. Указ. соч. - С. 31 - 32.

цией об условиях кредитования и услугах транспорта; разрешение споров; организация совместной рекламы и развитие торговли. Наибольшее развитие картелирование получило в Англии и Германии. Уже в начале века, т.е. меньше чем за 10 лет с 1890 г., картели в этих странах превратились не просто в распространенную форму, а стали основой хозяйственной жизни, что подтверждает тезис концепций самоорганизации о скачкообразности изменения экономической структуры.

В США наиболее распространенной формой монополии были тресты. Первые тресты появились в 70-е годы XIX века, но в целом, несмотря на то, что в некоторых отраслях они заняли доминирующие позиции (например, "Standard Oil" в нефтепереработке), в экономике в целом они были скорее единичным явлением. Роль трестов заметно возросла в 80-е годы, а в 1890-е г. они стали доминировать. Переломным моментом их развития считается 1887 г. Если до 1887 г. в США существовало всего 6 крупных промышленных фирм с капиталом более 1 млн долл. (самыми внушительными среди них были именно тресты), то в 1889 г. их было уже 18<sup>1</sup>, а в 1898 - 1902 гг. по США прокатилась вторая волна монополизации, названная "трестовской лихорадкой". Она нашла свое выражение не только в скачкообразном росте количества и доли монополий в экономике, но и в изменении формы их организации. О масштабах второй волны говорят следующие данные. Если в 1889 г. в промышленности США действовало 18 монополистических объединений, то в 1904 г. - уже 318, в них входило 5300 предприятий<sup>2</sup>. Изменение формы организации монополии выразилось в быстрой замене трестов холдинговыми компаниями, хотя еще долгое время эту форму продолжали называть трестом. Образование холдингов вызвало волну монополизации и слияний и сделало еще более затруднительным обнаружение монопольного характера рынка, т.к. холдинг осуществлял контроль над формально независимыми фирмами. Холдинги были характерны для США, а в Европе

---

<sup>1</sup> См.: Супоницкая И.М. Указ. соч. - С.21; Трофимова И.Н. Указ. соч. - С. 61.

<sup>2</sup> См.: Трофимова И.Н. Указ. соч.- С.61.

основной формой монополии вплоть до начала 1930-х годов, когда произошёл переход на новую стадию развития, оставался картель. К концу XIX столетия монополистические объединения возникли примерно в 100 важнейших отраслях промышленности, став основой экономики в период «чистой монополии». Особенностью монополистических объединений того времени (а монополии были тогда, в основном, объединениями нескольких производителей) было то, что они носили, в основном, одноотраслевой характер, либо были вертикально интегрированными (так, нефтеперерабатывающие предприятия треста “Standard Oil Co” были интегрированными с железнодорожными компаниями).

Исследование монополии - главной черты, отличающей экономику изучаемой стадии, предполагает выяснение того, какую долю рынка она занимала. По этому поводу мнения резко разделились. Одни исследователи считают, что ни один трест или картель не занимают всего рынка и не освобождены от внутриотраслевой конкуренции, т.е. полной монополии не было ни в одной отрасли хозяйства; другие утверждают противоположное, что уровень монополизации в национальных границах приближался к 100%. Что же по этому поводу говорит статистика? В США уже в 1880-х годах было монополизировано производство табака, сахара, виски, хлопкового и льняного масла, свинца<sup>1</sup>, и это в то время, когда тенденция к монополизации только начала проявляться. В 1900 г. в Германии по Дартмундскому горному административному округу доля в производстве угля Рейнско-Вестфальского угольного синдиката составляла 87%, а несиндицированных шахт - 13 %; доля монополии при выплавке чугуна составляла в начале века более 40%<sup>2</sup>. Доля “U.S. Steel” в производстве продукции черной металлургии представлена в таблице 2. В 1880 г. “Standard Oil Company of Ohio” контролировала 90-95% нефтеочистительных заводов и значительную часть нефтепроводов. В 1904 г. на заводах “Standard Oil Trust” (компания стала трестом) перерабатывалось более 84% нефти, 86% осветитель-

---

<sup>1</sup> См.: Брачи С. Указ. соч. - С. 34.

<sup>2</sup> См.: Гильфердинг Р. Финансовый капитал. Исследование новейшей фазы в развитии капитализма: Пер. с нем. - М., 1959. - С. 269 - 270.

Таблица 2. Доля “U.S. Steel” в производстве продукции черной металлургии

Продукция	Доля “U.S. Steel”, %
Литые трубы	82,8
Черная жесть	79,8
Проволока	77,7
Изделия из белой жести	73,1
Гвозди	68,1
Листовое железо	64,6
Строительные материалы	62,2
Чугун	43,2
Необработанная сталь	65,7
Стальные рельсы	59,8

Источник: Леви Г. Основы экономического могущества Соединенных Штатов Америки... - С. 85 - 86:

ных масел; по его нефтепроводам транспортировалось около 90% нефти, добытой на старых буровых участках, и около 98% - на новых<sup>1</sup>. Трест “Industrial Paper” на рубеже веков выпускал 80% всей бумаги, производимой в США<sup>2</sup>. Обойному тресту принадлежало 98% производства отрасли<sup>3</sup>. К 1929 г., когда начался кризис, подтолкнувший ЭРС к переходу на новую стадию, имелось также около 200 международных картелей и синдикатов, в числе которых были: Европейский стальной картель (он контролировал 2/3 европейского и 1/3 мирового производства стали), международный медный синдикат (около 90% мирового производства), Европейский алюминиевый синдикат (почти 100% европейского и 50% мирового производства)<sup>4</sup>. Сам Д. Гобсон писал, что крупные американские объединения (создававшиеся по большей части путем соглашения) распоряжались в

<sup>1</sup> См.: Леви Г. Указ. соч. - С. 88.

<sup>2</sup> См.: Леви Г. Указ. соч. - С. 90.

<sup>3</sup> См.: Гобсон Д. Указ. соч. - С. 194.

<sup>4</sup> См.: Анисимов А.Н. Феномен крупной корпорации, или какой рынок нам нужен // Российский экономический журнал (РЭЖ). - 1992. - № 8. - С. 95.

действительности всем паровым и электрическим транспортом на воде и на суше, банковым, страховым и финансовым делом, местным снабжением водой, газом, они монополизировали местное и национальное телеграфное и телефонное сообщение, горное дело, орошение, издание книг и газет, основную массу оптовой и розничной торговли в городах и, кроме того, почти все крупные отрасли промышленности, как первой необходимости, так и комфорта<sup>1</sup>.

Значение данных табл. 3 (см. ниже) трудно переоценить, т.к. они показывают, что во многих отраслях промышленности Великобритании, в которой уровень монополизации был прежде низок (во многом вследствие свободы торговли)<sup>2</sup>, сложилась почти полная монополия. Региональный характер этих отраслевых объединений мало что меняет, т.к. рынки регионов были отделены друг от друга. Д. Гобсон также указывал, что доля консолидированного производителя, равная 70%, стала обычной деловой практикой, а почти все сильные тресты имели гораздо большую долю, и приводил многочисленные примеры этого<sup>3</sup>. То, что у объединений, даже имеющих высокую долю отраслевого производства, имеются конкуренты, иногда многочисленные, не доказывает, что полной или близкой к ней монополии не сложилось, поскольку большинство таких “конкурентов” имеют обычно микроскопическую долю рынка как по отдельности, так и в совокупности. Так, “конкуренцию” “Standard Oil” составили 75 (!) нефтеочистительных заводов, но один-единственный завод треста производил нефти больше, чем все эти заводы, вместе взятые, а 15 из них зависели от нефтепроводов треста<sup>4</sup>. Но даже высокая доля производства, сосредоточенная у аутсайдеров (например, 60 % производства чугуна в США в конце прошлого века) не всегда свидетельствует о невозможности фактического осуществления монополии, т.к. аутсайдеры обычно действуют на региональном рынке, где они не могут составить серьезной конкуренции объединениям, они разрозненны,

---

<sup>1</sup> См.: Гобсон Д. Указ. соч. - С. 168.

<sup>2</sup> См.: Гобсон Д. Указ. соч. - С. 91; Рузье П. Указ. соч. - С. 255.

<sup>3</sup> См.: Гобсон Д. Указ. соч. - С. 194.

<sup>4</sup> См.: Леви Г. Указ. соч. - С. 88.

Таблица 3. Количество объединившихся фирм и доля объединения в отраслевом производстве (данные по Великобритании, конец XIX - начало XX в.)

№ п/п	Название	Количество объединившихся фирм	Доля объединения в отраслевом производстве
1	В. Кори и сын	8	60
2	Бредфордское красильное общество	22	90
3	Абердинское чесальное общество	3	90
4	Бредфордская угольная ассоциация	8	90
5	Британское производство масла и жмыхов	17	60
6	Текстильная машиностроительная ассоциация	7	90
7	Ситценабивная ассоциация	47	85
8	Общество обойных фабрикантов	31	98
9	Британское общество окраски шерстяных и хлопчатобумажных тканей	46	85
10	Общество производителей портландского цемента	30	75

Источник: Гобсон Д. Указ. соч. - С. 187.

каждый из них владеет низкой долей отраслевого производства, и, как правило, не могут противостоять монопольной политике объединения. Возможность появления новых конкурентов может угрожать, в основном, добывающим отраслям при обнаружении новых месторождений, но этот процесс значительно тормозится искусственными барьерами

входа в отрасль (включая государственное лицензирование бизнеса) и большими размерами первоначально необходимого капитала. Опасность иностранной конкуренции устраняется высокой степенью закрытости рынка от импорта.

Что касается уровня монополизации экономики в целом, то он оценивается по-разному - от 67-80 до 14,1% промышленного производства в США и на уровне 50% в Германии, 40% - в Польше<sup>1</sup>. На наш взгляд, оценка уровня монополизации И.М. Супоницкой сильно занижена, т.к. следует учитывать, что благодаря развитию холдинговых компаний и тайных соглашений реальный уровень монополизации должен быть выше уровня, отражаемого официальной статистикой. Однако при всем разнообразии точек зрения по этому поводу, то, что монополии во времена движения по данной траектории заняли ключевые позиции в основных отраслях промышленности, сомнению никем не подвергается. Малый бизнес, наоборот, вытеснялся<sup>2</sup>, особенно из отраслей, составляющих основу индустрии. Но в части отраслей, в которых выгоды от масштаба были невелики или их не было, мелкие фирмы продолжали доминировать. П.А. Кропоткин отмечал следующие сферы, в которых тогда находил применение мелкий бизнес: производство товаров, на которые постоянно изменяется мода; производство разнотипных товаров; сферы, в которых должен проявляться вкус работников<sup>3</sup>. Малый бизнес успешно функционировал также на региональных рынках, удовлетворяя спрос на продукцию отдельных подотраслей. Иногда мелкий бизнес не уходил из монополизированных отраслей, имея в них низкую долю производства, и нередко зависел от монополистических объединений. В это же время появляются первые ростки субподрядной системы и франчайзинга<sup>4</sup>.

---

<sup>1</sup> См.: Ленин В.И. Империализм, как высшая стадия капитализма // Полн. собр. соч. - Т. 27. - С. 317; Мозолин В.П. Корпорации, монополии и право в США. - М., 1966. - С.12, 38; Супоницкая И.М. Указ. соч. - С. 24; Анисимов А.Н. Указ. соч. - С. 95.

<sup>2</sup> См.: Ичитовкин Б.Н. Малые формы хозяйствования. - М., 1991. - С. 13.

<sup>3</sup> См.: Кропоткин П.А. Поля, фабрики и мастерские. - М., 1918. - С. 176.

<sup>4</sup> См.: Ленин В.И. Марксизм и ревизионизм // Полн. собр. соч. - Т. 17. - С. 25; Ичитовкин Б.Н. Указ. соч. - С. 14.



Становление стадии «чистой монополии» выразилось не только в глубоких структурных сдвигах, но и в изменении поведения фирм и функционирования экономики в целом. Установление монопольного положения происходило, в основном, одним из трех путей: посредством сговора, слияния или поглощения, а также образования новой индивидуальной или ассоциированной фирмы (последнее более характерно для новых отраслей). Это резко отличает монополии этого периода от островков монополии в эпоху «свободной конкуренции» (которые носили либо естественный характер, либо являлись следствием привилегий, дарованных государством какому-либо лицу, либо были огосударствленными производствами) и монополий стадии «монополистической конкуренции» (которые основывались на активной научно-технической политике) и т.д. Так, С. Брачи отмечает, что с 1895 по 1904 г. слияниями и поглощениями было охвачено 86% фирм, причем 14% из них были поглощены<sup>1</sup>. Интересно, что процесс концентрации и монополизации производства первоначально шел посредством сговора, а впоследствии - в конце XIX века (в период «трестовской лихорадки») - стали доминировать слияния и поглощения. Причем среди четырех крупнейших волн слияний и поглощений (в конце XIX - начале XX века, в конце 1920-х годов, в конце 1960-х и 1980-х годах) самыми сильными были первые две волны<sup>2</sup>. Об этом свидетельствуют также данные таблицы 19 (глава 4). В результате слияний произошло трестирование ранее не объединенных фирм, что привело к усилению тенденции концентрации и монополизации производства. Слияния первой и второй волн привели к формированию вертикально-интегрированных объединений, тогда как образование объединений в 80-х - середине 90-х гг. XIX века путем сговора имело в подавляющем большинстве характер горизонтальной интеграции.

---

<sup>1</sup> См.: Брачи С. Указ. соч. - С. 35.

<sup>2</sup> См.: Golbe D.L., White L.J. Mergers and Acquisitions in the U.S. Economy: An Aggregate and Historical Overview // Mergers and Acquisitions /Ed. By Auerbach A.J. - Chicago; London, 1988. - P. 36.

Иногда на основе того, что монополии в период «чистой монополии» возникали, в основном, в добывающих отраслях (а также отраслях первичной переработки), которые составляли основу экономики, делается вывод о том, что они носили естественный характер (т.е. были обусловлены естественными условиями и техническими особенностями отрасли, в частности, неделимостью основных фондов<sup>1</sup>), а в качестве примера приводится “Standard Oil”. Однако подобный вывод не вполне корректен. *Не любая монополия в добывающих отраслях имеет естественный характер*, иначе сговор был бы ненужным. Многие монополии того времени были основаны на сговоре между фирмами отрасли и смежниками, а также фирмами, занимающимися транспортировкой, переработкой и торговлей. Так, монопольное положение уже упомянутой выше “Standard Oil” было основано не на монополизации нефтеносных земель, а на господстве в сфере транспорта. Сговор с железнодорожными компаниями обеспечил ей снижение фрахта путем фрахтовых скидок, частичного возврата фрахтовой суммы. В 1904 г. только на скрытом снижении фрахтов “Standard Oil” сэкономила 0,75 млн долл. Путем сговора с другими компаниями нефтедобывающей промышленности она приобрела исключительное обладание сетью нефтепроводов (что указывает на то, что и здесь монополия не имела естественного характера) и повысила цену за пользование нефтепроводами не объединенным в трест фирмам до уровня железнодорожного тарифа, в результате чего, потеряв прибыль, они должны были или присоединиться к тресту, или переносить свою деятельность в буровые районы, или обречь себя на обслуживание узкого местного рынка<sup>2</sup>. Конечно, удельный вес естественных монополий был довольно большой, но нет никаких оснований для вывода о том, что они доминировали.

---

<sup>1</sup> См.: Гоосен Е.В. Формирование функциональной модели российской экономики: Дис. ... к.э.н. – Кемерово, 2000; Пигулевская Е.А. Новые явления в экономической мысли Японии. - М., 1992. - С. 56.

<sup>2</sup> См.: Леви Г. Указ. соч. - С. 89 - 90.

*Основные черты поведения монополий на стадии «чистой монополии».*

1. Монополия искусственно ограничивает объем производства, создавая дефицит.

2. За счет этого повышаются цены на товары. Т.е. монополия регулирует оба параметра - и объем производства, и цену (а не один из них, как считают многие исследователи), - стремясь максимизировать прибыль, а не оборот (последнее в большей мере характерно для последующих стадий развития ЭРС), а способом достижения этой цели служила максимизация рыночной доли.

3. Ограничение объема производства и повышение цен делают излишними нововведения, служат тормозом научно-технического прогресса, поскольку последние обычно используются для извлечения большей прибыли, а в условиях «чистой монополии» этого можно достичь другими, более легкими способами. Возможности торможения инновационного процесса создавались патентным законодательством и манипулированием патентами со стороны монополий. Д. Линч описывал последнее следующим образом: владельцы действующего патента скупали патенты на новые изобретения, продлевая, таким образом, свое монопольное положение на длительное время, причем приобретались патенты не только на дополняющие, но и на конкурирующие усовершенствования; патенты дают возможность своим владельцам распространять свою монополию с патентов на средства производства и изделия, изготавливаемые с их помощью; кроме того, производители могли создать патентный пул, все участники которого - собственники конкурирующих и дополняющих друг друга патентов - с помощью прав на все или почти все фазы производственного процесса могли помешать производственной деятельности других фирм, заставить их согласиться на любые условия или разорить их<sup>1</sup>.

4. Естественно, статус кво мог быть нарушен внутренней межотраслевой конкуренцией (от внешней монополист был огражден протекционистской политикой государства), что побуждало монополии создавать на пути потенциального конкурента высокие барьеры входа в отрасль посредст-

---

<sup>1</sup> См.: Линч Д. Указ. соч. - С. 177 - 178.

вом установления демпинговых цен, монополизации торговой сети (в т.ч. посредством сговора с фирмами соответствующей отрасли), источников сырья, скупки патентов, сговора с банками и потребителями, зарождающейся ценовой дискриминации в смежных (по вертикали) отраслях и подотраслях. Искусственные барьеры дополняются большим объемом первоначально необходимого капитала.

5. В результате этого у монополии складываются специфические источники и способы присвоения монопольной прибыли. Существует несколько точек зрения на сущность монопольной прибыли. Наиболее часто встречаются следующие из них. Е.А. Пунин считает, что монопольной является прибыль, размер которой превышает норму прибыли, сложившуюся в данной отрасли или подотрасли, на величину сверхприбыли и избыточной прибыли; а монопольная прибыль включает в себя избыточную прибыль, сверхприбыль и среднюю прибыль<sup>1</sup>. Однако и среднюю прибыль, и сверхприбыль, и избыточную прибыль могут получать и немонополизированные фирмы. Таким образом, данный подход не раскрывает специфики монопольной прибыли.

Многие, если не большинство авторов, в т.ч. и зарубежные, придерживаются не просто структурного, но даже количественного подхода к пониманию монопольной прибыли как к монополистической сверхприбыли, полученной посредством грабежа. Данный подход “подпитывался”, а для оставшихся в лоне “чистого” марксизма до сих пор подпитывается фразой В.И. Ленина о том, что монополия порождает сверхприбыль, т.е. избыток прибыли сверх нормальной, обычной капиталистической прибыли<sup>2</sup>. Но здесь встает вопрос о том, что В.И. Ленин понимал под обычной, нормальной капиталистической прибылью. И хотя из ленинской трактовки прямо количественный подход не следует, разрешается этот вопрос чаще всего с количественной стороны. Одни исследователи принимают за нее обычную среднюю прибыль немонополизированных фирм (этот под-

---

<sup>1</sup> См.: Пунин Е.И. Ценообразование в международной торговле: Теория и практика формирования цен в эпоху НТР. - М., 1986. - С. 76, 81.

<sup>2</sup> См.: Ленин В.И. Империализм и раскол социализма // Полн. собр. соч. - Т. 30. - С. 170.

ход очень распространен), другие считают, что под сверхприбылью В.И. Ленин понимал не всю монопольную прибыль, а ее часть, прежде всего, полученную от эксплуатации других стран<sup>1</sup>. С.М. Меньшиков под монопольной понимает прибыль монополистического объединения, которая по своей величине превышает среднюю и является реализацией господствующего положения этих объединений, а излишек монопольной прибыли над средней прибылью он характеризует как монополистическую сверхприбыль<sup>2</sup>. Достоинством данной точки зрения, несмотря на то, что ее автору не удалось полностью избавиться от количественной трактовки монопольной прибыли и на то, что монопольная прибыль здесь фактически отождествляется с монополистической сверхприбылью, является наличие качественного анализа, указание на экономические отношения.

На наш взгляд, сам термин “монополистическая сверхприбыль” уже указывает на то, что употребляющие его авторы видят отличие монопольной прибыли от немонопольной лишь в ее величине, тогда как разница состоит в качественном отличии функционирования монополии. В зависимости от конкретных условий монополия может вести не к получению высоких прибылей, а к обеспечению “спокойной жизни” для монополистов<sup>3</sup>. Смешивать монопольную прибыль и сверхприбыль некорректно по следующим причинам. Во-первых, сверхприбыль могут получать не только монополии, но и немонополизированные фирмы; во-вторых, сверхприбыль может быть атрибутом монополии, существующей в эпоху «свободной конкуренции», когда возможности для грабежа практически неограниченны. Поэтому можно согласиться с выводом Я.А. Певзнера о том, что монополии могут существовать и при сверхприбыли, и при норме прибыли, близкой к средней, и при норме прибыли ниже средней нормы<sup>4</sup>. Можно согласиться с автором и в

---

<sup>1</sup> См.: Правоторова Л.А. Монопольная прибыль: видимость и сущность. - М., 1983. - С. 40.

<sup>2</sup> См.: Меньшиков С.М. Современный капитализм. - М., 1974. - С. 87.

<sup>3</sup> См.: Козлова К.Б. Указ. соч. - С. 127.

<sup>4</sup> См.: Певзнер Я.А. Методология “Капитала” К. Маркса и современный капитализм. - М., 1969. - С. 110.

том, что суть монопольной прибыли не в сверхразмерах, а в ее монополистическом характере.

Поскольку критерием монополии, как мы выяснили, является не столько рыночная доля, сколько особенности ее поведения - рестрикции в отношении производства и инноваций, а также завышение цен, то под монопольной прибылью будет пониматься прибыль, полученная индивидуальным или ассоциированным производителем (при монополии - потребителем) в результате ограничительной практики или другого поведения, имеющего происхождение в монополистической природе экономического субъекта.

Источники, за счет которых монополия получает монопольную прибыль, как и монополия, и экономика в целом, скачкообразно изменяются в ходе экономического развития от одной стадии, от одного этапа развития к другому, и остаются практически неизменными в рамках одного этапа. Рассмотрим *источники монопольной прибыли* в период «чистой монополии». В работах отечественных авторов в качестве источников монопольной прибыли этого периода обычно рассматриваются средства присвоения, посредством которых монополия непосредственно получает монопольную прибыль, а также факторы и условия ее получения, таким образом, понятия смешиваются.

*Источник* монопольной прибыли нужно искать в отношениях собственности на факторы производства и произведенный продукт, а также в отношениях производства. Такая постановка вопроса позволяет утверждать, что в период чистой монополии монопольная прибыль имела своими источниками эксплуатацию монопольно используемых факторов производства (рабочей силы, техники, технологии, материалов, природных факторов, научно-технических достижений, организации производства и сбыта) и, особенно, своего монопольного положения на внутреннем и/или внешнем рынке.

Монопольная прибыль производится как внутри монополии, так и за ее пределами и реализуется через механизм монопольных цен. Производство монопольной прибыли внутри монополии основано на монополистических отношениях собственности на факторы производства, исполь-

зубые патенты и, отчасти, происходит путем снижения издержек производства в результате извлечения выгод от масштаба. Собственность на готовый продукт позволяет реализовать издержки производства монополии и монопольную прибыль в цене товара. Иногда считается, что монополия практически лишена возможности производства монопольной прибыли на основе монополизации научно-технических достижений и снижения издержек производства. Обратимся к аргументам, питающим данную точку зрения. Считается, что главным двигателем НТП являются малые фирмы, у которых на единицу капитала приходится больше патентов, а у крупных фирм, включая монополии, возможность снижения издержек производства ограничена более высокой, чем на немонополизированных фирмах, заработной платой. Здесь, по сути, игнорируется эволюция поведения монополии, которое разнится от стадии к стадии: то, что верно для конца XX века, было совершенно нехарактерно для конца XIX - начала XX века. Кроме того, речь должна идти не столько о количественной, сколько о качественной характеристике открытий, патентов, новшеств; а возможности серьезных инноваций малая фирма была лишена ввиду того, что для этого были необходимы большие вложения и квалифицированный персонал. Кроме того, мелкие фирмы часто были лишены возможности для монополизации своего изобретения. Что касается более высокой заработной платы на монополистических фирмах, то она действительно имела место во всех ЭРС, но и норма эксплуатации на них была высокой.

Производство монопольной прибыли внутри монополии основывалось на возможности снижения издержек производства за счет покупаемых и используемых (в период, когда ей угрожала конкуренция извне) патентов, экономии на масштабе, более высокой степени эксплуатации рабочей силы и техники) и т.д. Производство монопольной прибыли за пределами монополии было основано на отношениях монопольной собственности на произведенный товар и на монополии. Это давало монополии возможность снизить издержки производства путем установления монопольно низких цен на покупаемые ею товары немонополизированных

фирм различных отраслей, а также слаборазвитых стран; а также увеличить монопольную прибыль путем эксплуатации покупателя через систему монопольно высоких цен. Монопольная прибыль извлекалась и через механизм регулирования спроса и предложения с установлением соответствующих цен. Таково наиболее общее описание механизма производства и присвоения монопольной прибыли в условиях стадии «чистой монополии». Рассмотрим его подробнее.

*Внутренние источники и средства реализации монопольной прибыли в условиях «чистой монополии».*

1. Экономия на масштабах производства. Если эффект масштаба является одним из факторов, способствовавших возникновению монополии, то экономия на масштабе, проявляющаяся не только в производстве, но и во всех иных сферах (связях с поставщиками, сбытовой сфере и т.д.)<sup>1</sup>, является одним из источников монопольной прибыли. В последнее время высказывается идея, согласно которой простое сложение капиталов эффекта не обеспечивает, а экономия на масштабе не является прямо связанной с крупными размерами фирмы<sup>2</sup>. Возможно, для современного периода, о котором, собственно, и пишут авторы, это действительно так, но в период «чистой монополии» практически любое укрупнение производства (конечно, не во всех отраслях) давало эффект, чему имеются статистические подтверждения. Данные табл. 4 показывают, что в розничной торговле эффект масштаба выражен совершенно отчетливо. Сами авторы коллективной монографии также указывают, что чем больше рыночная квота, тем меньше возможностей снижения издержек производства за счет экономии на масштабе, а рыночная квота выражает концентрацию производства или сбыта и является их следствием. Помимо этого, последователи Бэйна эконометрически подтвердили его

---

<sup>1</sup> См.: Зелтынь А.С. Основные направления эволюции крупных промышленных фирм в рыночной экономике // Вопросы прогнозирования. - 1995. - № 1. - С. 132.

<sup>2</sup> См.: Инфляция и хозяйственный механизм (80-е годы) / Никитин С.М., Гельвановский М.И., Гринберг Р.С. и др. - М., 1993. - С. 89 - 90.



мысль о том, что рост концентрации почти автоматически сочетался с высокой нормой прибыли.

С другой стороны, можно говорить о верхнем и нижнем пороге концентрации, преодоление второго порога приводит к появлению заметного эффекта масштаба, а первого - резкого уменьшения эффекта масштаба. Особенностью стадии «чистой монополии» было то, что планка нижнего порога концентрации, приводящего к появлению значимого эффекта масштаба, была расположена низко, а верхнего - относительно высоко. Это связано с тем, что стартовый уровень концентрации производства и капитала был невысок, а с переходом экономики ЭРС на стадию «чистой монополии» он резко относительно и абсолютно возрос, но еще не дошел в течение этого периода до точки, в которой сильно концентрированное предприятие теряет управляемость, становится громоздкой, хаотической структурой.

**Таблица 4.** Расходы мелких и крупных предприятий розничной торговли

Показатель	Крупные предприятия	Мелкие предприятия
Покупная цена товара	100,0	108,5
Расходы, связанные с покупкой	0,5	1,5
Потеря на процентах	1,5	2,5
Наемная плата за помещение	5,0	11,5
Заработная плата	15,0	7,0
Торговые расходы	3,4	5,0
Прочие расходы	1,4	2,0
Реклама	0,7	1,0
Убыток от продажи в кредит	0,0	1,0
Всего себестоимость	127,5	140,0
Прибыль	6,0	10,0
Продажная цена	133,5	150,0

Источник: Зомбарт В. Современный капитализм. Пер. с нем.: В 3-х т. - Т.3. - Полутом 2. - М.; Л., 1930. - С. 29.

2. Эксплуатация «услуг труда» также является одним из важнейших внутренних источников монопольной прибыли. Некоторые исследователи отрицают наличие данного источника, утверждая, что заработная плата на монополизованных фирмах гораздо выше, чем на немонаполизованных, а рабочая неделя - меньше. Отмеченная тенденция действительно имела место<sup>1</sup>. Однако рост заработной платы сопровождался в те времена высокой нормой эксплуатации, что показывают, в первую очередь, данные по длительности рабочей недели, которая была еще очень большой, а также то, что заработная плата на крупных фирмах многих отраслей была ниже, чем на мелких. Отсутствие социальных гарантий, высокий производственный травматизм, распространение детского труда<sup>2</sup>, неразвитость профсоюзного движения дают дополнительные аргументы в пользу того, что данный источник монопольной прибыли имел в то время большое значение.

3. Инновации как возможный источник монопольной прибыли рассматривал Й. Шумпетер. Логическая цепь, которую он выстроил, выглядит следующим образом. Инновации способствуют снижению издержек производства, которые в этом случае оказываются меньше доминирующих в рыночных условиях предложения данного товара или услуги, в связи с чем фирма, внедрившая нововведение, получит прибыль больше нормальной. Когда же нововведение будет распространено по всей отрасли, то изменятся общественные издержки производства, и преимущество будет потеряно (сходную концепцию - избыточной прибавочной стоимости еще раньше выдвинул К. Маркс). Представляется, что эта схема верно отражает картину поведения фирм в условиях других стадий, но не в условиях «чистой монополии». В принципе, у монополий и тогда имелась возмож-

---

<sup>1</sup> Средняя дневная заработная плата в денежном выражении, годовой заработок и реальная заработная плата выросли в период с 1860 по 1910 г. на 50 %, а рабочая неделя уменьшилась с 65 часов в 1860 г. и 60 часов в 1900 г. до 56,6 часов в 1910 г., а к концу 1929 г. - до 40 часов в промышленности (см.: Брачи С. Указ. соч. - С. 36, 39).

<sup>2</sup> В период с 1870 по 1910 г. дети в возрасте от 10 до 15 лет составляли в среднем 6 % всей рабочей силы, в 1900 г. 20 % детей этого возраста работали (см.: Брачи С. Указ. соч. - С. 36).

ность закрепить за собой техническое превосходство и таким образом получить монопольную прибыль (отчасти это так и было, по крайней мере, в начале), если бы этому не мешало то обстоятельство, что, имея возможность ограничивать объем производства и диктовать цены, монополист стремился к спокойной жизни, скупая и не давая хода патентам, и “пробуждался”, приступая к инновациям лишь при наличии реальной угрозы конкуренции. Эта угроза возникала при ослаблении позиций монополии на рынке, при открытии регионального рынка для ввоза товаров из других регионов или внутреннего рынка – для импорта, возникновении товаров - субститутов и, особенно, при попытке проникновения в отрасль сторонней фирмы. Поведение монополиста в этом случае менялось следующим образом.

А. Если монополии угрожала конкуренция со стороны фирмы, предпринимавшей попытку проникнуть в отрасль, то было наиболее вероятно, что монополия попытается лишить потенциального конкурента источника сырья и научно-технических достижений. Если это оказывалось недостаточным, то монополия быстро увеличивала затраты на НИОКР, внедряла новую технику, оптимизировала складские запасы, росли расходы на рекламу, повышалась квалификация ее работников. Монополии же, действующей на более поздних стадиях, присуще принципиально иное поведение - даже потенциальная конкуренция уже могла решить проблему технологических изменений<sup>1</sup>.

Б. Если конкуренция исходила от производителей товаров - субститутов, то единственным путем было снижение либо издержек производства, либо цены при неизменных издержках в краткосрочном плане. В долгосрочном плане монополия начинала инновации. Таким образом, инновации в условиях «чистой монополии» не являлись более или менее значимым источником монопольной прибыли.

---

<sup>1</sup> См.: Dasgupta P., Stiglitz J. Potential Competition, Actual Competition and Economic Welfare // European Economic Review. - 1986. - Vol. 32, № 2/3. - P. 570.

*Внешние источники и средства реализации монопольной прибыли.*

1. Искусственно созданный дефицит на отраслевом рынке. Здесь мы вплотную подходим к понятию квазирендты, введенному в научный оборот А. Маршаллом. Квазиренда представляет собой доход, полученный в результате превышения спроса над предложением в "короткий" период времени, когда постоянные издержки фирма изменить не в состоянии. Квазиренда возникает тогда, когда соотношение спроса и предложения изменяется в сторону увеличения первого и существует до тех пор, пока межотраслевой перелив капитала не приведет к ее вымыванию. Подобная прибыль практически полностью зависит от цены, т.е. имеет рентный характер<sup>1</sup>. Обычно возможность извлечения квазирендты, добавим, может возникнуть у любой фирмы или отрасли в коротком промежутке времени, но она быстро исчезает, а монополия стадии «чистой монополии» делает квазиренду устойчивой, не исключением, а правилом, и может присваивать ее достаточно длительное время вследствие отсутствия конкурентов, высоких, в том числе искусственных барьеров входа в отрасль. Саму возможность присвоения квазирендты монополия на этой стадии создавала искусственно путем ограничения объемов производства и повышения цен на выпускаемые товары. Возможно, в условиях чистой монополии квазиренда являлась одним из основных источников монопольной прибыли. Характер квазирендты имела прибыль, полученная посредством:

- эксплуатации потребителя через механизм монопольно высоких цен,
- эксплуатации немонополизированного сектора экономики через механизм монопольно высоких цен на продаваемые ему товары и монопольно низких - на покупаемые у него товары.

2. Неэквивалентный обмен с колониями и зависимыми странами - это не вымысел марксистов, но реальное явление, которое действительно имело место в рассматриваемый период. Наличие территориальной экспансии и неэквивалентного обмена подтверждают многие зарубежные

<sup>1</sup> См.: Брагинский С.В., Певзнер Я.А. Указ. соч. - С. 99 - 100.

авторы как марксистского, так и немарксистского направлений. Рост колониальной системы и динамика мирового развития, приведенные в монографии В.В. Рымалова<sup>1</sup>, убедительно показывают наличие прямой положительной связи между ними. А В. Перло приводит в своей работе описание механизма эксплуатации колониальных и зависимых стран<sup>2</sup>:

- очень высокие экспортные цены;
- низкое качество экспортируемой продукции;
- поставки более дорогой готовой продукции вместо сырья и материалов, которые могли быть обработаны импортером;
- импорт колониальных изделий по крайне низкой цене;
- крайне низкая (в несколько раз меньшая, чем в ЭРС) заработная плата работников зарубежных фирм, принадлежавших метрополии.

Все источники монопольной прибыли реализуются в цене продаваемого монополистом товара. *Монопольная цена* в условиях чистой монополии обладает следующими особенностями:

— это управляемая (по Г. Минзу) или, в условиях «чистой монополии», «указная» цена (по Н.Д. Кондратьеву);

— установление монопольной (но не только монопольной) цены в то время происходило методом «издержки + плюс», т.е. путем установления определенной надбавки к полным издержкам;

— граница между прибылью и издержками была нечеткой, поскольку часть прибыли монополия могла отнести к издержкам (К.Б. Козлова приводит яркие примеры этого: создание излишних производственных мощностей в целях увеличения барьеров входа в отрасль, которые также позволяют сохранить позиции при увеличении спроса, перевод в издержки производства оплаты высших управляющих<sup>3</sup>, а также других частей монопольной прибыли).

---

<sup>1</sup> См.: Рымалов В.В. Структурные сдвиги в международном капиталистическом хозяйстве (послевоенные тенденции). - М., 1978. - С. 53.

<sup>2</sup> См.: Перло В. Американский империализм... - С. 79 - 85.

<sup>3</sup> См.: Козлова К.Б. Указ. соч. - С. 126 - 127.

Возможность ограничивать объем производства и диктовать цены, наличие высоких барьеров входа в условиях «чистой монополии» приводили также к значительным изменениям механизмов межотраслевой конкуренции и выравнивания средней нормы прибыли по сравнению с периодом «свободной конкуренции». В условиях последней он выглядел следующим образом. Отрасли, имевшие различную норму прибавочной стоимости и неодинаковое органическое строение капитала, имели и различную норму прибыли. Но резкое различие норм прибыли не могло удерживаться в течение долгого времени, и начинался перелив капитала из отраслей с низкой нормой прибыли в отрасли с высокой нормой прибыли (т.е. из отраслей с высоким органическим составом капитала в отрасли с низким строением). Перелив приводил к изменению спроса и предложения и, соответственно, цен в капиталодоющей и капиталопринимающей отраслях. Норма прибыли отрасли, из которой «ушел» капитал, повышалась, а в отрасли, в которую он влился, - понижалась. Таким образом происходило выравнивание норм прибыли, образование нормы средней прибыли и цены производства. Возникновение монополий с неизбежностью привело к глубоким изменениям в механизме межотраслевой конкуренции, переливе капитала:

— наличие барьеров входа и выхода из отрасли (барьеры выхода из отрасли часто недооцениваются, хотя они в условиях чистой монополии играли большую роль - отлив капитала из отрасли с большими объемами основного капитала происходил либо путем износа оборудования, либо путем его уничтожения в случае банкротства<sup>1</sup>) делало невозможной свободу перелива капитала, которая необходима для выравнивания нормы прибыли;

— наличие большого временного лага между намерением и осуществлением перелива капитала затрудняло уравнительную тенденцию;

— процесс перелива капитала развивался на новом уровне концентрации производства - на уровне фирм и объединений фирм, тогда как раньше - на уровне отдельных предприятий;

---

<sup>1</sup> См.: Гильфердинг Р. Указ. соч. - С. 252.

— огромные размеры первоначально необходимого капитала и монополизация делали затруднительным межотраслевой перелив капитала, особенно путем переброски капитала из одной отрасли в другую (как это было в условиях «свободной конкуренции»). Вследствие этого происходили внутриотраслевые слияния и поглощения, а межотраслевой перелив капитала ограничивался слияниями и поглощениями в рамках вертикальной интеграции (более или менее свободный межотраслевой перелив капитала в старой форме мог осуществляться в пределах индивидуального сектора);

— монополизация, наличие высоких барьеров входа и выхода из отрасли привело к возникновению “двойственной структуры”: абсолютных монополий с высокой (в те времена!) нормой прибыли и немонополизированных производителей с низкой нормой прибыли.

Невыполнение практически всех условий, необходимых для выравнивания отраслевых норм прибыли в среднюю (свобода конкуренции, отсутствие барьеров, малая рыночная доля каждого производителя в отраслевом производстве и т.д.), дает основание утверждать, что на стадии «чистой монополии» механизму выравнивания норм прибыли ставились серьезные препятствия. Это же дает основание сделать вывод о том, что средняя норма прибыли в условиях несовершенной конкуренции не может быть реальной нормой прибыли. Скорее, среднюю норму прибыли следует понимать как статистическую величину, вокруг которой происходят колебания отраслевых норм прибыли, как полезную абстрактную реальность, как этап анализа, соединяющий категорию стоимости и цены. Можно полностью согласиться с точкой зрения А.В. Полетаева, который считает, что в процессе межотраслевой конкуренции устанавливается не равенство отраслевых норм прибыли, а происходит длительный процесс их выравнивания, который проявляется в изменении соотношения между их величинами<sup>1</sup>. Необходимость подхода к средней норме прибыли как к гипотетической величине не только обоснована теоретиче-

---

<sup>1</sup> См.: Норма прибыли и перелив капитала (на примере США) / Отв. ред. Р.М. Энтов, А.В. Полетаев. - М., 1987. - С. 171, 173.

ски, но и определяется действительностью ЭРС: во-первых, индивидуальные предприниматели получали на авансированный капитал различные нормы прибыли; во-вторых, нормы прибыли были дифференцированными по отраслям; в-третьих, получение прибыли по средней норме лишило бы бизнес значительной части стимулов.

Государство в период чистой монополии не исполняло той огромной роли, которую оно стало исполнять в последующие периоды, хотя, судя по данным табл. 5, к концу этого периода она возросла. Функции государства на стадии «чистой монополии» ограничивались обеспечением благоприятных условий для развития части отраслей, регулированием отношений между бизнесом и работниками и, главное, протекционистской политикой, которая была настолько характерной для этой стадии, что В. Зомбарт назвал время с середины 1880-х годов эпохой неомеркантилизма<sup>1</sup>.

**Таблица 5.** Динамика доли правительственных расходов в валовом внутреннем продукте (средние данные по промышленно развитым странам\*), %

Год	Доля правительственных расходов
1913	11,7
1929	17,8
1938	27,7
1950	26,7
1973	37,0
1984	46,0

\* В группу промышленно развитых стран включены Великобритания, Франция, Германия, Япония, Нидерланды, США.

Источник: Maddison A. Dynamic Forces in Capitalist Development. A Long - Run Comparative View. - Oxford; N. Y., 1991. - P. 80.

Денежная система стадии чистой монополии была основана на золотом стандарте, постепенно подрывавшемся отрывом ценообразования от золотой основы (которое вы-

<sup>1</sup> См.: Gerston L., Fraleigh C., Schwab R. The Deregulated Society. - Pacific Grove, 1988. - P. 11; Зомбарт В. Указ. соч. - Т. 3, полуготом 1. - С. 66.



ражалось в росте цен, что особенно характерно для 1920-х годов) и изъятием золотых монет из обращения. Последнее происходило параллельно внедрению бумажных и кредитных денег, процесс активизировался в начале 1920-х годов и был завершен в период Второй мировой войны (в США - в период кризиса 1929 - 1933 годов)<sup>1</sup>.

\*\*\*

В основе практически всех изменений в функционировании всех уровней экономики на стадии чистой монополии лежит именно ее монополизация. Чистая монополия не является ни случайным патологическим явлением в хозяйственной жизни общества, как утверждал П. Рузье, ни болезнью роста, подобно меркантилизму, но закономерной стадией развития. По поводу судеб монополии мнения также расходятся. Одна сторона (состоящая, главным образом, из ортодоксальных марксистов и первых исследователей монополии) утверждает существование постоянно возрастающей концентрации производства и капитала, которая, в конце концов должна привести к формированию всеобщей монополии сначала в национальном, а затем и в мировом масштабе. Так, П. Рузье (весьма далекий от марксизма) писал, что если промышленная эволюция действительно приводит к монополии, то она, в свою очередь, должна привести к установлению общего социалистического строя: когда все отрасли промышленности сосредоточатся в руках одного человека, когда конкуренция исчезнет повсюду, национализация промышленности станет логичной и неизбежной<sup>2</sup>. Другая же сторона считает, что любая попытка монополизировать производство несет в себе самой зародыш гибели<sup>3</sup>. Интересно, что это высказывание принадлежит стальному королю Америки А. Карнеги. Поскольку первая

---

<sup>1</sup> См.: Шаров А.Н. Эволюция денег при капитализме. - М., 1990. - С. 4, 30.

<sup>2</sup> См.: Рузье П. Указ. соч. - С. 257 - 258.

<sup>3</sup> См.: Карнеги А. Предубеждения против трестов // Норвен А. Американские миллиардеры: Пер. с франц. - СПб., 1902. - С. 378.

точка зрения основана исключительно на экстраполяции тенденции, имевшей место в определенный период времени, которая в нелинейном социальном мире, как правило, не срабатывает, то более близкой к истине представляется вторая точка зрения, тем более что она может быть обоснована логически: отраслевая монополия представляет собой полностью или частично закрытую систему, а, согласно выводам концепций самоорганизации, закрытая система рано или поздно обречена на уничтожение. Что касается экономики, основанной на «чистой монополии», то в целом к ней данный вывод также применим, поскольку протекционизм, который был приметой того времени, делает экономику более закрытой.

Стадия чистой монополии стала сдавать свои позиции в период кризиса 1929 - 1933 гг. и была сменена стадией монополистической конкуренции в течение последовавшей за ним длительной депрессии. Таким образом, переход экономики ЭРС со стадии «чистой монополии» на другую стадию также произошел во время глубокого кризиса цикла К. Жугляра и пришелся на время перехода от одного цикла Н.Д. Кондратьева к другому. Причем кризис, способствовавший переходу национальной экономики на новую стадию, вызывался глубокими внутренними особенностями текущей стадии. Это характерно и для стадии чистой монополии. Среди причин кризиса 1929 - 1933 гг. называется множество явлений, включая инфляцию, перепроизводство производственных мощностей и другие, но все они являются порождением главного, системообразующего признака уходящих траектории и стадии развития монополии. Монополия в течение определенного времени может с успехом подавлять внутренние флуктуации, а протекционистская политика государства - внешние, но наступает время, когда происходит взрыв подавленных флуктуаций, приводящий к сильнейшему кризису. Конкретный механизм, который привел к кризису, выглядит следующим образом. Высокая степень эксплуатации, недоплата значительной части заработной платы привела к тому, что платежеспособный спрос стал низким, он стимулировался лишь системой развивающегося кредита, что создавало иллюзию его устойчивого

роста<sup>1</sup>. Это привело к тому, что даже при ограничении объема производства оно оказалось излишним. Перепроизводству, долгое время скрытому, способствовало и то, что цены не отражали реального положения дел и не снижались при перепроизводстве. Производство монополии при низком конечном спросе ориентировалось на первое подразделение. Все это создало громадный разрыв между производством и конечным спросом, и без того низким. Согласно концепциям самоорганизации, сильное длительное неравновесие способствует скачкообразному переходу на новую стадию, что и произошло в ходе кризиса 1929 - 1933 гг. Причины того, что кризис оказался затяжным и столь глубоким, тоже лежат на стороне монополии. Вместо снижения цен монополизированные производители снижали объемы производства, в результате чего традиционный механизм выхода из кризиса был во многом заблокирован. Р. Гильфердинг показал еще один механизм затягивания кризиса монополией. Монополизированные производители удерживают во время кризиса высокие цены, тогда как для монополизированных фирм это невозможно - при низком спросе на их продукцию происходит давление со стороны их поставщиков, что приводит к невозможности снижения издержек<sup>2</sup>, - а объединение их в картель запускает механизм, о котором сказано выше.

---

<sup>1</sup> См.: Брачи С. Указ. соч. - С. 38, 40.

<sup>2</sup> См.: Гильфердинг Р. Указ. соч. - С. 305.

## Глава 4

### СТАДИЯ «МОНОПОЛИСТИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ»

После кризиса 1929 - 1933 гг. большинство ЭРС вступило стадию монополистической конкуренции, основные черты которой описаны ниже. **Изменение отношений собственности.** Корпоративная революция стадии «чистой монополии» привела к возникновению и интенсификации процесса замещения собственности на реальные активы собственностью на неосязаемые активы. Это, в свою очередь, усилило процесс отделения капитала-собственности и капитала-функции, положило начало эмпирически доказанному А. Берли и Г. Минзом отчуждению акционеров от собственности<sup>1</sup>. В период становления стадии «монополистической конкуренции» берет начало усилившаяся в последние десятилетия XX века тенденция к замещению индивидуальной акционерной собственности собственностью на акции юридических лиц (в США - финансовых институтов, в Японии - других корпораций, включая финансовые). Так, в 1936 г., когда основные черты новой стадии стали вырисовываться, в Японии доля акций, находящихся во владении индивидуальных акционеров, составляла 53,4 %, в межкорпоративном владении - 46,2 %<sup>2</sup>.

Изменения в характере собственности вызвали изменения в формах организации бизнеса. Хотя индивидуальные предприятия преобладали по численности (по этому показателю они доминируют и сейчас), по доле в совокупном производстве уже в то время лидировали корпорации (см. табл. 7). Корпорации в рассматриваемый период были крупными, поскольку уровень абсолютной концентрации продолжал расти.

---

<sup>1</sup> См.: Ореховский П.А. Институционализм и мифы отечественной экономической теории // Экономика и организация производства. - 1997. - №6. - С. 47.

<sup>2</sup> См.: Динкевич А.И. К осмыслению опыта экономического развития Японии // РЭЖ. - 1992. - № 10. - С. 87.

**Таблица 6.** Доля различных форм организации бизнеса в общей численности предприятий США, 1939 г.

Форма организации бизнеса	Число, тыс.	Доля, %
Предприятия в индивидуальной собственности	1052	58,7
Предприятия в собственности двух и более лиц	271	15,1
Корпорации	470	26,2

Источник: Американский капитализм в 80-е годы: закономерности и тенденции развития экономики /Отв. ред. Г.Е. Скоров. - М., 1986. - С. 38.

**Таблица 7.** Доля корпораций в обороте различных отраслей народного хозяйства США в 1937 г., %

Отрасль	Доля оборотов корпораций в общем обороте
Производство электроэнергии и газа	100
Средства связи	100
Горное дело	96
Обрабатывающая промышленность	92
Транспорт	89
Финансы	84
Государственные заказы	58
Торговля	58
Строительные подряды	36
Обслуживание	30
Разное	33
Производство сельскохозяйственной продукции	7

Источник: Линч Д. Указ. соч. - С. 28.

В течение всей стадии «монополистической конкуренции» большинство корпораций как в США, так и в Западной Европе и Японии придерживались «массивной» произ-

водственной системы, для которой характерен высокий уровень запасов, наличие больших резервов производственных мощностей и рабочей силы<sup>1</sup>. В течение первой половины данной стадии производимая продукция отличалась стандартностью, производство имело поточно-конвейерный и массовый характер. Это привело к насыщению рынка высококачественными стандартными товарами и возникновению тенденции к дифференциации и индивидуализации спроса и, в свою очередь, ко все большей дифференциации продукции.

Корпорации периода «монополистической конкуренции» отличаются от корпораций периода «чистой монополии» также особенностями реализации собственниками своей власти. В.П. Мозолин привел четыре стадии реализации власти собственниками<sup>2</sup>. На первой стадии акционеры обладали полным контролем за действиями менеджеров, т.е. практически неограниченной властью. На второй стадии этот контроль был уже меньшим. На третьей стадии акции широко распространились среди населения, в результате чего контроль перешел к менеджерам<sup>3</sup>. Для четвертой стадии характерен процесс концентрации акций у юридических лиц, которые и осуществляют контроль за действиями менеджеров. Если первая стадия характерна для «чистой монополии», то вторая и третья - для «монополистической конкуренции». В последние десятилетия третьего этапа, т.е. в 60-е годы, возникла тенденция к переходу на четвертую стадию - в середине 60-х годов 1/3 акций и 80% облигаций корпораций принадлежало юридическим лицам<sup>4</sup>, - а окон-

---

<sup>1</sup> См.: Krafcik J.F. Triumph of the Lean Production System // Sloan Management Review. - 1988. - Vol. 30, № 1. - P. 44.

<sup>2</sup> См.: Мозолин В.П. Указ. соч. - С. 104 - 105.

<sup>3</sup> Л. Мизес, описывая вторую и третью стадии, отмечал, что в Великобритании совет директоров считался недостаточно респектабельным, если в него не входило несколько лордов. На континенте стало правилом включать в состав советов директоров бывших министров и генералов, политиков, родственников и друзей этих высокопоставленных лиц. От таких директоров не требовалось никаких коммерческих способностей или опыта работы в бизнесе, а вся их деятельность состояла в получении дивидендов и премий (см.: Мизес Л. Бюрократия... - С. 69 - 70).

<sup>4</sup> См.: Мозолин В.П. Указ. соч. - С. 105.

чательный переход на четвертую стадию произошел на следующем этапе развития ЭРС - в 70-е годы. Распыление акций и ослабление позиций акционеров усилило роль менеджеров, повысило их независимость и во многом изменило целевую функцию корпораций, которая мигрировала от максимизации долгосрочных прибылей к максимизации краткосрочных прибылей и актуализации других целей (власть, рост доли рынка и т.д.). Однако при всех плюсах у этого процесса имеется и обратная сторона: ориентация на получение краткосрочных прибылей порождает долговременные проблемы для многих фирм<sup>1</sup>. В частности, в США с системой преимущественно индивидуального владения акциями управляющие сильнее зависят от акционеров, чем в Японии, где уже в период «монополистической конкуренции» стало развиваться перекрестное владение акциями юридических лиц, которые ставят своей целью партнерство и долговременные выгоды, а не краткосрочную прибыль.

Эволюционировала и организационная структура управления корпорациями. Если в пределах чистой монополии доминировала U (унитарная)-форма, к которой относились линейная, линейно-штабная и функциональная структура организации управления, то в период монополистической конкуренции лидировала функциональная структура и H (холдинговая)-форма, а в 60-х годах наметился переход к M-форме - дивизиональной организации управления. Так, в 1969 г. ее придерживалось 79% фирм из списка 500 крупнейших американских корпораций, тогда как на долю U-формы приходилось 11 %<sup>2</sup>). По другим данным, в 1970 г. линейно-функциональная структура управления применялась более чем на 40 % из 100 крупнейших японских промышленных компаний, а на более мелких фирмах она доминировала; в США линейно-функциональная структура применялась 20% корпораций из 200 крупнейших<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> См.: Hiet M. The Measuring of Organizational Effectiveness Multiple Domains Constituencies //Management International review. - 1988. - Vol. 28, № 2. - P. 28.

<sup>2</sup> См.: Трофимова И.Н. Крупные корпорации... //МЭ и МО. - 1992. - № 9. - С. 57.

<sup>3</sup> Galbraith J.K. Economics in the Century Ahead //The Future of Economics /Ed. by Hey J.D. - Oxford; Cambridge, 1992. - P. 42.

Расцвет же дивизиональной организации управления приходится на современный период.

Существует так называемый эффект Пенроуз<sup>1</sup>, состоящий в том, что чем быстрее растет абсолютная концентрация производства, тем с большим трудом управляющая структура корпорации может адаптироваться к изменению внешних условий и тем больше издержки, противодействующие получению эффекта масштаба. Но изменение структуры управления, по нашему мнению, должно способствовать появлению другого эффекта: если рост абсолютной концентрации имеет своим пределом организацию управления, то изменение ее приводит к увеличению этого предела.

Изменился и уровень концентрации капитала и производства. Концентрация акционерной собственности была в течение всего рассматриваемого периода достаточно высокой. Стратегическая власть в США сосредоточивалась в руках 200 - 300 семей, а по данным Службы внутренних доходов, в 1972 г. 4% верхней прослойки американских семей владели 52% всего личного богатства и 72% акций; верхний 1% имел 26% всего личного богатства и 57% акций<sup>2</sup>.

Таблица 8. Доля крупнейших корпораций США в промышленных активах, %

Год	Корпорации	
	100 крупнейших	200 крупнейших
1950	39,7	47,7
1955	44,3	53,1
1960	46,4	56,3
1965	46,5	56,7
1970	48,5	60,4

Источник: Американский капитализм в 80-е годы: закономерности и тенденции развития экономики /Отв. ред. О.Е. Скоров. - М., 1986. - С. 53.

<sup>1</sup> См.: Трофимова И.Н. Указ. соч. - С. 57.

<sup>2</sup> См.: Козлова К.Б. Институционализм... - С. 145.



Высокий уровень концентрации собственности подтверждается и следующими данными: в 1935 г. в США небольшая горстка корпораций, каждая из которых имела активы в 50 млн долл. и более, владела 52% всех активов; 61% нефинансовых корпораций владели 2% всех активов, 92% - 12% активов, 99% - менее 30%, а 0,1% корпораций владели почти 50% активов, 1% - более чем 70%, и 10% - примерно 90%<sup>1</sup>. Эти данные, а также данные табл. IV приложения 2 свидетельствуют о том, что уровень концентрации капитала в США на этой стадии следует признать высоким. Такое же положение было характерно и для Японии. За 12 лет размерная структура японских фирм изменилась: доля фирм с небольшими размерами капитала уменьшилась, а с большими - увеличилась. Данные табл. 9 ясно показывают, что и в Японии происходил рост абсолютной концентрации капитала в рассматриваемый период. Уровень и динамику концентрации производства и продаж отражают данные табл. 10. Доля 200 крупнейших компаний США в условно-чистой продукции возросла с 30% в 1947 г. до 41% в 1963-1965 гг., а доля 50 компаний за тот же период - с 17 до 25 %; но после 1965 г., перед переходом на новую стадию развития, наблюдалась ее стабилизация и даже снижение<sup>2</sup>.

В США в начале 1960-х годов 500 крупнейших компаний производили 17% ВВП, к 1970-м годам этот показатель достиг максимума - 20%, а затем стал снижаться<sup>3</sup>. В начале 1970-х годов 100 крупнейших компаний США обеспечивали 35% промышленного производства, в ФРГ в 1964 г. 73 крупнейшие компании - 54,3%, а в 1970 г. 109 крупнейших компаний - 64,7%<sup>4</sup>. Наиболее высокий уровень концентрации производства наблюдался в ЭРС во время Второй мировой войны. В США 8 крупнейших финансовых групп во время войны контролировали через посредство 106250 крупнейших промышленных и банковских корпораций 29%

---

<sup>1</sup> См.: Линч Д. Указ. соч. - С. 48.

<sup>2</sup> См.: Трофимова И.Н. Крупные корпорации... - С. 61.

<sup>3</sup> Иноземцев В.Л. Творческие начала современной корпорации //МЭ и МО. - 1997. - № 11. - С. 24.

<sup>4</sup> См.: Анисимов А.Н. Указ. соч. - С. 99.

**Таблица 9.** Средний размер капитала фирмы в Японии, млрд йен

Группы фирм с определенным объемом капитала, тыс. йен	1954	1960	1965
До 499	0,25	0,27	0,26
500 – 999	0,57	0,58	0,57
1000 – 1999	1,15	1,16	1,14
2000 – 2999	2,13	2,14	2,12
3000 – 4999	3,47	3,48	3,44
5000 – 9999	5,90	6,36	6,16
10000 – 49000	16,72	18,05	17,63
50000 – 99000	58,62	64,6	61,77
Свыше 100000	42,63	46,14	1905,29
Средний размер капитала по всем группам	3,62	7,27	19,74

Рассчитано по: Япония. Экономико-статистический справочник. - М., 1971. - С. 59.

**Таблица 10.** Доля ста крупнейших фирм обрабатывающей промышленности Японии в общем объеме продаж, %

Год	Доля в объеме продаж
1950	45,8
1955	30,2
1960	26,6
1965	28,8
1970	28,7
1975	31,1

Источник: Игути Т. Сэнго Нихон-но кё: со: тэки ко:дзо:-но до: ко: //Кэйдзай хё:рон. - 1977. - Т. 26, № 6. - С. 57.

капиталовложений, к 1945 г. - 75% производства чугуна и стали, а одна группа - 2/3 производства меди<sup>1</sup>. Таким образом, и уровень концентрации производства в период «монополистической конкуренции» был высоким, как и уро-

<sup>1</sup> См.: Линч Д. Указ. соч. - С. 16.

вень концентрации по показателю занятости (0,9% всех фирм занимали в тот период 50% рабочих<sup>1</sup>).

Несмотря на обилие статистических данных, относительно концентрации высказываются полярные точки зрения: одни считают, что в период «монополистической конкуренции» концентрация усиливается, другие, например Ростоу, - что в течение более чем 50 лет концентрации производства не наблюдается. Однако выделение абсолютной и относительной концентрации и анализ статистических данных позволяют эти точки зрения примирить: *в течение всего рассматриваемого периода уровень абсолютной концентрации производства, выражающийся в росте объемов производства, активов и продаж, приходящихся на одну фирму, возрастал, причем особенно быстро в период Второй мировой войны; этот процесс замедлился или прекратился только в конце периода. Уровень же относительной концентрации, одним из показателей которой служит рыночная доля, принадлежащая фирме, во всяком случае, в верхнем слое фирм, уменьшилась, главным доказательством чего является олигополистическая структура большинства отраслевых рынков, в т.ч. и в тех отраслях, где ранее доминировали монополии.*

**Структурные изменения экономики при переходе к аттрактору монополистической конкуренции.**

*А. Изменение размерной структуры фирм* выразилось в продолжении процесса вытеснения мелкого бизнеса. Этот процесс начался на стадии «чистой монополии» и закончился только в 70-х годах, когда экономика перешла на современную стадию развития. С конца 1939 по конец 1944 г. доля работников, занятых на промышленных предприятиях с численностью занятых менее 10 рабочих, уменьшилась с 26 до 19%, в то время как доля занятых на предприятиях с количеством работающих более 10 тыс. человек, возросла с 13 до более чем 30%<sup>2</sup>. В Японии, экономика которой до конца войны являлась «закрытой», этот процесс должен быть менее выражен, т.к. «закрытость» экономики консер-

---

<sup>1</sup> См.: Линч Д. Указ. соч. - С. 28.

<sup>2</sup> См.: Брачи С. Указ. соч. - С. 47; Близкие к этим данные приводят и Д. Линч (см.: Линч Д. Указ. соч. - С. 15).

вирует сложившуюся экономическую структуру. Это подтверждают данные табл. 11. Однако после превращения экономики Японии в открытую систему процесс вымывания малого бизнеса шел гораздо медленнее, чем в других странах. Так, с середины 50-х до середины 80-х годов доля мелких фирм (до 100 занятых) снизилась в обрабатывающей промышленности Японии с 37 до 35%, тогда как в ФРГ - с 23 до 19%, в США - с 20% в 1940 г. до 10% в 1973 г., во Франции - с 38% в 1946 г. до 21% в 1970 г.<sup>1</sup>

Таблица 11. Размерная структура обрабатывающей промышленности Японии, %

Численность занятых	1934 -1936 гг.	1951 г.
До 9	10,8	10,3
10 – 99	37,1	40,8
100 – 199	9,9	8,9
200 – 499	12,1	11,4
500 – 999	10,2	7,2
1000 и выше	19,9	21,4

Источник: Певзнер Я.А. Экономика Японии после Второй мировой войны. - М., 1955. - С. 44.

Вымывание мелкого бизнеса сопровождалось увеличением оптимального размера фирм. Это давало основания экономистам того времени считать мелкий бизнес пережитком экономики времен Адама Смита<sup>2</sup>. Однако, несмотря на “пророчества” о том, что мелкий бизнес скоро совсем исчезнет, тенденция к его вымыванию из отраслей промышленности угасла уже к концу 50-х годов, а в 60-х годах сменилась на противоположную. Так, в 60-х гг. удельный вес мелких и средних фирм по показателю занятости составлял от 40 до 50%<sup>3</sup>. В это же время стало наблюдаться уменьше-

<sup>1</sup> См.: Никитин С.М., Трофимова И.Н. Зависимость эффективности производства от степени концентрации (на примере обрабатывающей промышленности США) // Соревнование двух систем: Современное состояние, факторы, перспективы. - М., 1988. - С. 206; Иноземцев В.Л. Творческие начала современной корпорации //МЭ и МО. - 1997. - № 11. - С. 24.

<sup>2</sup> См., например: Линч Д. Указ. соч. - С. 27.

<sup>3</sup> См.: Lipsey R.G., Steiner P.O. Economics. - N.Y., 1966. - P. 309.

ние и оптимального, и среднего размера фирм<sup>1</sup>. Именно к этим временам относится также активизация развития субподрядных отношений, франчайзинга, связывающих крупный и мелкий бизнес. Возможно, именно это приостановило, а затем и повернуло вспять тенденцию, главенствовавшую на протяжении почти всего этапа «монополистической конкуренции», а также стадии «чистой монополии».

*Б. Изменение отраслевой структуры экономики.*

**Таблица 12.** Отраслевая структура материального производства США за 1859 - 1960 гг., %

Доля в доходах материального производства, %						
Год	Промышленность	Сельское хозяйство	Строительство	Транспорт	Связь	Торговля
1839	13,77	44,46	7,79	22,70	—	11,07
1849	17,12	41,57	7,50	22,45	—	11,06
1859	17,13	39,74	5,78	21,82	—	15,13
1869	23,50	31,70	8,09	15,00	—	21,71
1879	23,20	27,76	7,29	18,14	—	23,61
1889	31,04	20,49	8,52	15,59	—	24,36
1899	29,30	26,95	6,02	14,04	—	23,69
1909	30,32	27,57	5,99	13,75	—	22,37
1919	36,04	27,44	3,54	13,16	—	19,83
1929	41,35	16,58	6,13	14,17	—	21,77
1937	45,82	14,44	4,16	9,28	1,85	24,45
1944	53,23	11,83	3,38	9,18	1,35	21,03
1948	45,75	13,83	6,44	7,72	4,50	25,25
1953	51,28	8,27	7,51	7,45	1,97	23,52
1957	51,44	6,65	8,06	7,08	2,32	24,45
1960	50,42	6,38	8,37	6,63	2,62	25,58

Источник: Никитин С.М. Структурные сдвиги в капиталистической экономике. - М., 1965. - С. 73.

<sup>1</sup> См.: Никитин С.М., Трофимова И.Н. Зависимость эффективности производства... - С. 201, 205.

Из таблицы 12 видно, что доля промышленности на стадии «монополистической конкуренции» продолжала расти, доля сельского хозяйства падала, доля торговли осталась практически неизменной, а доля транспорта стала уменьшаться, причем поворотной точкой этого процесса явился именно 1929 г., давший толчок переходу на новую стадию развития. Однако для того, чтобы найти периоды, в течение которых структурные сдвиги происходили наибольшими темпами, необходимо рассчитать интенсивность структурных сдвигов. Мы считаем, что для этого нежелательно использовать сложные математические методы, поскольку при этом часто затруднена содержательная экономическая интерпретация. Вполне приемлемым методом является подсчет, на сколько процентных пунктов в среднем за год в течение различных периодов изменяется доля той или иной отрасли. Для этого используем следующую формулу (см. табл. 13):  $\Delta d = (|d_1 - d_0|)/t$ , где  $\Delta d$  - изменение удельного веса отрасли в среднем за каждый год рассматриваемого периода,  $d_1$  и  $d_0$  - удельный вес соответствующей отрасли в базовом и последующем периодах,  $t$  - количество лет в расчетном периоде.

Данные табл. 13 показывают несколько периодов, в течение которых структурные сдвиги были наиболее интенсивными: 1859 - 1869, 1879 - 1889, 1889 - 1899, 1909 - 1919 и 1919 - 1929 гг., а также 1937 - 1953 гг. Что это за периоды? Для ответа на этот вопрос необходимо обратиться к периодизации циклов Н.Д. Кондратьева. Сам Н.Д. Кондратьев выделил следующие циклы<sup>1</sup>:

1-й цикл - с конца 80-х - начала 90-х гг. XVIII века до 1844 - 1851 гг. (повышательная волна - с начала цикла до 1810 - 1817 гг.; понижительная - с 1810 - 1817 до 1844 - 1851 гг.).

2-й цикл - с 1844 - 1851 до 1890 - 1896 гг. (повышательная волна - до 1870 - 1875 гг.; понижительная - с 1870 - 1875 гг. до 1891 - 1896 гг.).

3-й цикл - с 1891 - 1896 гг. до (?) (повышательная волна с начала периода до 1914 - 1920 гг.).

---

<sup>1</sup> См.: Кондратьев Н.Д. Избранные сочинения. - М., 1993. - С. 45.

**Таблица 13.** Среднегодовое изменение отраслевой структуры материального производства США (по модулю), 1849 - 1960 гг.

Изменение доли в доходах материального производства, процентные пункты					
Период	Промышленность	Сельское хозяйство	Строительство	Транспорт	Торговля
1849-1859	0,001	0,183	0,172	0,063	0,447
1859-1869	0,637	0,804	0,231	0,682	0,618
1869-1879	0,030	0,394	0,080	0,314	0,190
1879-1889	0,784	0,727	0,123	0,255	0,075
1889-1899	0,174	0,646	0,25	0,155	0,067
1899-1909	0,102	0,065	0,003	0,029	0,132
1909-1919	0,572	0,013	0,245	0,059	0,254
1919-1929	0,531	1,086	0,259	0,101	0,194
1929-1937	0,558	0,267	0,246	0,246	0,335
1937-1944	1,058	0,372	0,111	0,111	0,488
1944-1948	2,000	0,372	0,765	0,765	1,055
1948-1953	1,106	1,014	0,214	0,067	0,400
1953-1957	0,040	0,405	0,137	0,092	0,232
1957-1960	0,340	0,090	0,103	0,15	0,376

Рассчитано по: Никитин С.М. Структурные сдвиги в капиталистической экономике. - М., 1965. - С. 73.

Примерно половину каждого цикла занимает повышательная волна, а другую половину - понижательная. Дальнейший ход циклов Н.Д. Кондратьева исследовали очень многие, но пришли к разным выводам о периодизации, в зависимости от используемого математического инструментария. Поскольку как сам Н.Д. Кондратьев, так и современные исследователи считают, что главным, что должно приниматься во внимание при выделении точек перехода от одного цикла к другому, является не столько поведение кривых, сколько изменение реальных процессов, происходящих в исследуемой системе, мы будем опираться именно на последние. Исследованные нами периоды перехода от одной траектории и стадии развития к другой, вызванные глубокими структурными преобразованиями, сопровождаемые сменой механизма функционирования экономики и совпадающие в XIX веке с циклами, выделенными Н.Д. Кондратьевым, следовательно, можно рассматривать в качестве поворотных точек цикла Н.Д. Кондратьева. В этом случае периодизация точек перехода циклов Н.Д. Кондратьева будет выглядеть следующим образом:

3-й цикл - с 1891 - 1896 до 1929 -1933 гг. (повышательная волна - до 1914 г., понижательная - до 1929 г.).

4-й цикл - с 1929 - 1933 гг. (возможно, до конца 1930-х годов) - 1973 -1975 гг. (возможно, до 1981 г.), (высшая поворотная точка приходится на начало 1950-х гг.).

5-й цикл - с 1973 -1975 до (предположительно) 2010 - 2015 гг. (высшая поворотная точка приходится на начало 1990-х гг.) (см. § 4 данной главы).

Тогда периоды, отличающиеся высокой интенсивностью структурных сдвигов (см. выше) либо приходятся на период перехода от одного цикла к другому (1889 - 1899), либо на последнюю фазу, либо предшествуют ему, т.е. приходятся на конец понижательной волны (1879 - 1889 гг., 1819 - 1929 гг.), либо имеют место как в поворотной точке, так и в самом начале повышательной волны (1859 - 1969 гг., 1973 - 1975 гг. - о последнем периоде см. главу 5). Таким образом, особенностью национальной экономики является то, что изменение структуры растягивается на период, непосредственно предшествующий бифуркационному перио-



ду и периоду перехода от одного цикла Н.Д. Кондратьева к другому, а также на время самого бифуркационного периода и изредка распространяется на период в 3 – 5 лет, следующий за ним.

Переход на стадию «монополистической конкуренции» перевел в разряд базовых отраслей автомобилестроение, химическую, резинотехническую промышленность, способствовал стабилизации доли обрабатывающей промышленности и росту доли отраслей нематериального производства, включая сферу услуг. Как показывают исследования С.М. Никитина, весь рассматриваемый период увеличивалась доля отраслей группы А и уменьшалась доля отраслей группы Б, доля отраслей первого подразделения с 1929 по 1959 г. росла, а затем стабилизировалась<sup>1</sup>. Интересно, что стабилизация процессов, происходивших в течение практически всей стадии, как и порождение новых тенденций, которые будут доминировать в будущем, происходит еще в конце предыдущей стадии. «Точка перегиба» индексов групп А и Б промышленности приходится на бифуркационный и непосредственно предшествующий и следующий за ним периоды, как и отраслевые сдвиги, охватывая примерно полтора десятилетия. Так, наиболее интенсивные сдвиги в соотношении групп А и Б в рассматриваемый период происходили с 1921 по 1937 г. (особенно с 1929 по 1937 г., т.е. в самый момент бифуркации), а всплеск в 1947 г. связан с послевоенной конверсией. Табл. № 14 и 15 позволяют также наблюдать эффект «затишья перед бурей» - резкий спад сдвигов в соотношении групп за несколько лет до точки бифуркации - и «эффект середины» - примерно за 20 лет до очередного бифуркационного периода (что соответствует верхней поворотной точке цикла Н.Д. Кондратьева) происходит всплеск интенсивности сдвигов.

---

<sup>1</sup> См.: Никитин С.М. Структурные изменения... - С. 85, 89, 102, 107.

**Таблица 14.** Среднегодовое изменение индексов групп А и Б в промышленности США (1889 – 1947 гг.), процентные пункты

Год	Группа А	Группа Б
1904	3,8	5,0
1909	3,2	5,6
1914	3,2	2,2
1919	10,4	7,2
1921	17,3	14,0
1923	47,0	8,5
1925	1,5	1,5
1927	3,0	21,0
1929	23,0	11,0
1931	6,5	30,5
1933	18,0	11,0
1935	34,0	27,5
1937	43,5	25,0
1939	8,0	10,5
1947	35,1	23,5

Рассчитано по формуле:  $\Delta I/t$ , где  $t$  – время,  $\Delta I$  – изменение индексов от одного периода к другому.

Рассчитано по: Никитин С.М. Структурные изменения в капиталистической экономике. – М., 1965. - С. 89.

**Таблица 15.** Суммарное изменение индексов групп А и Б за год, процентные пункты

Год	Изменение индексов	Год	Изменение индексов
1904	8,8	1927	24,0
1909	8,8	1929	34,0
1914	5,4	1931	37,0
1919	17,6	1933	29,0
1921	31,1	1935	61,5
1923	50,5	1937	68,5
1925	3,0	1939	18,5

Рассчитано по данным табл. 14.

*В. Изменение рыночной структуры.* Стадия «свободной конкуренции» характеризовалась моноструктурой рынка, стадия «чистой монополии» – двойственной структурой. А в условиях «монополистической конкуренции» сложилась полиструктура, характеризующаяся разнообразием форм отраслевой организации и тесным взаимодействием между ними. На стадии монополистической конкуренции возможны следующие варианты структурной организации отраслевого рынка.

1. Полиполия – отраслевой рынок делит между собой множество мелких и/или средних фирм, ни одна из которых не владеет настолько большой долей, чтобы диктовать свою политику.

2. Олигополия – на отраслевом рынке господствует несколько более или менее равных по экономической силе и рыночной доле фирм.

3. Отраслевой рынок делят олигополии и мелкие производители (в данном случае возникают различные варианты их взаимодействия – от острой конкуренции до работы мелких фирм по субконтрактам, франчайзинг и т.д.).

4. Асимметрическая олигополия – среди олигополий имеется лидер, который диктует остальным техническую, продуктовую и ценовую политику, остальные проводят политику «следования за лидером».

5. Наиболее редким вариантом отраслевой организации на рассматриваемой стадии является монополия.

Наиболее часто встречается и исполняет наиболее важную роль в экономике «монополистической конкуренции» олигополия и асимметрическая олигополия. Это подтверждает известный японский экономист К. Имаи. Согласно его данным, 65,2% отраслевых рынков Японии имели конкурентный характер, удельный вес олигополистического сектора составлял 21,6%, государственного - 13,1%<sup>1</sup>. И, хотя выделение государственного сектора как формы отраслевой организации является не вполне корректным, т.к. он может быть организован и по монополистическому (чаще), и по олигополистическому, и по конкурентному типу, все же приведенные данные рисуют достаточно характерную

---

<sup>1</sup> См.: Имаи К. Гэндай сангё: сосики. – Токио, 1976. - С. 17, 21.

для «монополистической конкуренции» картину. Что касается США, то, по данным У. Шэфарда, в 1958 г. около половины отраслевой экономики функционировало в условиях конкурентных рынков, а другая половина в той или иной степени находилась под контролем олигополий<sup>1</sup>. Характер отраслевой организации зависит от уровня концентрации производства и капитала, наличия субституты, дифференциации продукции и сегментации производства, наличия и высоты барьеров входа, государственного регулирования. Чем выше уровень концентрации, чем меньше у товара субституты, чем более дифференцирована продукция отрасли, чем более сегментирован рынок, чем выше барьеры входа в отрасль, тем дальше отраслевой рынок от полиполии.

Особенности функционирования некоторых рыночных структур при «монополистической конкуренции».

1. *Олигополия* является наиболее часто встречающейся формой организации отраслевого рынка в условиях монополистической конкуренции, что подтверждают многочисленные статистические данные. В 60-е годы примерно половина отраслей обрабатывающей промышленности США имела олигополистическую организацию: на долю четырех фирм в этих отраслях приходилось от 40% и более общего объема производства<sup>2</sup>. В базовых отраслях промышленности олигополии были устойчивыми в течение многих лет, а рыночная доля каждой была достаточно большой. Так, в автомобильной промышленности США более 95% автомобилей долгое время производились тремя компаниями: «Дженерал моторз», «Форд мотор» и «Крайслер»<sup>3</sup>. Данные табл. 16 показывают, что в Японии в базовых отраслях также сложилась выраженная олигополистическая структура рынков. Взаимодействие между олигополиями в отрасли могут варьироваться от острой конкуренции до лидерства в ценах и наличия тайных или явных соглашений.

---

<sup>1</sup> См.: США: государство и рынок... - С. 42.

<sup>2</sup> См.: Козлова К.Б. Институционализм... - С. 114.

<sup>3</sup> См.: Симановская М.Л. Указ соч. - С. 19.

Таблица 16. Структура отраслевых рынков в Японии в 1967 г., %

Товары	Количество фирм			
	1	3	5	10
Чугун	22.4	60.5	86.2	99.2
Сталь	18.5	47.8	70.9	83.2
Широкая сталь	26.7	67.7	93.3	100.0 <sup>1</sup>
Медь	25.4	63.4	89.7	97.6 <sup>2</sup>
Свинец	21.6	58.5	86.0	98.6
Цинк	28.8	69.6	91.2	99.8
Алюминий (прокат)	23.1	48.8	70.0	84.8 <sup>2</sup>
Автомобили (все виды)	28.0	63.1	79.2	98.8
Легковые малолитражные автомобили	36.4	73.9	97.9	100.0 <sup>1</sup>
Грузовые автомобили	26.6	64.5	86.0	100.0 <sup>3</sup>
Автобусы	37.0	73.0	92.7	100.0 <sup>3</sup>
Локомотивы	30.7	63.6	83.9	99.8
Суда	21.5	53.1	73.0	90.6
ЭВМ	33.0	80.6	96.6	100.0 <sup>1</sup>
Швейные машины для бытового пользования	35.8	83.4	89.9 <sup>4</sup>	...
Электроэнергия	29.4	64.1	82.4	100.0 <sup>5</sup>
Автомобильная резина	48.0	81.5	95.9	100.0 <sup>1</sup>
Цемент	15.1	43.1	58.9	79.9
Продукты нефтепереработки	17.7	43.5	60.1	89.1
Газолин	17.9	42.2	60.5	93.7
Ракетное топливо	35.5	53.1	68.1	85.5
Штапельное волокно	15.6	37.4	57.2	88.5
Синтетическая пряжа	27.3	79.6	100.0	...
Найлон	39.3	71.7	91.8	100.0 <sup>3</sup>
Акриловое волокно	24.2	72.4	95.4	100.0 <sup>1</sup>
Полиэстер	34.5	81.0	99.9	100.0 <sup>3</sup>
Полиэтилен	39.1	70.3	87.3	100.1 <sup>5</sup>
Полипропилен	43.8	83.0	95.8	100.0
Сульфат аммония	9.0	21.5	31.6	53.6
Сахар	10.5	28.5	45.4	70.0

<sup>1</sup> 6 фирм, <sup>2</sup> 7 фирм, <sup>3</sup> 8 фирм, <sup>4</sup> 4 фирмы, <sup>5</sup> 9 фирм.

Источник: Япония. Экономико-статистический справочник. - М., 1971. - С. 68.

Нередко олигополия отождествляется с монополией, но в действительности реализация этого варианта требует наличия определенных условий и усилий со стороны олигополии. В качестве необходимых условий монополизации выступают: небольшие размеры рынка в условиях нормальной конъюнктуры, возможность получения значительной экономии на масштабах, высокая степень дифференциации производства и сегментации рынка. В целом в олигополии действуют, по выражению Дж.К. Гэлбрейта, “уравновешивающие силы”, т.е. силы, препятствующие превращению ее в монополию. В качестве уравновешивающих сил выступают: большие размеры отраслевого рынка, развитие тенденции к индивидуализации спроса, наличие межотраслевой и иностранной конкуренции. При этом, конечно, следует признать справедливым замечание Б. Селигмена о том, что в период высокого спроса эффект уравновешивания снижается<sup>1</sup>. Эффект уравновешивающих сил менее выражен в условиях асимметрической олигополии. В целом олигополистическая организация отраслей, с одной стороны, ограждает фирмы от потерь чрезмерной конкуренции, делает политику олигополий относительно “прозрачной” друг для друга, и, с другой стороны, избавляет от торможения продуктовых и технических инноваций, завышения цен, ограничения объема производства и других негативных эффектов, присущих монополии.

Устойчивость олигополистической организации можно объяснить наличием естественных (а не искусственно создаваемых, как в условиях «чистой монополии») барьеров входа: насыщенностью, благодаря наличию конкуренции, спроса, большими размерами первоначально необходимого капитала, умеренной массой и нормой прибыли, особенностями создаваемого товара и его обслуживания.

2. *Монополия* в условиях монополистической конкуренции. Если в условиях «чистой монополии» монополи-

---

<sup>1</sup> См.: Селигмен Б. Указ. соч. - С. 140.

стическая организация отрасли почти автоматически означала монополистический характер поведения фирмы, то при «монополистической конкуренции» встал вопрос о степени соответствия между структурой отрасли и поведением входящих в нее фирм. Мнения по этому вопросу разделились. Одни исследователи утверждают, что структурные характеристики определяют и поведение фирм. Этот подход представлен на схеме. Авторы цитируемой монографии в соответствии со схемой утверждают, что фирма является монополией, если ей принадлежит подавляющая часть продаж на продуктовом или географическом рынке<sup>1</sup>. Однако факты не подтверждают данную гипотезу для условий стадии «монополистической конкуренции». Дифференциация продукции, сегментация рынков, локализация производства даже при относительно скромной доле в отраслевом производстве делают возможной монополизацию производства определенного товара со всеми вытекающими из нее последствиями (ограничение объема производства, завышение цен, торможение инноваций, получение монопольной прибыли). Другое дело, что эта возможность в силу открытости рынков для иностранной конкуренции и других причин не всегда может превратиться в действительность...

Другой подход представлен в антимонопольном законодательстве США, которое понимает под монополией фирму, захватившую рынок путем ограничительной практики, тогда как фирма, добившаяся высокой доли на рынке с помощью снижения издержек, повышения качества товара, снижения цен и, в целом, более высокой эффективности, в качестве таковой не признается<sup>2</sup>. Учитывая наличие не только прямых связей между структурой рынка и поведением фирм, но и обратных (поскольку поведение фирм активно воздействует на рыночную структуру), следует признать наличие соответствия между структурой и поведением, но это соответствие не имеет одностороннего линейного характера. Таким образом, критерием монополии является и структура рынка (в условиях открытости рынка

---

<sup>1</sup> См.: США: государство и рынок... - С. 38.

<sup>2</sup> См.: Качалин В. Антитрестовское законодательство США: принципы и опыт использования //МЭ и МО. - 1990. - № 2. - С. 68.

## Связь рыночной структуры и экономических показателей



Примечание: Стрелки показывают, что первое определяет второе.  
Источник: США: государство и рынок... - С. 38.

нужно принимать во внимание и иностранных конкурентов), и поведение фирм, причем последнее имеет решающее значение. Заслуживает внимания предложенный А.Ю. Юдановым критерий монополии, опирающийся на цель, преследуемую фирмой. Так, монополия предпочитает конкурентоспособности прибыль, а на конкурентном рынке прибылью могут и пожертвовать (лучше довольствоваться скромными доходами, чем быть вытесненными конкурентами)<sup>1</sup>.

В условиях монополистической конкуренции изменяется не только критерий монополии, но и сами ее основы. Во-первых, протекционистская политика государства, иг-

<sup>1</sup> См.: Юданов А.Ю. Теория конкуренции: прикладные аспекты // МЭ и МО. - 1997. - № 6. - С. 46.



равшая одну из главных ролей в развитии условий для появления монополий на стадии «чистой монополии», уже не играет такой роли: протекционизм, во всяком случае, в тех формах и масштабах, как в прошлом веке, под давлением объективных процессов стал уходить в прошлое. Во-вторых, законы о патентах, лицензии на право производства товара также перестали служить источником длительного сохранения монопольного положения: лицензии стали более доступными, в законах о патентах предусмотрены предельные сроки, в течение которых фирма может монопольно владеть новшеством. В-третьих, условия монополизации на стадии «чистой монополии» были связаны с ростом относительной концентрации производства, который прекратился, а к концу стадии «монополистической конкуренции» даже снизился. С другой стороны, появились иные источники и условия монополизации:

1. Дифференциация продукции, сегментация рынка и монополизация производства (в этом случае критерием монополизации можно считать наличие субстанциональных разрывов).

2. Монополия на технику, технологию, организацию производства, уникальное сырье и монополия на продукт, обладающий особыми качествами. Этот источник приобрел первостепенное значение, т.к. отраслевая монополия существует в конкурентной среде и не может быть полной: даже при отсутствии внутренней межотраслевой конкуренции практически всегда имеется конкуренция со стороны иностранных производителей, заставляющая монополию активно заниматься нововведениями. Следовательно, монопольная прибыль может быть реализована в условиях «монополистической конкуренции» не только за счет власти над рынком (что возможно в краткосрочном периоде), но и за счет монопольно низких издержек производства.

3. Остается также возможной случайная монополия, возникающая в результате случайного превышения спроса над предложением (в случае монополии - предложения над спросом), способствующая возникновению квазиренды.

Несмотря на изменение основы монополии и острую межотраслевую и иностранную конкуренцию, потери от

монополизации производства в условиях «монопольстической конкуренции» остаются значительными. По расчетам П. Дасгупты, ежегодные потери США от монополий даже в наши дни составляют 1% ВВП<sup>1</sup>. Особенностью монополий на этой стадии является то, что они, за редчайшими исключениями, имеют частичный характер (тогда как на стадии «чистой монополии» они приближались к полным монополиям) и при угрозе конкуренции, даже потенциальной, монополия превращается в олигополию (по поведению). Рассмотрим это подробнее. В отсутствие конкурентов монополия на этой стадии могла функционировать так же, как и при «чистой монополии»: ограничивать производство и увеличивать цены. Но как только возникала опасность конкуренции, ее действия, в отличие от действия монополии предыдущей стадии, приобретали совершенно иной оборот: она увеличивала затраты на НИОКР, внедряла новую технику, технологию, организацию производства, увеличивала расходы на рекламу и т.д. При открытости рынков такое воздействие оказывает не только внутренняя конкуренция, но и конкуренция со стороны иностранных производителей аналогичного товара (это очень значимый фактор, если учесть, что в те времена иностранная конкуренция оказывала воздействие на 20% отраслей<sup>2</sup>). В случае конкуренции со стороны производителей товаров-субститутов монополия могла сохранить свои позиции (и то не всегда), лишь снизив издержки производства или цену при неизменных издержках. Как считают П. Дасгупта и Дж. Стиглиц, даже потенциальная конкуренция могла решить проблему технологических изменений<sup>3</sup>.

Большое влияние на поведение монополий оказало также сформировавшееся в этот период антимонопольное законодательство. В США была запрещена монополизация

---

<sup>1</sup> См.: Dasgupta P. Economic Organization and Technological Progress // Technology and Economic Progress: Proc. Of section F (Economics) of the Brit. Assoc. For Advancement of Science, Belfast, 1987 / Ed. By A. Silberson. - Basingstoke, London, 1989. - P. 46.

<sup>2</sup> См.: США: государство и рынок... - С. 43.

<sup>3</sup> См.: Dasgupta P., Stiglitz J. Potential Competition, Actual Competition and Economic Welfare //European Economic Review. - 1986. - Vol. 32, № 2/3. - P. 570.

рынка, антиконкурентные слияния, ценовая дискриминация и т.д.; в Японии запрет касался частных монополий, холдингов, слияний и поглощений, приводящих к значительному уменьшению конкуренции, несправедливой торговой практике и т.д.<sup>1</sup> Так, с 1958 по 1980 г. антitrustовское регулирование оказало воздействие, по крайней мере, на 20 отраслей.<sup>2</sup> Если учесть также невозможность сохранения монополии на технику и технологию, быстрое распространение научно-технической и экономической информации, то становится очевидной неустойчивость на данной стадии даже частичной монополии. Таким образом, оказался пророчеством прогноз П. Рузье, который в XIX веке писал, что тресты сведутся к одному или двум исключениям, когда власти решат отказаться от неуместного вмешательства в экономику посредством тарифов; тогда станет также ясно, что концентрация не представляет какой-либо угрозы для конкуренции.<sup>3</sup>

Конкуренция пропитывает весь механизм функционирования стадии «монополистической конкуренции», включая монополизированный сектор. Конкуренция крупных фирм в этот период была более острой, особенно когда конкурентов становилось меньше, а их рыночная доля - больше. Важнейшими факторами усиления конкуренции служили также процессы вертикальной и горизонтальной интеграции, конгломерации и диверсификации, интернационализации хозяйственной жизни, развития коммуникаций. Однако в условиях разных типов рыночной организации острота конкуренции, при прочих равных условиях, варьируется. Слабее она в условиях монополии, более сильная - в условиях полиполии, а самая острая имеет место в условиях олигополии. В последнем случае также возможны варианты, здесь тоже действует правило: чем меньше производителей в отрасли, тем сильнее конкуренция. Следовательно, самой интенсивной является конкуренция дуополий. Это

---

<sup>1</sup> См.: Никеров Г.И. Антитрестовское регулирование: монополии и конкуренция // США: экономика, политика, идеология. - 1990. - № 3. - С. 95; Япония / Отв. ред. Г.К. Войтоловский, С.А. Дийков. - М., 1990. - С. 110.

<sup>2</sup> См.: США: государство и рынок... - С. 43.

<sup>3</sup> См.: Рузье П. Указ. соч. - С. 264.

косвенно подтверждается исследованиями М. Уотерсона, согласно которым максимальная интенсивность расходов на рекламу имеет место в условиях дуополии<sup>1</sup>. Асимметрическая олигополия при следовании за лидером характеризуется слабой конкурентной борьбой, но при отходе какой-либо фирмы отрасли от этой политики конкуренция становится очень острой. Таким образом, олигополия возводит конкуренцию на новый уровень.

Изменились в процессе перехода от одной стадии к другой и методы конкуренции. Эти изменения проявились, прежде всего, в появлении новых методов конкурентной борьбы: конкуренции продуктов, их качества и индивидуальных особенностей; конкуренция НИОКР; структурная конкуренция, при которой фирмы конкурируют своей структурой производства и управления; конкуренция рекламы; конкуренция имиджа фирм. При этом продуктовая конкуренция и конкуренция в области НИОКР были наиболее сильны в молодых отраслях, а конкуренция рекламы, структурная и конкуренция имиджа - в зрелых.

Ценовая конкуренция не потеряла своего значения, но видоизменилась: если в молодых отраслях ценовая конкуренция происходила в тех же формах, то в отраслях со сложившейся структурой интенсивная ценовая конкуренция в прежних формах уже не допускалась, т.к. кроме войны цен и убытков ничего принести не могла. В зрелых отраслях ценовая конкуренция приняла более тонкие, скрытые формы и выражалась в дискриминации цен. К интенсивной ценовой конкуренции фирмы в этих отраслях возвращались лишь в периоды экономических кризисов. При этом как ценовая, так и неценовая конкуренция приобрела в условиях данной стадии международный характер.

Скачкообразное изменение структуры экономики способствовало изменению функционирования экономики на макро- и микроуровнях.

*Модификация прибыли и цены в условиях олигополии.*  
“Революция управляющих” привела к существенной кор-

---

<sup>1</sup> См.: Бойко В. Теория несовершенной конкуренции и рыночный механизм // Соревнование двух систем. Социализм и капитализм: общее и особенное. - М., 1990. - С. 169.

ректировке целей корпораций: максимизация прибыли, оставаясь одной из главных целей, дополнилась другими целями, нередко противоречащими друг другу. В качестве новых целей стали выступать: максимизация рыночной доли фирмы, максимизация продаж, рост фирмы и т.д. Модификация целевых установок, в зависимости от давления интересов акционеров, нашла отражение и в изменении структуры прибыли (см. табл. 17). Данные табл. 17 показывают, что в первой половине стадии «монополистической конкуренции» произошло резкое падение доли дивидендов в прибыли, а затем она стабилизировалась, резко повысившись лишь в начале следующей стадии. Произошли серьезные изменения и в источниках и средствах реализации прибыли.

**А. Внутренние источники.** Значительную роль как источника прибыли продолжала играть экономия на масштабе производства, возможность которой обеспечивал растущий внутренний и внешний спрос<sup>1</sup>. В 60-х годах последователи Дж. Бэйна подтвердили, что рост концентрации сочетается с высокой нормой прибыли<sup>2</sup> (см. также табл. 18). Естественно, этот эффект проявлялся не везде.

---

<sup>1</sup> Экономия на масштабе в 1950-е - 1960-е годы обеспечивала в США около 20-30% прироста производительности труда, машиностроительные заводы с численностью занятых около 500 человек производили в расчете на одного занятого примерно на 10 % больше продукции, чем заводы с численностью занятых до 100 человек, а рост годового выпуска автомобилей фирмы со 100 тыс. до 200 тыс. уменьшает удельные затраты на 34%. В машиностроении Японии рост производства в 2 раза привел к снижению издержек производства на единицу продукции в среднем на 30%. Федеральной торговой комиссии США удалось выявить критические уровни относительной концентрации, при достижении которых норма прибыли растет. В 1950 г. в пищевой промышленности США критические уровни составляли следующие величины: 45% и более сбыта у четырех крупнейших производителей, 80% и более - у восьми (см.: Никитин С.М., Трофимова И.Н. Зависимость эффективности производства от степени концентрации (на примере обрабатывающей промышленности США) // Соревнование двух систем: Современное состояние, факторы, перспективы. - М., 1988. - С. 204; Лебедева И.П. Японские корпорации: стратегия развития (финансово-организационные аспекты). - М., 1995. - С. 66; Козлова К.Б. Институционализм... - С. 131).

<sup>2</sup> См.: Кумахов Р.М. Проблемы индустриальной экономики // Общественные науки за рубежом: Реф. ж. Серия 2. Экономика. - 1990. - № 2. - С. 31 - 32.

**Таблица 17.** Динамика доли дивидендов и нераспределенной прибыли в прибыли после вычета налогов в экономике США, %

Год	Дивиденды	Нераспределенная прибыль
1929	69,8	30,2
1940	57,4	42,6
1945	63,9	46,1
1950	34,7	65,3
1955	38,8	61,2
1960	51,7	48,3
1965	41,0	59,0
1970	62,1	37,9
1975	36,6	63,4

Рассчитано по: Economic Report of the President. - Wash., 1987. - P. 258.

**Таблица 18.** Зависимость уровня прибыльности от рыночной квоты, %\*

Рыночная квота, %	Уровень доходов на капитал, %
До 7	9,6
7 - 14	12,0
14 - 21	13,5
22 - 36	17,9
Свыше 36	30,2

\* Данные по 20-процентной выборке из 620 фирм.

Источник: Harvard Business Review. - 1974. - Vol. 52, № 2. - P. 30 - 42. Цит. по: Инфляция и хозяйственный механизм... - С. 89.

Важнейшим источником прибыли остается снижение издержек производства за счет экономии сырья и материалов. По расчетам МВФ, с 1900 г. в ЭРС использование сырья в единице промышленной продукции снижалось ежегодно на 1,25%, так что сейчас единица продукции в сред-

нем содержит 40% сырья по сравнению с началом века<sup>1</sup>. С этим, а также с развитием дифференциации продукции связано новое явление - получение прибыли за счет экономии на разнообразии, т.е. за счет расширения ассортимента производимой продукции на основе неизменных исходных ресурсов<sup>2</sup>. Главными источниками прибыли олигополии в то время были: снижение издержек производства как результат внедрения новой техники, технологии, инноваций в сфере организации управления, контроля и сбыта, а также эксплуатация рабочей силы более высокой квалификации. Олигополия обладала (и обладает до сих пор) наилучшими возможностями для использования этих факторов.

### Б. Внешние источники.

1. Квазирента, получаемая монополиями на стадии «чистой монополии» посредством ограничения объема производства, в условиях «монополистической конкуренции» присваивается олигополиями, но уже не носит «организованного» характера, а является результатом игры рыночных сил, случайного перевеса величины спроса над величиной предложения, и быстро ликвидируется. С другой стороны, у олигополии, производящей дифференцированный товар, который потребители расценивают как уникальный, имеется возможность присваивать квазиренту за счет ценовой политики «снятия сливок», когда на качественно новый товар (производитель которого на определенное время становится монополистом) устанавливается высокая цена. Но, во-первых, подобная монополия имеет временный характер, т.к. конкуренты быстро разрабатывают новый товар, а, во-вторых, сегмент рынка, на котором можно «снимать сливки», быстро исчерпывается, и цена падает.

2. Прибыль, получаемая за счет эксплуатации слабо развитых стран и колоний, еще играла на рассматриваемой стадии развития заметную роль. Ее механизм включал в себя следующее.

---

<sup>1</sup> См.: Василевский Э.К. Эволюция структуры американской экономики // США: экономика, политика, идеология. - 1994. - № 8,9. - С. 32.

<sup>2</sup> См.: Агеев А.И. Предпринимательство: проблемы собственности и культуры. - М., 1991. - С. 37.

1) Высокие цены на экспортные товары, особенно на продукцию тяжелой промышленности. Например, в 1948 г. заводская цена листовой стали составляла в среднем 3,2 долл. за 100 фунтов, а официальная экспортная цена - 5,58 долл., каустической соды - 2,58 и 6,27 долл. соответственно, причем стоимость доставки и другие расходы составляли менее трети разницы между этими ценами<sup>1</sup>. Латиноамериканские бизнесмены покупали подержанное машинное оборудование по цене, в 3 раза превышающей внутренние цены на новое аналогичное оборудование; с 1939 по 1948 г. экспортная цена полутонного грузовика выросла на 229%, в то время как внутренние цены - на 74%, а в среднем доплата, выплаченная импортером сверх внутренних цен, составляла около трети цены<sup>2</sup>.

2) Поставка в слаборазвитые страны, главным образом, готовой продукции, а не сырья, из которого готовый продукт вполне могла сделать сама страна-импортер. Так, треть экспортируемой в маршаллизованные страны пшеницы американское правительство постановило поставлять в виде муки (хотя импортеры обладали своей мукомольной промышленностью), что значительно увеличивало ее цену<sup>3</sup>.

3) Импорт из слаборазвитых стран по заниженным ценам. Например, розничная цена связки бананов в США была в 9 раз выше всех расходов на их покупку и перевозку. По данным МВФ, товары, поставлявшиеся из Мексики, стоили гораздо меньше, чем те же товары, произведенные в США (расходы по перевозке не учитывались): помидоры - на 75%, очищенный хлопок - на 20%, лесоматериалы - почти на 60%, креветки - на 40%.

4) Высокие таможенные пошлины на импортируемые товары.

5) Высокая прибыль от производства в слаборазвитых странах (в основном, за счет мизерной заработной платы).

---

<sup>1</sup> См.: Перло В. Американский империализм: Пер. с англ. - М., 1951. - С. 79 - 80.

<sup>2</sup> См.: Перло В. Американский империализм: Пер. с англ. - М., 1951. - С. 80 - 82.

<sup>3</sup> Эта статистика, а также приводимая ниже, взята из указанной книги В. Перло. С. 83 - 91



3. Использование олигополией симбиоза с мелким бизнесом как средства увеличения прибылей. Поскольку субподрядная система только зарождалась, выгоды от симбиоза использовались крупными производителями, которые могли навязать мелкому бизнесу свои условия, т.е. симбиоз был односторонним.

В целом, доминирующее значение для олигополии на этой стадии уже имели внутренние средства реализации прибыли, причем главным из них являлось снижение издержек производства. Цены олигополии, включая асимметрическую, благодаря низким издержкам, были умеренными. Экономисты институционального направления склонны считать, что цены в условиях «планирующей системы» самые низкие, ниже даже цен «свободной конкуренции»<sup>1</sup>, что подтверждается практикой. Особенностью ценовой политики олигополий являлась ценовая дискриминация, которая позволяет приспособить объем производства и качество продукции к требованиям покупателей и местным особенностям и, таким образом, является одним из дополнительных факторов, способствующих увеличению прибыли. Положительное воздействие ценовой дискриминации на прибыль связано с тем, что при данном уровне выпуска она обеспечивает более высокий валовой доход, чем при установлении одной цены, а также тем, что выпуск в целом должен быть больше, чем при установлении единой цены.

*Модификация монопольной прибыли и цены.* Если на стадии «чистой монополии» монополия получала монопольно высокую прибыль, в основном, за счет ограничения объемов производства и роста цен, то в условиях «монопольно-олигополистической конкуренции» положение кардинально изменилось. Снятие или смягчение таможенных тарифов и квот, развитие средств транспорта и связи сделали невозможным сохранение монопольного положения на более или менее длительное время. Монопольные позиции в этот период сказывались не столько в росте цен, сколько в росте доли прибыли в цене. Особенно это касается новой, дифференцированной продукции или товара с особыми потребитель-

---

<sup>1</sup> См.: Гэлбрейт Дж.К. Экономические теории и цели общества: Пер. с англ. - М., 1979. - С. 155; Козлова К.Б. Институционализм... - С. 129.

скими свойствами, в цене которого запланирована высокая целевая норма прибыли (а фактическая норма прибыли, как показывают исследования Дж. Блэра, может превышать целевую).

Другой особенностью монополий в этот период являлось их стремление снизить издержки производства. Монополизировав результаты НИОКР, сосредоточивая у себя квалифицированную рабочую силу, такая монополия закрепляла за собой низкие издержки производства и, следовательно, добавочную прибыль. Снижение издержек производства, и, во многом благодаря этому, высокая доля прибыли в цене дают возможность объяснить получение монопольно высокой прибыли при снижении цен. Таким образом, получение монопольной прибыли внутри монополии основано на собственности и эксплуатации монопольно-используемых факторов производства и сбыта (включая научно-технические достижения, тогда как производство монопольной прибыли за пределами монополии основано на отношениях монопольной собственности на произведенный товар и, изредка, на монополии, последняя также способствует снижению издержек производства).

Хотя внешние источники прибыли продолжали играть большую роль, угроза конкуренции заставляла монополию обратиться в большей мере к внутренним источникам. Сущность монопольной прибыли заключается не в ее величине, а в монопольном характере производства и присвоения. Монополия может существовать и при высокой, и при низкой норме прибыли. Нередко целью монополии является не сверхприбыль, а обеспечение себе “спокойной жизни” при сведении к минимуму риска потерь и неопределенности<sup>1</sup>.

Полная монополия в условиях «монополистической конкуренции» стала практически невозможной, а частичная - крайне неустойчива, ибо потенциальная или реальная иностранная конкуренция не дает возможности воздвигнуть барьеры, мешающие проникновению в отрасль. Сами эти барьеры в результате становятся относительно меньшими и связаны не столько с политикой монополии, сколько с раз-

---

<sup>1</sup> См.: Козлова К.Б. Институционализм... - С. 127.

мерами первоначально необходимого капитала, с возможностью потенциального конкурента приобрести эффективную технику и технологию и обеспечить небольшие издержки производства. Изменилось и поведение монополии при угрозе конкуренции. Если на предыдущей стадии монополии использовали различные меры давления на конкурентов (лишение источников сырья, каналов сбыта, кредита, доступа к патентам, демпинг), то в условиях «монополистической конкуренции» при угрозе конкуренции бывшая монополия быстро увеличивает затраты на НИОКР, внедряет новую технику, оптимизирует складские запасы и другими способами снижает издержки. Известные экономисты П. Дасгупта и Дж. Стиглиц считают, что даже потенциальная конкуренция может решить проблему технологических изменений<sup>1</sup>. Такое поведение монополии роднит ее с олигополией. Поскольку в цену закладывалась целевая норма прибыли, монопольные цены не имели стойкой тенденции к завышению, за исключением кризисных периодов, когда монополия перекладывала свои потери на плечи потребителей. О монопольно высокой цене можно говорить, в основном, относительно монопольно низких издержек производства. Исключением здесь является монополия, производящая с трудом заменяемый товар с не эластичным спросом по цене. В последнем случае монополия взвинчивает цену. В целом же монополии более выгодно поддерживать относительное равновесие между спросом и предложением, ей не выгодно ни превышение величины предложения над величиной спроса, ни обратное положение. В первом случае она окажется перед угрозой перепроизводства, во втором - жесткой конкуренции. Для поддержания баланса используется контроль над производством, воздействие на спрос с помощью рекламы, ценовая дискриминация и т.д.

Что касается *полиполии*, представленной, в основном, мелким бизнесом, то ее положение на данной стадии двойственно. С одной стороны, именно в полиполии конкуренция имеет наибольший простор и, следовательно, стимулы

---

<sup>1</sup> См.: Dasgupta P., Stiglitz J. Potential Competition, Actual Competition and Economic Welfare //European Economic Review. - 1986. - Vol. 32, № 2/3. - P. 570.

для снижения издержек производства должны быть особенно сильны. С другой стороны, этот процесс затрудняется высокими ценами на инвестиционные товары, низкой квалификацией работников, недостатком капитала, низким уровнем разделения труда. Поэтому, пожалуй, единственным источником прибыли полиполии может служить высокая степень эксплуатации работников и самоэксплуатация их владельцев.

Новая стадия принесла с собой и изменение характера *перелива капитала*. Прежде всего, во многом отошла в прошлое тенденция, при которой перелив капитала осуществлялся переводом средств в другую отрасль. В условиях «монополистической конкуренции» она была заменена слияниями и поглощениями, которые стали основной формой перелива капитала. Возможно, слияния и поглощения служат одним из способов структурной перестройки экономики в течение бифуркационного периода и одним из главных его индикаторов. Этот вывод можно сделать потому, что, как показывает табл. 19, самые крупные волны слияний (на рубеже XIX и XX веков, в конце 1920-х годов, в конце 1960-х, а также 70-х - 80-х годах<sup>1</sup>) приходится на периоды перехода от одного цикла Н.Д. Кондратьева к другому, т.е. на область бифуркационного периода.

Каждая волна слияний характеризуется преобладанием одного из направлений, которое изменяется в следующую волну. Так, на рубеже веков лидировала горизонтальная интеграция, в конце 20-х годов - вертикальная интеграция, в середине - конце 60-х гг. - конгломерация и диверсификация в национальных границах, а с конца 60-х гг. и до начала 80-х гг. - диверсификация, вышедшая за национальные границы.

Произошло также изменение мотивации слияний и поглощений. Если в конце XIX века слияния имели своей целью максимизацию производства (отсюда и горизонтальный характер слияний), а в конце 20-х годов - максимизацию прибыли за счет снижения издержек производства и

---

<sup>1</sup> См.: Golbe D.L., White L.J. Mergers and Acquisitions in the U.S. Economy: An Aggregate and Historical Overview // Mergers and Acquisitions /Ed. By Auerbach A.J. - Chicago, London, 1988. - P. 36.

**Таблица 19. Количество слияний в промышленности США**

Год	Кол-во	Год	Кол-во	Год	Кол-во
1895	43	1921	487	1947	404
1896	26	1922	309	1948	223
1897	69	1923	311	1949	126
1898	303	1924	368	1950	219
1899	1208	1925	554	1951	235
1900	340	1926	856	1952	288
1901	423	1927	870	1953	295
1902	379	1928	1058	1954	387
1903	142	1929	1245	1955	683
1904	79	1930	799	1956	673
1905	226	1931	464	1957	585
1906	128	1932	203	1958	589
1907	87	1933	120	1959	835
1908	50	1934	101	1960	844
1909	49	1935	130	1961	951
1910	142	1936	126	1962	853
1911	103	1937	124	1963	861
1912	82	1938	110	1964	854
1913	85	1939	87	1965	1008
1914	39	1940	140	1966	995
1915	71	1941	111	1967	1496
1916	117	1942	118	1968	2407
1917	195	1943	213	1969	2307
1918	71	1944	324	1970	1351
1919	438	1945	333		
1920	760	1946	419		

Источник: Historical Statistics of the United States. Colonial Times to 1970: In two parts. - Part 2. - N.Y.: Kraus International Publications, 1989. - P. 914.

обращения, что обусловило ее вертикальный характер, то в конце 60-х годов главным мотивом было стремление получить как можно большую прибыль в кратчайший срок, что закономерно вылилось в процесс конгломерации. Спекулятивный характер сделок в последнем случае ускорил при-

ближение и углубил очередной бифуркационный период, пришедшийся на середину 70-х годов. Период массового возникновения вертикально-интегрированных фирм (комбинатов) приходится на вторую волну слияний - конец 20-х годов, а к концу 50-х гг. он, в основном, закончился<sup>1</sup>. Процесс вертикальной интеграции во многом связан с недостаточным развитием инфраструктуры (подготовки высококвалифицированных кадров, маркетинга, рекламы, управления финансами и т.д.) и является "ответом" на него. Вторым фактором, подтолкнувшим процесс вертикальной интеграции конца 20-х гг., было принятие антитрестовских законов, запрещающих горизонтальные слияния. Третьим - стремление увеличить свою долю на рынке, оптимизация производственной и бытовой структуры фирмы. Слияния и поглощения конца 60-х - начала 70-х гг. носили преимущественно конгломеративный характер (в 60-е гг. конгломеративные слияния составляли 82% всех слияний<sup>2</sup>), причем наибольшую силу этот процесс приобрел в начале 70-х годов<sup>3</sup>, т.е. в бифуркационный период. Известно, что впоследствии, в период кризиса 1973 - 1975 гг. многие конгломераты были разрушены, как канули в Лету в свое время ринги и пулы, а в 80-е гг. доминирующей стала диверсификация. Возможно, ринги, пулы и конгломераты можно рассматривать как первую пробу сил новой структуры, происходящую незадолго до наступления бифуркационного периода. Особенностью слияний и поглощений, общей для волн конца 20-х и конца 60-х гг., было то, что приобретались, в основном, не фирмы, а подразделения фирм (до середины 70-х гг. более 50% приобретений составляли подразделения<sup>4</sup>), причем слияния и поглощения носили полный характер (подразделения включались в состав поглощающей фирмы или, при слиянии, образовывалась новая

---

<sup>1</sup> См.: Трофимова И.Н. Крупные корпорации и эффективность экономики... - С. 61.

<sup>2</sup> См.: Мелман С. Прибыли без производства: Пер. с англ. - М., 1987. - С. 74.

<sup>3</sup> См.: Ни:но кодзиро. Нихон-но сангё: сосики (дзэн 3 кэн) // Нихон кэйдзай кэнкю: сэнта кайхо. - 1976. - № 282. - С. 45.

<sup>4</sup> См.: Разумнова И.И. Противоречия процесса монополизации //США: экономика, политика, идеология. - 1987. - № 5. - С. 16.

фирма, в которой были объединены активы слившихся фирм).

Среди макроэкономических изменений в функционировании экономики в условиях стадии «монополистической конкуренции» следует отметить *резкое усиление вмешательства государства в экономическую жизнь*, начало которому положил кризис 1929 - 1933 гг. Система государственного регулирования экономики, в основном, сформировалась в 30-е гг. Вторая мировая война усилила позиции государства в экономике, а в 50-е гг. влияние государства стало настолько сильным, что дало основание говорить о «смешанной экономике», интервенционизме, государственно-монополистическом капитализме.

Претерпели серьезные изменения формы и цели государственного регулирования экономики: протекционистская политика в своем крайнем варианте осталась в прошлом; защита интересов части отраслей народного хозяйства, например сельского хозяйства, сменилась другой целью - обеспечения «общественных интересов»<sup>1</sup>; возникло государственное регулирование в области охраны окружающей среды; получила импульс к развитию государственная собственность и государственное предпринимательство (вернее, бизнес), включая смешанные государственно-частные фирмы; возникло антициклическое регулирование экономики; большой размах получило государственное социальное обеспечение и другие меры по перераспределению богатства; государство стало поддерживать техническое развитие некоторых отраслей и т.д.

В *денежной сфере* в период «монополистической конкуренции» наблюдалась дальнейшая демонетизация золота, оформленная сначала Бреттон-Вудским соглашением, а в 1971 г. - отказом США обменивать доллары на золото.

К концу 60-х гг. «монополистическая конкуренция» стала проявлять первые признаки кризиса, которые проявились в росте сделок, носивших спекулятивный характер и не связанных с конечным спросом. Функциональные возможности системы перестали соответствовать ее структуре,

---

<sup>1</sup> См.: Gerston L., Fraleigh C., Schwab R. The Deregulated Society. - Pacific Grove, 1988. - P. 11.

а изменившиеся потребности - структуре предложения. Кризис 1973-1975 гг., по своей глубине сравнимый лишь с кризисом 1929-1933 гг., явился одновременно и структурным кризисом, бифуркационным периодом, за которым последовала смена стадии и траектории развития. Нефтяной шок не был единственной причиной, но лишь последней волной в череде экономических флуктуаций, к которым можно отнести процесс деиндустриализации (широкомасштабное дезинвестирование из производственного капитала<sup>1</sup>, низкая эффективность техники, спекулятивный характер слияний и поглощений, которые часто осуществлялись на основе кредита, что отрывало предложение от спроса, банковские спекуляции, массовая конгломерация, повлекшая за собой рост издержек производства, т.к. эта форма оказалась неэффективной). Немаловажным фактором этого кризиса явился также рост стоимости факторов, определяющих спрос, например рост расходов на образование и здравоохранение<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> См.: Bluestone B., Harrison B. The Deindustrialization of America: Plant Closings, Community Abandonment and the Dismantling of Basic Industry. - N.Y., 1982. - P. 5.

<sup>2</sup> См.: Аттали Ж. Линии горизонта // Актуальные проблемы Европы: экономика, политика, идеология: Реферативный сборник / ИНИОН РАН. Вып. 2. - М., 1992. - С. 10.



## Глава 5

### СТАДИЯ «КООПЕРАТИВНОЙ КОНКУРЕНЦИИ»

Переход экономики с одной стадии развития на другую всегда сопровождается коренными изменениями в отношениях собственности. Отношения собственности в условиях современной стадии имеют следующие особенности.

1. Собственность на материальные блага во многом заменена собственностью на неосязаемые активы (титулы). Этот процесс начался в период «чистой монополии», усилился при переходе на стадию «монополистической конкуренции» и достиг своего апогея в современный период.

2. Разнообразие форм собственности.

3. Широкое развитие получила кооперативная форма собственности. В промышленности в кооперативы нередко превращаются частные фирмы, выкупленные у их собственников работниками при угрозе банкротства и увольнений. В конце 80-х гг. в США таких фирм насчитывалось 10 тыс., на них работали 10 млн человек, или 9% используемой совокупной рабочей силы страны, причем результаты хозяйственной деятельности кооперативов во многих случаях лучше, чем на предприятиях других форм собственности. Например, выкуп предприятия и превращение его в кооператив приводит к повышению производительности труда на 10-15%, а прибыль кооперативной фирмы примерно на 50% больше, чем в среднем по соответствующей отрасли<sup>1</sup>.

4. В большинстве ЭРС продолжился интенсивный процесс институционализации собственности, начало которому также положила Япония. В последней он начался подбором фирмами акционеров среди нескольких групп инвесторов: промышленных, торговых и других компаний, связанных друг с другом деловыми отношениями, участием в капитале друг друга, участием в управлении через систему переплетающихся директоратов и юридических лиц, занимающихся

---

<sup>1</sup> См.: Ичитовкин Б.Н. Малые формы хозяйствования. - М., 1991. - С. 24.

концентрацией сбережений населения, скупающих акции с целью получения дивидендов<sup>1</sup>, а также материнских компаний, владеющих акциями дочерних фирм.

5. В результате институционализации собственности произошло резкое уменьшение доли индивидуальной собственности на акции. Наиболее быстро и интенсивно этот процесс начался в Японии, а затем распространился и на другие ЭРС.

**Таблица 20.** Доля крупнейшего индивидуального владельца (семьи) в общей стоимости активов полусемейных концернов Японии, %

Название корпорации	Владельцы	1950 г.	1960 г.	1980 г.
Мацусита дэнки	К. Мацусита	...	13,2	0,88
Хонда икэн	С. Хонда, Семьи Хонда, Фудзисава, Масуда	...	13,2	0,88
Шарп	Семья Хаякава	30,3	4,5	1,9
Сони	Семья Нарита	...	14,6	11,4
Тоёта дзидося	Семья Тоёда	18,2	3,9	1,0
Аmano	Семья Аmano	...	38,5	9,9
Ёсихара сэйю	Семья Ёсихара	17,9	13,0	3,2
Санъё дэнки	Семья Ионуэ	...	16,0	4,0

Источник: Певзнер Я.А., Швыдко В.Г. Собственность и конкуренция в условиях современного капитализма // Проблемы Дальнего Востока. - 1989. - № 5. - С. 77.

<sup>1</sup> См.: Певзнер Я.А., Швыдко В.Г. Собственность и конкуренция в условиях современного капитализма // Проблемы Дальнего Востока. - 1989. - № 5. - С. 73 - 82.

По данным обследования 1000 крупных и средних фирм Японии, в 1986 г. все индивидуальные владельцы обладали более чем 50 процентами акций только в 31 компании, в 720 компаниях они имели менее 10% акций, в 18% крупных корпораций индивидуальные акционеры имели более половины акций, в 825 корпорациях на их долю приходилось менее 10% акций, тогда как в 200 наиболее крупных их доля была близка к нулю<sup>1</sup>. Из 500 крупных корпораций из списка журнала “Форчун” в начале 80-х гг. только около 150 контролировались индивидуальными собственниками, а в конце 80-х гг. - не более 100, а из 25 крупных банков только один находился под семейным контролем (банк Меллонов)<sup>2</sup>. В 1949 г., когда была открыта Токийская биржа, около 68% акций, допущенных к котировке, были приобретены индивидуальными акционерами, а в середине 80-х гг. доля индивидуального владения составляла примерно 25%, тогда как доля межкорпоративной собственности составляла 70%<sup>3</sup>. В 1983 г. только 6% активов частных лиц приходилось на акции, тогда как на депозиты и вклады в почтово-сберегательные кассы - 64%<sup>4</sup>.

Крупные индивидуальные владельцы или семьи или уже не обладают контрольным пакетом акций и, следовательно, контролем, или вообще перестали являться таковыми и получают, как Крупп, своеобразное “пособие” от фирмы, имеющей в своем названии фамилию бывшего владельца. Небольшую роль индивидуальной собственности в современных условиях подтверждает также статистика доходов от собственности. Например, в Японии для 90% населения единственным источником дохода является заработная плата. Доходы от собственности у 10% наиболее богатых семей составляют менее 13,5% всей суммы их доходов, доля лиц, живущих на нетрудовые доходы, составляет со-

---

<sup>1</sup> См.: Певзнер Я.А., Швыдко В.Г. Указ. соч. - С. 76.

<sup>2</sup> См.: Сахаров Н.А. Современная монополистическая элита США / ИСКАН АН СССР. - М., 1991. - С. 11.

<sup>3</sup> См.: Лебедева И.П. Японские корпорации: стратегия развития (финансово-организационные аспекты). - М., 1995. - С. 80; Симановская М.Л. Указ. соч. - С. 26.

<sup>4</sup> См.: The Political Economy of Japan: the Domestic Transformations / Ed. By Yamamura K., Yasuba Y.: In 3 vol. - Vol. 1. - Stanford, 1987. - P. 277.

Таблица 21. Структура акционерства по типам акционеров в Японии, %

Акционеры	1950	1955	1960	1965	1970	1975	1980	1985
Центральное и местные правительства	3,2	0,4	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Финансовые институты	12,6	23,6	30,6	29,0	32,3	36,0	38,8	40,7
Страховые компании	11,9	7,9	3,7	5,8	1,2	1,4	1,7	2,1
Нефинансовые корпорации	11,0	13,2	17,8	18,4	23,2	26,3	26,0	25,6
Иные корпорации	-	1,5	1,1	1,4	3,0	2,5	4,0	6,0
Индивидуальные владельцы	61,3	53,1	46,3	44,8	39,9	33,5	29,2	25,4
Иностранцы	-	0,3	0,3	0,4	0,2	0,1	0,1	-

Источник: Лебедева И.П. Японские корп. орации... - С. 82 - 83.

тые доли промилле. Интересно, что большую роль доходы от собственности играют для 1/3 населения, имеющего низкие доходы<sup>1</sup>.

С теоретической точки зрения наиболее интенсивные изменения характера собственности должны были происходить до и в течение бифуркационного периода национальной экономики. Проверим это предположение статистически. Табл. 22 показывает, что наибольшая интенсивность изменения структуры акционерства в Японии действительно приходится на предкризисный, добифуркационный период - 1950-1960 гг., а также 1965-1975 гг., а затем она уменьшается.

При сравнении этих данных с циклами Н.Д. Кондратьева мы увидим, что максимальная интенсивность изменения структуры акционерства также приходится на понижающую волну.

В других ЭРС процесс институционализации собственности начался позднее, но и там эта тенденция взяла верх: уже к началу 70-х годов только финансовые институты владели 35-40% акционерного капитала<sup>2</sup>. Наиболее крупными институциональными собственниками акций в США являются банки, пенсионные фонды и другие финансовые институты, а также нефинансовые корпорации. Банки в Японии, несмотря на то, что им разрешено владеть не более чем 5% пакета акций нефинансовых корпораций, в действительности владеют 40% акций<sup>3</sup>. Банк выполняет по отношению к корпорации, акциями которой он владеет, различные функции. Вот как описывает их О.Е. Вильямсон<sup>4</sup>. "Главный банк" стоит во главе кредитного консорциума, члены которого (банки) предоставляют кредит промышленным корпорациям и осуществляют контроль за ее делами. При нормальном ходе дел банк не применяет прямых систем контроля, но в условиях кризиса он предпринимает "спа-

---

<sup>1</sup> См.: Загорский А.В. Куда идет японский капитализм: социальные уроки социалистическому реформизму //МЭ и МО. - 1991. - № 2. - С. 47.

<sup>2</sup> См.: Капитализм и рынок... - С. 143.

<sup>3</sup> См.: Вильямсон О.Е. Частная собственность и рынок капитала //Экономика и организация производства. - 1993. - № 5. - С. 72; Лебедева И.П. Японские корпорации... - С. 82.

<sup>4</sup> См.: Вильямсон О.Е. Указ. соч. - С. 72.

Таблица 22. Среднегодовая интенсивность изменения структуры акционерства в Японии, \* процентные пункты

Акционеры	1950-	1955-	1960-	1965-	1970-	1975-	1980-
	1955	1960	1965	1970	1975	1980	1985
Центральное и местные правительства	0,56	0,04	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Финансовые институты	2,20	1,40	0,32	0,66	0,74	0,56	0,38
Страховые компании	0,76	0,84	0,42	0,92	0,04	0,06	0,08
Нефинансовые корпорации	0,44	0,92	0,12	0,96	0,62	0,06	0,08
Иные корпорации	—	0,08	0,06	0,32	0,10	0,30	0,40
Индивидуальные владельцы	1,64	1,36	0,30	0,98	1,28	0,86	0,76
Иностранцы	—	0,00	0,02	0,04	0,02	0,00	—
Интенсивность в целом по периоду ( $\Sigma I$ )*	5,6	4,64	1,24	3,88	2,80	1,84	1,7

\*  $I = (\Sigma I_t - I_0) / t$ ,  
 где I - интенсивность изменения доли того или иного института в собственности на акции;

$I_0$  - доля того или иного института в собственности на акции в базовом году;

$I_t$  - доля того или иного института в собственности на акции в последующем году;

t - количество лет в периоде изменений.

\*\*  $\Sigma I = I_1 + I_2 + \dots + I_n$

Рассчитано по данным табл. 21.

сательные меры". Последние состоят в перенесении сроков платежей по кредитам, консультациях по ликвидации активов, обеспечении кадрами менеджеров, реорганизации корпорации и иной помощи. Причем отказаться от такой помощи для банка значит "потерять лицо", вызвать санкции других участников банковской группы, прекращение деловых контактов со стороны других групп, поэтому они идут на убытки ради спасения репутации. В других ЭРС банки также владеют значительной частью акционерного капитала. Так, в ФРГ в 1980 г. банки владели 83% голосующих акций<sup>1</sup>. Велика роль и нефинансовых корпораций и пенсионных фондов. Например, в США на долю пенсионных фондов приходится более трети акционерного капитала корпораций, а доля нефинансовых корпораций в Японии составляет 25%<sup>2</sup>.

6. Распыленность акционерного капитала является еще одной важнейшей чертой современного этапа развития ЭРС. Она порождается тенденцией к увеличению доли мелких и мельчайших акционеров (как индивидуальных, так и институционализированных). Эта тенденция выражается, в частности, в увеличении доли собственности работников на акции своей корпорации. Так, сейчас каждый восьмой американский рабочий и служащий (более 14 млн чел.) владеет акциями своей фирмы, причем всего индивидуальных акционеров в США насчитывается более 20 млн чел..<sup>3</sup> Этот процесс начался в середине 70-х годов: в 1974 г. в США был принят закон о государственной поддержке развития собственности работников.

В последнее время в США действуют две крупных программы приватизации: по одной программе государство выкупает у владельцев фирмы их производство и передает его в собственность работников. По другой программе происходит приватизация рабочих мест. К началу 1990-х годов

---

<sup>1</sup> См.: Вильямсон О.Е. Указ. соч. - С. 73.

<sup>2</sup> См.: Симановская М.Л. Указ. соч. С. 26; Лебедева И.П. Японские корпорации... - С. 82.

<sup>3</sup> См.: Супян В.Б. Экономическая демократия и эволюция отношений собственности: опыт США //США: экономика, политика, идеология. - 1995. - № 6. - С. 14 - 15.

было декапитализировано 11 тыс. корпораций, 12 млн работников выкупили свои рабочие места<sup>1</sup>.

Распыленность акционерного капитала, в целом, принесла положительные результаты: владение рабочими акциями своих корпораций, как правило, повышало их ответственность и заинтересованность в финансовых результатах их деятельности. Большинство работников, владеющих акциями, и, таким образом, участвующих в прибылях, считают, что их интересы существенно отличаются от интересов менеджеров (61% положительных ответов) и собственников (71%)<sup>2</sup>. Кроме того, согласно нашим расчетам, проведенным на основании приложения к монографии "Корпоративная власть в Америке"<sup>3</sup>, чем больше число акционеров и чем меньшая сумма акций сосредоточена в руках одного акционера, тем лучше результаты деятельности корпорации. Так, среди первых десяти компаний из списка "Форчун" количество акций у одного акционера в сотни раз меньше, чем у последних пяти из двухсот, а общее количество акционеров - в сотни раз больше.

С другой стороны, "распыленность" собственности вовсе не означает рассредоточение контроля. Наоборот, благодаря распылению собственности даже сравнительно небольшой пакет, находящийся в одних руках, может стать контрольным. Кроме того, возможна и последующая скупка акций крупными собственниками.

Что касается процесса концентрации, то в современный период следует отметить стабилизацию или уменьшение абсолютной концентрации производства, активов и занятости. Причем переломный момент также пришелся на 70-е годы. Если в начале 60-х годов 500 крупнейших корпораций США производили 17% валового национального продукта, а к концу 70-х годов он достиг своего максимума (20%), то сейчас этот показатель составляет не более 10%<sup>4</sup>.

---

<sup>1</sup> См.: Абдеев Р.Ф. Философия информационной цивилизации. - М., 1994. - С. 260.

<sup>2</sup> См.: Агеев А.И. Указ. соч. - С. 52.

<sup>3</sup> См.: Corporate Power in America /Ed. By R. Nader and M. Green. - N.Y., 1973. - P. 269.

<sup>4</sup> См.: Шерстнев М.А. Динамика размеров предприятий в обрабатывающей промышленности США // США: экономика, политика, идеология. -



Однако наличие закономерности, отмеченной П. Дасгуптой и Дж. Стиглицем, заключающейся в том, что в отраслях, имеющих перспективы технологических инноваций, уровень концентрации производства, при прочих равных условиях, будет выше<sup>1</sup>, подтверждается и в современных условиях: уровень концентрации в наукоемких отраслях (химической промышленности, металлургии, общем машиностроении, электро- и транспортном машиностроении, приборостроении) в 2-3 раза выше, чем в пищевой, целлюлозно-бумажной промышленности, полиграфии, резинотехнической промышленности, производстве строительных материалов, и в 5 - 10 раз выше, чем в швейной, деревообрабатывающей и кожевенной промышленности. Аналогичный процесс - стабилизация или снижение уровня абсолютной концентрации - наблюдается и по показателю занятости: если в целом по обрабатывающей промышленности США (имеющей наиболее высокий уровень абсолютной концентрации) средняя численность занятых на одном предприятии возросла за 1958 - 1972 гг. на 15%, то с 1972 по 1987 г. она уменьшилась на 13%; если средний размер предприятия по показателю занятости в 1958 - 1972 гг. возрос или остался неизменным в 12 группах отраслей, а в 8 - уменьшился, то в следующие 15 лет снижение его происходило в 13 группах отраслей, а повышение (порой незначительное) - в 17<sup>2</sup>. В целом по ЭРС в 1960-е годы число занятых на новом заводе составляла, в среднем, 644 человека, а в 80-е годы - 210 человек<sup>3</sup>. Переломный момент этого процесса, как видно из этих данных, также пришелся на 70-е годы.

Переход на новую стадию развития происходит быстрыми темпами в периоды структурных кризисов, накладывающихся на циклические. *Структурный кризис* экономики можно определить как несоответствие структуры экономики ее функциям, проявляющимся на всех уровнях нацио-

---

1995. - № 12. - С. 64, 69 - 71; Иноземцев В.Л. Творческие начала современной корпорации // МЭ и МО. - 1997. - № 11. - С. 24.

<sup>1</sup> См.: Бойко М.В. Теория несовершенной конкуренции и рыночный механизм // Соревнование двух систем. - М., 1990. - С. 169.

<sup>2</sup> См.: Шерстнев М.А. Указ. соч. - С. 64.

<sup>3</sup> См.: Ичитовкин Б.Н. Указ. соч. - С. 17.

нальной экономики - от макро- до микроуровня. Т.е. это несоответствие экономической структуры системе общественных потребностей и новым возможностям их удовлетворения, предоставляемых новыми техническими достижениями, возникающими в открытой экономике на микроуровне и постепенно передающимися на макроуровень, откуда начинают исходить встречные флуктуации, усиливающие его. Среди причин структурных кризисов особо необходимо отметить следующие:

- сложившаяся структура фондов не успевает вовремя отреагировать на изменение конъюнктуры;
- резкие изменения поведения экономических субъектов, включая государство;
- изменения структуры цен, например, как в 70-е годы, на энергоносители;
- замедление темпов внедрения научно-технических достижений в производство и переход на извлечение прибыли преимущественно спекулятивным путем (в результате краткосрочные прибыли растут, но эффективность производства падает и, в случае распространенности этого явления, как в 60-е годы, падает и эффективность экономики в целом);
- изменение основных направлений капиталовложений;
- усиление процесса перелива капитала;
- появление крупных научных открытий и технических изобретений, открывающих новые возможности, которые ограничиваются существующими структурами;
- синергический эффект, связанный с взаимодействием инноваций (в период, о котором идет речь, это были инновации в микроэлектронике, информатике, геномной инженерии, биотехнологии, освоении новых материалов);
- конкуренция, принимающая наиболее острый характер во времена кризисов, способствует переливу капитала, а последний, в свою очередь, усиливает конкуренцию, таким образом возникает петля положительной обратной связи (петли положительной обратной связи делают возможным в далеких от равновесия состояниях, а кризис является состоянием, наиболее далеким от равновесного, усиление слабых флуктуаций до гигантских,

разрушающих сложившуюся структуру системы, которые могут привести систему к скачку);

- другой петлей положительной обратной связи является связь между переливом капитала и структурными сдвигами: перелив капитала усиливает структурные сдвиги, а последние приводят к еще большей активизации процесса перелива капитала и т.д. (не случайно перелив капитала активизируется в районе бифуркационных периодов, а именно, наблюдается незадолго до нее - в 20 и 60-х годах XX века).

Даже наличие исключительно двух последних явлений может привести систему к революционному изменению, присутствие остальных сделало кризис 1974 - 1975 гг. более глубоким и более сильным по своим последствиям.

Структурные кризисы приводят к изменению структуры экономики на всех ее уровнях.

А. Стабилизация или уменьшение уровня абсолютной концентрации производства на стадии «кооперативной конкуренции» повлекла за собой *изменение размерной структуры экономики*. В середине 80-х годов доля фирм с численностью занятых менее 500 человек в США составляла 99,8% всех фирм, на них было занято 53% общей численности занятых, они владели 35% активов, им принадлежало 45% продаж и 34,9% чистого дохода, а в Японии 99,5% фирм имели численность работающих до 300 человек, на этих фирмах было занято 77,7% работников, они производили 56,6% условно-чистой продукции обрабатывающей промышленности<sup>1</sup>. В 80-е годы каждые 8 из 10 рабочих мест были созданы мелкими фирмами<sup>2</sup>.

Таким образом, мы видим, что как в целом по экономике, так и в отраслях с преобладанием крупного бизнеса доля крупных фирм упала, а мелких - возросла или осталась прежней. Конечно, этот процесс происходит неравномерно по различным отраслям: в табачной, швейной, деревообрабатывающей промышленности происходит рост доли круп-

---

<sup>1</sup> См.: Ичитовкин Б.Н. Указ. соч. - С. 23.

<sup>2</sup> См.: Case J. The Disciples of David Birch // Incorporation. - 1989. - Vol. 11, № 1. - P. 39.

Таблица 23. Динамика размерной структуры экономики США, %\*

Отрасли	1972 г.	1982 г.
Отрасли с преобладанием крупных предприятий (в среднем)	60:34:6	37:44:19 <sup>1</sup>
Отрасли с преобладанием мелких предприятий (в среднем)	8:60:32	8:54:38
В целом по экономике	34:44:22	31:47:22
Средний размер предприятия по числу занятых	42,4	38,0
В том числе крупные	2454	2399

\* Доля крупных (свыше 1000 занятых), средних (100 - 1000) и мелких (до 100 человек) предприятий в общем объеме реализованной продукции.

<sup>1</sup> По двум отраслям.

Источник: Трофимова И.Н. Указ. соч. - С. 59 - 60.

ных предприятий, значительно сокращается их доля в нефтепереработке, резинотехнической промышленности, производстве строительных материалов, в химической промышленности, металлургии, проявилась тенденция к ее снижению в отраслях машиностроения<sup>1</sup>. Не менее важной тенденцией является усиление различий размерной структуры различных отраслей и дифференциация размерной структуры внутри отрасли<sup>2</sup>.

Видимо, уменьшение доли крупных фирм связано как с развитием техники и ее удешевлением и универсализацией, так и с особенностями крупного производства (главное преимущество крупных фирм - экономия на масштабе - под влиянием использования гибких производственных систем постепенно становится все менее уловимой, и издержки, связанные с комплексностью производства, начинают перевешивать ее, недостаток гибкости не позволяет вовремя

<sup>1</sup> См.: Шерстнев М.А. Указ. соч. - С. 68, 71.

<sup>2</sup> См.: Никитин С.М., Трофимова И.Н. Зависимость эффективности производства от степени концентрации (на примере обрабатывающей промышленности США) // Соревнование двух систем. - М., 1988. - С. 204.

реагировать на изменения спроса<sup>1</sup>) и мелкого бизнеса (гибкость производства, большая чувствительность к потребительскому спросу и направлению научно-технического прогресса), а также динамики потребительского спроса. Последний в условиях современной стадии проявляет все большую тенденцию к индивидуализации. В определенной мере сдерживает тенденцию к уменьшению размерной структуры снизившийся во многих отраслях, но еще достаточно высокий уровень инвестиций<sup>2</sup>.

Снижение доли крупных и увеличение доли мелких фирм произошло вследствие уменьшения оптимального размера фирм. В полном соответствии с предположением Дж. Стиглера, названного им “техникой выживания”, происходит уменьшение доли фирм, размер которых далек от оптимального, причем чем дальше они от оптимума, тем выше скорость снижения их долей. Именно этим эффектом можно объяснить замеченную отечественными исследователями<sup>3</sup> резкую неравномерность падения эффекта масштаба: в одних отраслях оно происходит относительно медленно, а в других - так резко, что это дает основание говорить о его исчерпании. Достаточная для нормального функционирования фирмы норма прибыли (10-15%) сейчас может присваиваться не только крупными (как ранее), но и мелкими и даже мельчайшими фирмами. Поскольку размерная структура экономики находится в зависимости от общих потребностей, которые подвержены изменениям, можно согласиться с мнением Е. Пенроуз о том, что в долгосрочном плане оптимального размера фирмы не существует<sup>4</sup>. При смене траекторий и, соответственно, стадий развития происходит адаптация к изменяющимся условиям спроса и требованиям, предъявляемым ситуацией к размерной

---

<sup>1</sup> См.: Kiechel W. Corporate Strategy for the 1990s // Fortune. - 1988. - Vol. 117, № 5. - P. 19; Rao S. How to Revive U.S. High Technology // Fortune. - 1988. - Vol. 117, № 10. - P. 81.

<sup>2</sup> См.: Tulder R., Junne G. European Multinationals in Core Technologies. - Chichester etc., 1988. - P. 37.

<sup>3</sup> См.: Никитин С.М., Трофимова И.Н. Зависимость эффективности производства... - С. 204 - 205.

<sup>4</sup> См.: Трофимова И.Н. Крупные корпорации и эффективность... - С. 56 - 57.

структуре. Особенностью современной стадии является расширение интервала размеров фирм, которые можно отнести к оптимальным, а также уменьшение нижней границы этого интервала. Пик этих процессов, судя по статистике, пришелся на середину 70-х годов.

Уменьшение оптимального размера фирм, значительный рост доли мелкого бизнеса основаны на преимуществах последнего в современных условиях:

— вследствие отсутствия бюрократических управленческих структур, концентрации собственности и управления в одних руках на мелких фирмах складываются оптимальные условия для использования человеческого потенциала;

— мелкие фирмы в современных условиях приобрели конкурентные преимущества, ранее свойственные лишь крупным фирмам (при опросе потребителей преимущества в качестве продукции мелких фирм отметило 80% опрошиваемых, в обслуживании - 70%, технологии - 27% и в маркетинге - 9%<sup>1</sup>);

— более высокая интенсивность труда как наемных работников, так и владельцев мелких фирм, подвергающих себя самоэксплуатации;

— если в условиях предыдущих стадий мелкий бизнес отставал от крупного в производительности труда, то сейчас наблюдается выравнивание производительности труда крупных и мелких фирм (некоторые исследователи отмечают даже, что производительность труда на мелких фирмах выше; так, по данным обследования промышленных фирм, в США в 80-е гг. на заводах с числом занятых менее 600 человек производительность труда превышает аналогичный показатель на заводах с числом работающих более 4500 человек на 50%<sup>2</sup>);

— мелкие фирмы способны более гибко приспособиться к изменениям спроса, а современная техника и технология усиливает эти возможности;

---

<sup>1</sup> См.: Домейер В., Фундер М. Кооперация как стратегия // Реферативный журнал "Социальные и гуманитарные науки. Отечественная и зарубежная литература". Сер. 2. Экономика. - 1994. - № 2. - С. 117.

<sup>2</sup> См.: Шерстнев М.А. Указ. соч. - С. 72.

— развитие отраслевых ассоциаций мелких производителей позволяет совместить преимущества мелких и крупных фирм.

Многие из этих преимуществ имеют в своей основе изменение инновационной политики мелких фирм. До 80-х гг. на долю мелких фирм с числом занятых менее 200 человек приходилось меньше существенных инноваций, чем это должно быть в соответствии с их долей в производстве и занятости, но в 80-е гг. количество инноваций на мелких фирмах быстро возросло, что во многом связано с увеличением числа мелких фирм новейшей технологии<sup>1</sup>. С другой стороны, сейчас можно говорить о своеобразном разделении труда между крупным и мелким бизнесом в сфере инноваций: если изобретения наиболее успешно осуществляет мелкий бизнес, то большие возможности для их коммерческой реализации имеют крупные фирмы, которые также определяют приоритетные направления исследований. Реализация преимуществ мелкого бизнеса нередко основана на четкой нишевой политике и высоком уровне специализации производства.

Современная стадия также принесла с собой изменение отношений крупного и мелкого бизнеса. Трансформацию их отношений можно представить следующим образом: в условиях «свободной конкуренции» господствуют мелкие фирмы, в условиях «чистой монополии» с ростом концентрации производства мелкие фирмы стали вытесняться крупным бизнесом и там, где крупный бизнес занял ключевые позиции, мелкие фирмы были полностью вытеснены, но оставались в отдельных отраслях. В условиях «монополистической конкуренции» мелкие фирмы были подчинены интересам крупного бизнеса, стали возникать отдельные примеры успешного симбиоза. В период «кооперативной конкуренции» выделились три главных направления развития отношений мелкого и крупного бизнеса: усиление их симбиоза; в части отраслей возникла достаточно сильная конкуренция между мелкими и крупными фирмами (и, таким образом, стал неверным тезис В. Зомбарта о том, что

---

<sup>1</sup> См.: Структурные сдвиги в экономике развитых капиталистических стран... - С. 13.

наблюдается не конкуренция мелких и крупных фирм, а форм хозяйства); нишевая специализация мелкого бизнеса. Наибольший интерес представляет самое развитое в данный момент направление - симбиоз мелких и крупных производств в рамках межфирменной кооперации. Это направление взаимосвязей может принять несколько форм:

1. Субподрядные связи и отношения (нередко имеющие многоярусный характер, т.к. субподрядчики могут иметь своих субподрядчиков и т.д.). В 1961 г. доля мелких фирм, основная часть производства которых осуществлялась в рамках субподряда, составляла в Японии 53,3%, в 1976 г. - 60,7%, в 1981 г. - 65,5%, к концу 80-х гг. их доля повысилась до 70%<sup>1</sup>. В США контрактами сейчас связаны от 30 до 70% мелких промышленных фирм, причем процесс контрактирования стимулируется законодательством; в Западной Европе около 40% мелких фирм связаны субподрядной системой<sup>2</sup>.

Субподрядные связи и отношения выгодны обеим сторонам: мелкие фирмы имеют возможность работать на известный рынок, а крупные - снизить издержки за счет более низкой заработной платы, более высокой интенсивности труда, более высокого уровня специализации, а также сохранить в период кризиса своих работников, направляя ставших лишними работников на мелкие фирмы. Кроме того, следует учитывать и низкие цены на новую технологию, разработанную субподрядчиком. Субподрядные связи на некоторых японских фирмах замещают связи внутрифирменные. Это происходит, когда головная компания сосредоточивает у себя только проектирование и сборку, а всё остальное делают субподрядчики. При этом мелкие субподрядчики могут иметь не одну головную фирму и конкурировать между собой и подразделениями крупных фирм за объемы и расценки заказа.

---

<sup>1</sup> См.: Япония: экономика, общество и научно-технический прогресс /Отв. ред. В.К. Зайцев, Я.А. Певзнер, В.Б. Рамзес. - М., 1988. - С. 136; Ичитовкин Б.Н. Указ. соч. - С. 19.

<sup>2</sup> См.: Ичитовкин Б.Н. О соотношении конкуренции и монополии в условиях современного капитализма (на примере американских корпораций) // Известия АН СССР. - Сер. Экономика. - 1988. - № 3. - С. 122; Ичитовкин Б.Н. Малые формы хозяйствования... - С. 19.



2. Франчайзинговая система стала развиваться сначала в США, а затем распространилась на другие экономически развитые страны, особенно Западную Европу. Пик роста продаж фирм по системе франчайзинга пришелся на 80-е годы: в США с 1980 по 1988 г. они выросли на 77% и составили 632 млрд долл., по этой системе в 1988 г. работало 532 тыс. мелких фирм с 7,3 млн занятых<sup>1</sup>.

3. Развитие “спин-офф” (внешних венчуров) также приходится на бифуркационный период, что показывают данные табл. 23 и 24.

На примере инвестиций в мелкие фирмы ясно виден самоорганизационный эффект “затишья перед бурей” - резкое уменьшение темпов изменений в предкризисный период, в постбифуркационный период эти темпы резко выросли, обуславливая быстрые структурные изменения. Перед

**Таблица 24.** Инвестиции в венчурные предприятия США, млн долл.

Год	Сумма инвестиций в венчурные предприятия
1970	350
1971	410
1972	425
1973	450
1974	350
1975	300
1976	400
1977	550
1978	1000
1979	1100
1980	1400
1981	1800
1982	2800
1983	3000

Источник: Фирсов В.А. Венчурное инвестирование в малый инновационный бизнес //США: экономика, политика, идеология. - 1993. - № 12. - С. 18.

<sup>1</sup> См.: Ичитовкин Б.Н. Малые формы хозяйствования... - С. 19.

**Таблица 25.** Динамика изменения инвестиций в венчурные предприятия США, процентные пункты

Год	Прирост инвестиций в венчурные предприятия
1970- 1971	+17,1
1971- 1972	+3,6
1972- 1973	+5,8
1973- 1974	-22,3
1974- 1975	+28,6
1975- 1976	+20,0
1976- 1977	+33,3
1977- 1978	+37,5
1978- 1979	+81,8
1979- 1980	+10,0
1980- 1981	+27,2
1981- 1982	+28,2
1982- 1983	+55,5
1983- 1984	+7,1

Рассчитано по данным таблицы 23.

кризисом 1982 г. затишье повторилось, а в кризисный период и после него темпы роста стали расти, но не достигли показателей 70-х годов, несмотря на то, что именно с начала 80-х годов государство стало усиленно стимулировать развитие венчурного бизнеса как катализатора структурной перестройки экономики.

Роль венчуров как катализаторов структурных преобразований показывает также тот факт, что в начале 80-х годов, когда в целом структурные сдвиги были уже завершены, упали курсы акций венчурных фирм, уменьшились возможности извлечения высокой нормы прибыли. Венчуры сделали свое дело и, хотя не исчезли, но значительно видоизменились, а их позиции в экономике ослабли. Рисковое поведение, при котором около 60% проектов оказываются

неудачными<sup>1</sup>, более характерно для кризисных периодов, чем для процветания. Поэтому сейчас наблюдается переход от внутренних венчуров к самостоятельным мелким венчурам и спин-офф.

4. Мелкие фирмы арендуют у крупных фирм отдельные предприятия и получают, таким образом, право оперативного управления.

5. Мелкие фирмы занимают определенную товарную нишу.

6. Мелкий бизнес (обычно венчурный) активно разрабатывает рынок нового товара и может стать конкурентом крупному бизнесу.

Случаи (1) - (4) относятся к так называемым предпринимательским сетям, в которых принимает участие как крупный, так и мелкий бизнес, связанные между собой «паутиной» различных отношений в виде контрактов, совместных проектов, переплетающихся директоратов, взаимовладением акциями, кредитными отношениями и т.д. Такой «паутиной» охвачено около 75% американской экономики<sup>2</sup>. Таким образом, если в условиях «монополистической конкуренции» и, особенно, «чистой монополии» мелкий бизнес вытеснялся со многих рынков, то в условиях «кооперативной конкуренции» крупные фирмы стремятся использовать возросшие вследствие научно-технического прогресса возможности мелких фирм, как полностью самостоятельных, так и кооперированных, входящих в хозяйственные блоки. Более того, появились комплексы взаимосвязанных, исключительно малых<sup>3</sup> фирм и, хотя пока они еще редки, возможно, в будущем они будут играть большую роль. Отличительными особенностями малых фирм «кооперативной конкуренции» от малых фирм стадий «монополистической конкуренции» и «чистой монополии» являются:

---

<sup>1</sup> См.: Sathe V. Fostering Entrepreneurship in the Large, Diversified Firm // Organizational Dynamics. - 1989. Vol. 18, № 1. - P. 23.

<sup>2</sup> См.: Трофимова И.Н. Крупные корпорации и эффективность экономики... - С. 62.

<sup>3</sup> См.: Ичитовкин Б.Н. Малые формы хозяйствования... - С. 20.

— возможность достижения ими монопольных позиций;

— возможность проникновения на рынки наукоемкой продукции (компьютеров и телекоммуникационной техники, информационных сетей, позволяющих получить информацию о товарах и услугах<sup>1</sup>);

— выравнивание уровней технической оснащенности крупных и мелких фирм, т.е. двойственная прежде структура (характерная, прежде всего, для Японии и ФРГ) под воздействием НТП и удешевления новой техники и технологии стала более или менее однородной.

Позиции крупных фирм под влиянием кризиса 1974 - 1975 гг. и последовавшей структурной перестройки ослабли даже в отраслях, которые традиционно были оплотом крупного бизнеса (например, в сталелитейной промышленности). Это подрывает основу утверждений о том, что мелкий бизнес, хотя и превосходит своей численностью корпорации, является пережитком времен Адама Смита, элементом системы свободного предпринимательства или свободной конкуренции (в том числе и потому, что отношения, характерные для определенной стадии или траектории развития, пропитывают всю структуру экономики, включая малый бизнес).

### ***Б. Изменение отраслевой структуры экономики.***

Табл. 26 показывает значительное уменьшение доли сельского, лесного хозяйства, рыболовства и обрабатывающей промышленности в ВВП США на рассматриваемой стадии; незначительно уменьшилась доля добывающей промышленности, строительства, торговли, транспорта; незначительно увеличилась доля связи, электро-, газо- и водоснабжения, государственных услуг. Значительно возросла доля услуг, финансов и страхования. Сходные тенденции характерны для всех ЭРС, это убедительно показывают табл. V - IX приложения 2.

Данные табл. V - IX приложения 2 и рис. 4 приложения 1, а также табл. 27 и 28 убедительно показывают, что наибольшая интенсивность структурных сдвигов пришлась на

---

<sup>1</sup> См.: O'Reily B. The New Face of Small Business // Fortune international. - 1999. - Vol. 129, № 9. - P. 55.

Таблица 26. Структура ВВП США (расчет в текущих ценах), %

Отрасли и сферы хозяйства	1950	1960	1970	1980	1985	1991
ВВП (всего)	100	100	100	100	100	100
В том числе:						
Сельское, лесное хозяйство, рыболовство	7,3	4,3	2,9	1,7	1,9	1,9
Добывающая промышленность	3,3	2,5	1,8	2,2	1,9	1,6
Строительство	4,7	4,7	5,1	5,0	4,9	3,9
Обрабатывающая промышленность	29,7	28,0	24,8	18,7	18,9	17,9
Транспорт	5,6	4,5	4,0	3,2	3,2	3,2
Связь	1,6	2,1	2,4	2,5	2,7	2,7
Электро-, газо- и водоснабжение	2,2	2,5	2,3	3,3	3,0	3,0
Оптовая и розничная торговля	18,2	16,6	16,6	13,7	16,3	15,9
Финансы и страхование	11,4	14,1	14,4	18,7	18,2	18,2
Деловые и личные услуги	8,5	10,0	11,8	16,4	16,9	19,0
Государственные услуги	8,5	10,5	13,2	13,7	12,3	12,6

Источник: Василевский Э.К. Эволюция структуры американской экономики // США: экономика, политика, идеология. - 1994. - № 8-9. - С. 19.

Таблица 27. Интенсивность изменений отраслевой структуры экономики США,\* процентные пункты

Отрасли	1950-1960	1960-1970	1970-1980	1980-1985	1985-1991
Сельское, лесное хозяйство, рыболовство	0,3	0,14	0,12	0,04	0
Добывающая промышленность	0,08	0,07	0,04	0,06	0,05
Строительство	0	0,04	0,01	0,02	0,16
Обрабатывающая промышленность	0,17	0,32	0,53	0,04	0,16
Транспорт	0,11	0,05	0,08	0	0,16
Связь	0,05	0,03	0,01	0,04	0
Электро-, газо- и водоснабжение	0,03	0,02	0,1	0,03	0
Оптовая и розничная торговля	1,54	0	0,29	0,52	0
Финансы и страхование	0,27	0,03	0,43	0,05	0,06
Деловые и личные услуги	0,15	0,18	0,46	0,1	0
Государственные услуги	0,2	0,27	0,05	0,28	0,35
Всего**	2,9	1,15	2,12	1,18	0,05

\* Рассчитано по структуре ВВП по формуле

$$I = |f_1 - f_0|/t,$$

где I - интенсивность изменения отраслевой структуры в среднем за год периода (по модулю);

$f_0$  - доля отрасли в ВВП в базовом периоде;

$f_1$  - доля отрасли в ВВП в последующем периоде;

t - количество лет в периоде.

\*\* Сумма I за соответствующий период по всем отраслям.

Рассчитано по данным табл. 26.

**Таблица 28.** Интенсивность структурных сдвигов в ВВП ведущих экономически развитых стран, процентные пункты\*

Страна	1963-1973	1970-1973	1973-1976	1976-1979	1979-1982
ФРГ	0,9	1,3	1,5	0,8	2,1
Великобритания	0,6	0,6	2,1	2,2	3,3
Франция	1,1	1,3	1,1	1,1	1,1
Италия	1,4	1,3	1,2	0,8	0,6
США	0,7	1,5	1,5	0,4	2,0
Япония	2,3	1,5	1,1	1,5	2,0
I**	1,16	1,25	1,41	1,13	1,83

\* Интенсивность структурных сдвигов рассчитана как сумма модулей разностей долей различных отраслей в ВВП в начальном и последующем годах.

\*\* Суммарная интенсивность структурных сдвигов по странам.

Рассчитано по: Западная Европа - эволюция экономической структуры /Отв. ред. В.И. Кузнецов. - М., 1988. - С. 131.

десятилетие 70-х гг., а в этот период наиболее интенсивными структурные сдвиги были в течение 1973 - 1976 гг. и в конце 70-х - начале 80-х годов, они несколько замедлились в 1976 - 1979 гг.. В США, ФРГ, Великобритании и Японии пик структурных сдвигов пришелся на конец 70-х - начало 80-х гг., в Италии - на конец 60-х - начало 70-х годов. Таким образом, наиболее интенсивные структурные сдвиги действительно приходятся на периоды сильнейших кризисов, бифуркационный и прилегающие к нему периоды. Как обычно, за 15 - 20 лет до начала бифуркационного периода также наблюдается повышение интенсивности структурных сдвигов (отраслевых и структуры акционерства), что связано с переходом в понижительную фазу цикла Н.Д. Кондратьева. Не менее интересна и другая закономерность: через 7 - 10 лет после окончания бифуркационного периода начинается новый экономический кризис (так было в 1900 - 1903 гг., 1937 - 1938 гг. и в 1980 - 1982 гг.). Именно на эти пе-

риоды приходится второй (после бифуркации) пик структурных преобразований (см. табл. 17, 34, а также V - IX приложения 2).

В результате кризиса 1974 - 1975 гг. в экономически развитых странах сформировалась группа отраслей, названных "структурно-большими", большую часть которых составили отрасли, которые были основой экономики, имели наибольшую долю на протяжении предыдущей стадии развития. Институтом Номура (Япония) выделено 10 критериев структурно-больших отраслей<sup>1</sup>:

- большой разрыв между спросом и предложением;
- сильная внутриотраслевая конкуренция;
- ограниченные возможности расширения рынка;
- большая зависимость от издержек производства;
- большая роль в отрасли торговых компаний;
- получение правительственной помощи, ограничивающей свободу действий;
- производство отраслью первичной производственной продукции;
- однообразие производимой продукции;
- отрасль не является необходимой с точки зрения национальной безопасности;
- отрасль не может повысить цены на продукцию, несмотря на значительный рост цен на сырье.

Исходя из данных критериев, можно выделить следующие структурно-большие отрасли экономически развитых стран в 70-е годы: угольная промышленность, черная и цветная металлургия, станкостроение, судостроение и судостроительство и т.д. В начале бифуркационного периода были предприняты попытки не столько изменить экономическую структуру, сколько приспособить структурно-большие отрасли к новым условиям конъюнктуры. Можно отметить несколько способов такого приспособления.

1. Перевод традиционных производств за границу, который усилился в середине 60-х гг. и сыграл роль паллиативной меры, поскольку, с одной стороны, он облегчил си-

---

<sup>1</sup> См.: Япония: проблема реиндустриализации / ИНИОН АН СССР: Реферативный сборник. - М., 1982. - С. 21.



туацию в этих отраслях, но с другой стороны, усилил их кризис, сдерживая процесс модернизации<sup>1</sup>.

Одновременно происходила перестройка структуры прямых зарубежных инвестиций, усилившаяся в 70-е годы (см. табл. 29). Таблица отражает общую для всех экономически развитых стран тенденцию к уменьшению доли добывающей промышленности, стабилизации доли обрабатывающей промышленности, увеличение доли финансовых и страховых услуг, недвижимости.

**Таблица 29.** Структура прямых зарубежных инвестиций Японии. %

Отрасль	1951-1960	1961-1970	1971-1980	1981-1986
Добывающая промышленность	32,3	30,4	23,3	7,7
Сельское хозяйство и рыболовство	2,8	2,4	2,9	0,5
Обрабатывающая промышленность	40,4	24,3	43,3	22,4
Торговля	12,1	12,1	18,5	13,1
Финансы и страхование	4,0	9,1	7,7	22,6
Транспорт	0	0	0	11,2
Недвижимость	0	0	1,4	9,3
Другие сферы	8,0	21,3	24,8	12,8

Рассчитано по: США - Япония: борьба за экономическое лидерство: Реферативный сборник ИНИОН АН СССР. - М., 1991. - С. 150.

2. Скрапирование производственных мощностей. Так, в Японии скрапированию подлежало от 12 до 40% производственных мощностей в различных производствах черной и цветной металлургии, химической и текстильной промышленности<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> См.: Волков Н.В. Структурные сдвиги в экономике США в 70-е - 80-е годы. - М., 1989. - С. 13.

<sup>2</sup> См.: Лебедева И.П. Структурные изменения в японской промышленности. - М., 1986. - С. 53 - 54.

3. Выдача разрешений на создание в структурно-больных отраслях антидепрессивных картелей<sup>1</sup>.

4. Техническое перевооружение, модернизация и автоматизация производственных процессов.

5. Государственное стимулирование структурно-больных отраслей при помощи налоговой, протекционистской и амортизационной политики.

6. Развитие мини-заводов.

Среди важнейших изменений в отраслевой структуре необходимо отметить следующие. Преимущественными сферами приложения капитала стали энерго-, материало-, трудосберегающие производства и отрасли. В США энергоёмкость валового внутреннего продукта увеличилась с 445 тыс. т. условного топлива в 1960 г. на 1 млрд до 515 в 1970 г., а за следующее десятилетие она уменьшилась до 410 тыс. т., к 1990 г. составив 320 тыс. т.<sup>2</sup> В Японии удельные затраты сырья и материалов с 1965 по 1980 г. уменьшились на треть, доля нефти в общем производстве энергоносителей упала с 78% в 1973 г. до 57% в 1985 г., а нефтеёмкость продукции снизилась на 34,1%<sup>3</sup>.

Конечно, эти сдвиги не могли не отразиться на эффективности производства. Доля наукоемких отраслей и отраслей с высокой степенью добавленной стоимости (электротехническая промышленность, приборостроение, ракетно-космическая, авиационная, химическая, фармацевтическая промышленность, отрасли, возникшие на основе новых научных достижений) в отгруженной продукции с 1970 по 1992 г. увеличилась с 37,3 до 43,7%, а доля высокотехнологичных производств - с 14,1 % в 1972 г. до 19,6% в 1990 г. Увеличение их доли в капиталовложениях также было значительным: с 38,4% в 1970 г. до 46,2% в 90-е годы, а доля высокотехнологичных производств увеличилась с 14% в 1972 г. до 23,7% в 1990 г.<sup>4</sup>

---

<sup>1</sup> См.: Там же. - С. 85.

<sup>2</sup> См.: Василевский Э.К. Указ. соч. - С. 38.

<sup>3</sup> См.: Лебедева И.П. Структурные изменения... С. 58; Япония на пороге XXI века: Реферативный сборник ЛИНИОН АН СССР. - М., 1989. - С. 142.

<sup>4</sup> См.: Василевский Э.К. Указ. соч. - С. 35.

Результатом этой перестройки, поддерживаемой государственными мерами, стало возникновение новых отраслей и производств, ставших базовыми в условиях стадии «кооперативной конкуренции»: освоение новых источников энергии, сфера услуг, электроника, развитие информационной сферы и связи. Одним из главных изменений отраслевой структуры в экономически развитых странах стал интенсивный рост доли сферы услуг и уменьшение, а затем стабилизация доли обрабатывающей промышленности на уровне около 24% ВВП. Доля сферы услуг в занятости в начале 80-х годов составляла 67% в США и 53% в Японии<sup>1</sup>. Доля сферы услуг в ВВП США выросла с 60% в 1967 г. до 68% в 1988 г. «Революция услуг» дала основание говорить о деиндустриализации экономики ЭРС, выражающейся в процессе интенсивного изъятия капиталовложений из производственной сферы, а также в финансовых спекуляциях и переливе капитала за границу<sup>2</sup>.

За счет чего же была осуществлена одна из самых глубоких перестроек отраслевой структуры ЭРС? Хотя государство путем налоговой и амортизационной политики поддерживало структурные преобразования, все же они были совершены, в основном, за счет микроэкономического уровня. Механизм структурных изменений имел один из следующих сценариев (в различных отраслях преобладал тот или иной сценарий).

— Дифференциация темпов роста отраслей за счет увеличения или уменьшения капиталовложений: в отраслях, где складываются благоприятные условия для расширения рынков сбыта и извлечения прибыли, фирмы наращивают производство и наоборот. Влияние этого сценария проявилось в обновлении состава 400 крупнейших фирм: с 1973 по 1983 г. в их число вступило 153 новых члена, из которых более половины имели иную специализацию производства по сравнению с выбывшими фирмами, в результате чего

---

<sup>1</sup> См.: Сутулин В.М. Три центра империализма: сферы экономического соперничества. - М., 1987. - С. 83.

<sup>2</sup> См.: Bluestone B., Harrison B. The Deindustrialization of America: Plant Closings, Community Abandonment and the Dismantling of Basic Industry. - N.Y., 1982. - P. 5.

произошло изменение отраслевой специализации более чем у 20% из списка 400 крупнейших фирм, тогда как из фирм, оставшихся в списке с предыдущего периода, лишь 12,6% изменили свою отраслевую специализацию<sup>1</sup>.

— Перелив капитала в новые базовые отрасли, включая сферу услуг, наукоемкие, энерго-, материало- и трудосберегающие производства.

— В условиях низкой конъюнктуры банки предоставляли займы лишь тем фирмам, чьи производства представлялись выгодными и перспективными. Этим способом воспользовались фирмы сферы услуг: в 80-е годы большинство займов пришлось именно на сферу услуг, а не на промышленность<sup>2</sup>.

— Перевод стагнирующих производств бывших базовых отраслей за границу, особенно в новые индустриальные страны.

— В условиях транснационализации бизнеса стал возможным перевод прибыли или капитала филиала, выпускающего устаревшую продукцию, другому филиалу, выпускающему продукцию, пользующуюся спросом.

— Продажа оборудования предприятий фирм стагнирующих отраслей.

— Инновации, активно осуществляемые новыми базовыми отраслями, способствовали реинвестированию прибылей и привлечению капитала со стороны.

В результате глубоких преобразований отраслевой структуры произошло сближение темпов роста первого и второго подразделений и ослабление существовавшего долгое время механизма “инвестиции, вызывающие инвестиции”, который раньше поддерживал рост первого подразделения, что должно способствовать смягчению циклических кризисов, ограничить возможность автономного развития отраслей первого подразделения, но замедлить общеэкономические темпы роста<sup>3</sup>. Впрочем, последнее также связано

---

<sup>1</sup> См.: Западная Европа - эволюция экономической структуры... - С. 31 - 32.

<sup>2</sup> См.; Информатизация общества и бизнес. Научно - аналитический обзор /РАН. ИНИОН. - М., 1995. - С. 16 - 17.

<sup>3</sup> См.: Лебедева И.П. Структурные изменения в японской промышленности. - М., 1986. - С. 86 - 87.

с уменьшением доли инвестиций в ВВП большинства ЭРС, начавшимся с кризиса 1974 - 1975 гг. А это, в свою очередь, связано с удешевлением машин и оборудования, падением доли оборудования в капиталовложениях вследствие структурных сдвигов. Здесь можно выделить еще одну петлю положительных обратных связей (ПОС) в экономике - изменение динамики и структуры инвестиций вызывает изменение структуры экономики (особенно отраслевой), а последнее, в свою очередь, приводит к изменению структуры и динамики инвестиций. Таким образом (с определенным временным лагом), происходит самоорганизация отраслевой структуры экономики. Но не столько сам объем инвестиций, сколько их эффективность в различных отраслях "запускает" петлю ПОС, иначе было бы невозможно объяснить тот факт, что наибольшая активность процесса изменений структуры капиталовложений наблюдается одновременно с изменением отраслевой структуры (см. табл. 30). Сравнив данные табл. 30, 27, 28, а также табл. V- IX приложения 2, мы обнаружим, что пик изменений отраслевой структуры экономики или приходится на пик изменений структуры капиталовложений, или опережает его. Но наибольшие темпы изменения эффективности капиталовложений в экономике США приходится на 1969 - 1974 гг. (эффективность капиталовложений в экономике США уменьшилась почти в два раза по сравнению с 1960 - 1964 гг.<sup>1</sup>), т.е. предшествует структурной перестройке. Другой пик пришелся на 1980 - 1984 гг. (тогда эффективность капиталовложений упала до самого низкого уровня, который был почти в три раза меньше уровня 1960 - 1964 гг.<sup>2</sup>). Последнее можно объяснить "второй волной" структурной перестройки, пришедшейся на 1980 - 1983 годы. В целом низкая эффективность капиталовложений, рост цен на энергоресурсы, сырья и материалов в предкризисный и кризисный периоды способствовали переходу экономики ЭРС от экстенсивной к интенсивной модели экономического роста.

---

<sup>1</sup> См.: Американский капитализм в 80-е годы: закономерности и тенденции развития экономики /Отв. ред. д.э.н. Г.Е. Скоров. - М., 1986.- С. 226.

<sup>2</sup> См.: Американский капитализм... - С. 226.

Таблица 30. Среднегодовое изменение структуры капиталовложений в народное хозяйство США, процентные пункты

Отрасли	1970-1980	1980-1985	1985-1990
<b>А. Частные капиталовложения</b>			
1. Сельское, лесное хозяйство, рыболовство	0,02	0,44	0
2. Добывающая промышленность	0,39	0,44	0,54
3. Строительство	0,02	0,1	0
4. Обрабатывающая промышленность	0,13	0,58	0,1
5. Транспорт	0,06	0,4	0,08
6. Связь	0,01	0,02	0,12
7. Электро-, газо-, водоснабжение	0,09	0,18	0,54
8. Оптовая и розничная торговля	0,03	0,74	0,08
9. Финансы и страхование	0,16	0,78	0,5
10. Жилищное строительство	0,15	0,48	0,02
11. Услуги	0,02	0,18	0,16
12. Прочие	0,02	0,04	0,04
<b>Б. Государственные капиталовложения всех уровней</b>	0,49	0,1	0,22
<b>В. Инвестиции неприбыльных организаций, обслуживающих население</b>	0,31	0,12	0,14
<b>Г. Сумма изменений (I)</b>	<b>2,44</b>	<b>4,6</b>	<b>2,54</b>

Рассчитано по: Василевский Э.К. Указ. соч. - С. 25.

*В. Изменение рыночной структуры экономики.* На современной стадии существуют те же типы рыночной структуры, что и в условиях «монополистической конкуренции»: олигополия, асимметрическая олигополия, монополия, сочетание олигополии с мелкими производителями, а также отрасли, полностью состоящие из неассоциированных мелких и средних производителей. Но соответствие между ними в условиях новой стадии иное. Исследования У. Шэфарда показывают, что 3/4 рынков США уже в 1980 г.

были конкурентными<sup>1</sup>. Монополии уменьшили долю своих продаж с 1958 по 1980 г. с 6 до 2%; “ведущие фирмы”, контролирующие более 50% рынка, снизили свою долю рынка с 5 до 3%; “сильные олигополии”, вместе контролирующие более 50% рынка, - с 36 до 18%<sup>2</sup>. Это во многом связано со снижением уровня абсолютной концентрации производства, антимонопольной политикой государства, дерегулированием и разгосударствлением многих отраслей в ЭРС, влиянием иностранной и межотраслевой конкуренции.

Олигополия стала доминирующей формой отраслевой организации как на внутреннем, так и на мировом рынке. В большинстве отраслей рынок поделен между 5 - 10 крупными фирмами<sup>3</sup>, в ряде отраслей, например автомобилестроении США, - между тремя крупными фирмами (“Дженерал Моторз”, “Форд мотор” и “Крайслер”), производящими более 95% готовых автомобилей<sup>4</sup>. В Японии в электромашиностроении доля трех фирм в отраслевом производстве колеблется от 36,0 до 73,2%, а доля пяти фирм - от 48 до 89,5%<sup>5</sup>.

Олигополия имеет следующие особенности поведения, отличающие ее от других форм отраслевой организации:

- локализация и дифференциация продукции, сегментация рынка;
- агрессивная инновационная и рыночная (последнее не характерно лишь для асимметрической олигополии) политика, позволяющая снизить издержки производства;
- наличие конкурентного механизма, сдерживающего рост цен;
- использование слияний и поглощений как способа воздействия на издержки и рынок;
- наличие острой конкуренции.

---

<sup>1</sup> См.: США: государство и рынок... - С. 42.

<sup>2</sup> См.: Никеров Г.И. Антитрестовское регулирование: монополии и конкуренция // США: экономика, политика, идеология. - 1990. - № 3. - С. 95.

<sup>3</sup> См.: Котов В.Н. Критика буржуазных теорий “экономических систем”. - М., 1981. - С. 158.

<sup>4</sup> См.: Симановская М.Л. Монополии в условиях НТР... - С. 19.

<sup>5</sup> См.: Лебедева И.П. Структурные изменения... - С. 98.

Конкуренция не уничтожает возможностей монополизации рынка отдельной фирмой, но сильно ограничивает и видоизменяет ее. Монополизация становится возможной, в основном, не за счет сговора (хотя и он может иметь место), а за счет вытеснения конкурентов (чему может способствовать революционное открытие и соответствующее снижение издержек производства), а также дифференциации продукции, локально-территориальных различий, сегментации рынка.

Асимметрическая олигополия как форма отраслевой организации, потерявшая свое бывшее значение, сохраняет свои позиции в тех отраслях, где нет революционных изобретений, что позволяет десятилетиями сохранять сложившуюся отраслевую структуру и поведение “следования за лидером”. Особенностью современных асимметрических олигополий, в отличие от монополистической конкуренции, в условиях которой они неизбежно имели очень крупные размеры, является уменьшение их абсолютного размера, но сохранение высокой доли в специализированных производствах или на локально-территориальных рынках<sup>1</sup>.

В условиях миниатюризации и удешевления основного капитала, доступности кредита барьеры входа в немонополизированную отрасль в еще меньшей степени связаны с политикой уже действующих в отрасли фирм или размерами первоначально необходимого капитала, но поставлены объемами совокупного спроса потребителей на продукцию отрасли.

Монополия (по крайней мере, явная) как форма организации находится на грани исчезновения (конечно, если рассматривать ее роль и влияние в масштабах национальной экономики). В США в 1980 г. доля продукции монополий составляла 2%, а в Японии монополий не наблюдалось ни в одной отрасли<sup>2</sup>. Подрыв позиций монополий связан со сле-

---

<sup>1</sup> См.: Инфляция и хозяйственный механизм в 80-е годы: закономерности и тенденции развития экономики /Отв. ред. д.э.н. Г.Е. Скоров. - М., 1986. - С. 105.

<sup>2</sup> См.: Певзнер Я.А., Швыдко В.Г. Собственность и конкуренция в условиях современного капитализма //Проблемы Дальнего Востока. - 1989. - № 5. - С. 76.



дующими обстоятельствами. Главной силой, препятствующей появлению монополий и способствующей ослаблению позиций еще существующих монополий, выступает растущая открытость рынка, связанная с развитием средств транспорта, связи, упрощением валютных расчетов и т.д. Большая открытость рынка способствует резкому усилению иностранной конкуренции, в условиях которой ни одна сохранившаяся до сих пор национальная монополия не может безнаказанно вести себя так, как вели себя абсолютные монополии стадии «чистой монополии». Значение иностранной конкуренции подчеркивает тот факт, что 70% отраслей американской промышленности испытывают острую конкуренцию со стороны иностранных производителей<sup>1</sup>. Немаловажную роль играет также конкуренция на национальном рынке, особенно межотраслевая и конкуренция субститутов, которая усиливает свое значение в условиях открытости рынка и, в свою очередь, усиливает воздействие иностранной конкуренции. Тем не менее, было бы ошибкой полностью исключать возможность монополизации. До сих пор США ежегодно теряют почти 1% ВВП вследствие неэффективности экономики, берущей начало в монопольной власти<sup>2</sup>.

С другой стороны, монополизация производства, в отличие от предыдущих стадий (особенно стадии «чистой монополии»), выражается не столько в процессе захвата абсолютной власти над большим товарным рынком или рынком всей отрасли, а так же, как и процесс образования асимметрической олигополии, может идти только по линии дифференциации или локализации продукта, причем такая монополия имеет кратковременный характер. Наиболее часто в современный период монополии возникают либо во вновь возникших отраслях, когда компания, «открывшая» технологию или создавшая новый продукт, становится единст-

---

<sup>1</sup> См.: Cohen S.S., Zelman J. Can America Compete? // Challenge. - 1986. - Vol. 29, № 2. - P. 57.

<sup>2</sup> См.: Dasgupta P. Economic Organization and Technological Change // Technology and Economic Progress: Proc. Of section F (Economics) of the Brit. Assoc. For Advancement of Science, Belfast, 1987) Ed. By A. Silberston. - Basingstoke; London, 1989. - P. 46.

венным производителем. В этом случае по прошествии определенного времени (например, по окончании срока действия лицензии, который сейчас сведен до минимума) монополия может не только потерять свои преимущества, но и вообще уйти с рынка данной продукции, как это произошло на рынке видеомагнитофонов, изобретенных и впервые произведенных в США, но в дальнейшем производимых другими, особенно японскими фирмами. Однако есть отрасли, в которых монополии, в т.ч. локальные, поддерживаются государством. Это относится не только к коммунальному хозяйству и связи, но и к отраслям новейших технологий и в сфере НИОКР. Так, в 1980 и 1984 гг. были приняты два законодательных акта, которые вывели проведение совместных НИОКР из-под действия антимонопольного законодательства<sup>1</sup>. Монополия нашла свою нишу также во внешней торговле. В 1982 г. были сняты запреты на совместную деятельность фирм в области внешней торговли и разрешено создание экспортных торговых компаний, мобилизующих ресурсы как крупных, так и мелких фирм и осуществляющих освоение рынков, рекламу, сбыт, кредитование и оформление сделок<sup>2</sup>.

Современные монополии обладают рядом особенностей, отличающих их от монополий, существовавших в условиях более ранних стадий:

— основой монополии сейчас служит применение новейшей техники и технологии, изобретение новых товаров и открытие новых потребительских свойств продукта, тогда как ранее монопольное положение связывалось с торможением инновационной активности, а монополия была основана на правительственной регламентации, собственности на ресурсы, закрытости рынка, дефиците товара;

— случайная монополия также имеет место, но, в связи с развитием маркетинга и различных вариантов контрактной системы, в которую вовлекаются мелкие фирмы, ее значение падает;

---

<sup>1</sup> См.: Никитин С.М., Глазова Е.С., Степанова М.П. Государство и проблема монополии // МЭ и МО. - 1994. - № 7. - С. 100 - 101.

<sup>2</sup> См.: США: государство и рынок... - С. 30.

— монополия уже не может создавать надолго искусственные барьеры входа в отрасль, последние связаны с необходимостью осуществления огромных капиталовложений в НИОКР и патентным законодательством, вкусами потребителей, предпочитающих тот или иной товар, возможностью снижения издержек производства.

Т.е. монопольное положение в современных условиях является результатом конкурентных преимуществ. Поэтому вывод М. Портера о том, что монополия конкурентоспособности предпочитает прибыльность, верный для “классической” монополии предыдущих стадий, становится не соответствующим действительности. Для частичной монополии современного периода важно и то и другое и, более того, эти цели нередко тождественны. Эти факторы, а также усиление позиций мелкого бизнеса способствовали усилению обратного влияния поведения фирм в условиях различных систем отраслевой организации рынка на структуру рынка.

Г. В этот период *корпорация осталась главной формой организации бизнеса*. Составляя в среднем по ЭРС около 20% от общего числа фирм, корпорации производили подавляющую часть ВВП. Но в самих корпорациях произошли большие изменения. Прежде всего, под воздействием переноса центра тяжести с финансовых показателей на факторы эффективности и экономической целесообразности многие корпорации производили крупную реорганизацию и рационализацию своей деятельности, которые проходили по следующим направлениям.

1. Дезинвестирование активов, не соответствующих стратегической линии корпорации, даже при условии их прибыльности. Так, ИГТ продала более 30 предприятий, сконцентрировав внимание на предприятиях, занимающих прочные позиции в производстве и на рынке; “Монсанто” в 70-х годах ликвидировала 60 производств общей стоимостью 2 млрд долл.; “Дженерал электрик” с 1981 по 1987 г. освободилась от 190 производств стоимостью 6 млрд долл., поглотив при этом 70 новых производств стоимостью 10 млрд долл.. Это не единичные примеры, а закономерность - за первую половину 80-х годов не менее 56% фирм из числа

500 промышленных гигантов проводили подобную реорганизацию<sup>1</sup>. В результате этой перестройки корпорации, не потеряв своего многоотраслевого характера, сделали более оптимальной свою производственную структуру, избавившись от производств, не соответствующих профилю и интересам фирмы. Так, после засилья конгломератов перед кризисом на арену снова вышел диверсифицированный концерн.

2. Выделение полуавтономных подразделений или стратегических единиц бизнеса (СЕБ), которым передаются широкие полномочия. СЕБ самостоятельно распоряжаются своими ресурсами, наделяются правом принятия независимых управленческих решений, выступать на рынке в качестве самостоятельных контрагентов<sup>2</sup>. Во многих корпорациях отделения функционируют как “центры прибыли” и могут приобретать необходимые товары за пределами материнской корпорации, если цены на них в отделениях корпорации выше рыночных<sup>3</sup>. Например, “Дюпон” разделился на 20 полуавтономных единиц, в результате чего доходность компании выросла на 65%; ИБМ в 1981 г. разделилась на 14 “коммерческих единиц”, конкурирующих между собой<sup>4</sup>. Возможно, успех американских корпораций, обогнавших за последнее десятилетие японских конкурентов, можно объяснить тем, что они смогли успешно перенести на американскую почву японский опыт формирования СЕБ. Несмотря на утверждения некоторых исследователей о том, что современная корпорация подрывает саму основу рынка, а корпоративное производство выведено из сферы рыночного регулирования, практика показывает, что сфера распространения рыночной системы связи, наоборот, растет, в т.ч. за счет внутрифирменного оборота между полуавтономны-

---

<sup>1</sup> См.: Степанов М.В. Стратегия хозяйственного поведения корпораций США. - М., 1990. - С. 32 - 33; Изменения в структуре монополистического капитала и государственно-монополистическое регулирование // МЭ и МО. - 1989. - № 2. - С. 8.

<sup>2</sup> См.: Лебедева И.П. Японские корпорации... - С. 13.

<sup>3</sup> См.: Там же. - С. 53.

<sup>4</sup> См.: Корпорации США берут верх над соперниками // США: экономика, политика, идеология. - 1996. - № 6. - С. 125; Клепач А. Конкуренция меняет приоритеты // Экономическая газета. - 1989. - № 43. - С. 11.

ми отделениями. Так, в 80-е годы внутрифирменные поставки достигали 40% торговли промышленными товарами ЭРС<sup>1</sup>. Процесс выделения СЕБ способствует также усилению как внутрифирменной конкуренции, так и конкуренции между фирмами, что дает основание не поддерживать точку зрения, согласно которой развитие межфирменной кооперации устраняет конкуренцию, заменяя ее сотрудничеством.

3. Слияния и поглощения также явились формой структурной перестройки корпораций.

4. Произошли глубокие изменения в управлении корпорациями, выразившиеся в следующем:

— еще больше сузились возможности акционеров в управлении: они фактически доверяют совету директоров, нередко акционеры подбираются из членов совета директоров и, хотя управляющие в целом владеют небольшой долей акций, их совокупные доходы почти наполовину состоят из дивидендов<sup>2</sup>;

— под влиянием растущей диверсификации производства и индивидуализации спроса произошел переход от линейно-функциональной к дивизиональной и холдинговой структуре управления (М - форме), основанной на децентрализации управления путем выделения отделений (дивизионов) по принципу принадлежности к определенному сегменту рынка (по продукции, территории и т.д.). Уже в середине 80-х годов около 60% крупных промышленных корпораций Японии имели дивизиональную организацию управления<sup>3</sup>. При этом типе организации управления оперативное управление передается управляющим отделений, а у высших менеджеров корпорации сосредоточиваются стратегическое управление и планирование. Помимо дивизиональной организации, все чаще (для решения конкретных задач как в рамках фирм, так и межфирменной кооперации) используется организация управления ad hoc, напо-

---

<sup>1</sup> См.: Ревинский И.А. Товарное производство... - С. 37.

<sup>2</sup> См.: Певзнер Я.А., Швыдко В.Г. Указ. соч. - С. 78; Волков А.И. Человеческое измерение прогресса. - М., 1990. - С. 288.

<sup>3</sup> См.: Лебедева И.П. Японские корпорации... - С. 12.

минающая консорциум, за тем различием, что участниками являются подразделения фирмы.

Эти изменения в управлении дают основание поддерживать точку зрения П. Дракера, считающего, что управленческую экономику сменяет экономика предпринимательская. Возможно, трансформация форм организации управления непосредственно связана с процессами абсолютной концентрации производства. Последние, наталкиваясь на препятствия в рамках одной формы организации управления (выражающиеся в потере управляемости, негибкости производственного процесса и т.д.), способствуют изменению формы организации управления. Таким образом, рост имеет пределом форму организации управления, а изменение формы расширяет эти пределы и может способствовать росту концентрации.

Наряду с перестройкой внутренней структуры корпораций продолжается процесс изменения их специализации. Из списка "Global 500" по сравнению с началом 80-х годов выпали более 40% корпораций, только за 1996 г. - 70 корпораций, а из списка "US 500" - 72 корпорации, т.е. 14% их общего числа, причем это произошло не вследствие ухудшения результатов компаний, входивших в список ранее, а вследствие успеха новых компаний<sup>1</sup>. Рост сосредоточивается в отраслях высоких технологий (производстве программ и баз данных, компьютеров и электроники, телекоммуникациях, здравоохранении, издательском деле, рекламе и развлечениях). Действующие в этих отраслях корпорации составляют более трети списка "Global 500"<sup>2</sup>.

Это дает основание считать, что структурные сдвиги происходят именно на корпоративном уровне, а не на уровне отраслей, как полагают многие исследователи. На мезоуровне изменения лишь становятся зримыми для наблюдателя.

**Изменение функционирования экономики** проявляется, прежде всего, в модификации *конкуренции*. Большинство исследователей современной экономики ЭРС отмеча-

---

<sup>1</sup> См.: Иноземцев В.Л. Творческие начала современной корпорации //МЭ и МО. - 1997. - № 11. - С. 24.

<sup>2</sup> См.: Иноземцев В.Л. Указ. соч. - С. 24.

ют резкое усиление конкуренции, дающее основания говорить о глобальной конкуренции, чему имеется несколько причин:

- появление большого количества субститутов многих товаров;
- усиливающаяся открытость рынка;
- развитие транспорта и связи, создающих возможности для расширения сферы конкуренции и подрыва монопольных позиций на национальном и территориальном рынках;
- удешевление, миниатюризация и универсализация техники способствуют усилению межотраслевой конкуренции и возникновению новых, в т.ч. мелких, фирм в отрасли;
- выделение подразделений крупных фирм в качестве филиалов, дочерних или самостоятельных фирм.

Среди особенностей современной конкуренции следует особо отметить следующие:

- переплетение ценовых и неценовых методов конкуренции, в т.ч. превращение конкуренции потребительских свойств продукции в один из основных методов конкуренции;
- в новых отраслях основным средством конкуренции являются НИОКР, а также реклама, причем как в тех, так и в других цена играет большую роль;
- ценовая конкуренция, вследствие бурного появления все новых и новых субститутов, стала носить межотраслевой характер;
- внутриотраслевая конкуренция вышла за пределы национального рынка, причем в данном случае ценовая конкуренция, наряду с качеством, играет одну из ведущих ролей и нередко приводит к торговым войнам между странами;
- появились новые виды конкуренции: конкуренция структуры (фирмы в этом случае конкурируют всей структурой производства, а не на рынке отдельного товара); в связи с развитием “предпринимательских сетей”, взаимного участия в акционерном капитале появилась конкуренция за партнеров; выделение

“центров прибыли”, отдельных хозяйственных единиц, спин-офф и т.п. привело к возникновению и усилению внутрифирменной конкуренции.

Другой особенностью функционирования экономики ЭРС в современных условиях является широкое распространение *межфирменной кооперации*, дающее основание говорить о “новой конкуренции”<sup>1</sup>. Существует несколько форм межфирменной кооперации:

- совместные исследовательские проекты, проводимые в рамках кооперации корпораций друг с другом и с университетами;
- покупка лицензий, субконтрактные отношения;
- участие в консорциумах;
- отраслевые и национальные ассоциации бизнеса;
- создание совместных предприятий, обычно в сфере НИОКР;
- использование системы камбан, франчайзинга;
- обмен капиталами путем взаимного приобретения акций;
- создание, перекрестное инвестирование и совместное использование компьютерных сетей, общих банков данных, включающих информацию о партнерах, состоянии рынка, результаты опросов потребителей и т.д.

Сфера межфирменной кооперации не ограничивается крупным бизнесом, но охватывает мелкие и мельчайшие фирмы. Известны также примеры межфирменных соглашений и созданных на их основе хозяйственных блоков, состоящих исключительно из мелких фирм. Все вышеназванные формы межфирменной кооперации можно объединить понятием предпринимательской сети или хозяйственных блоков - совокупности крупных и мелких фирм, связанных с головной компанией отношениями юридической зависимости или системой договорных, финансовых, хозяйственных и субподрядных отношений. В хозяйственный блок могут входить зависимые, ассоциированные, дочерние фирмы и фирмы-субподрядчики. Каждая сеть может быть

---

<sup>1</sup> Прим.: Это понятие введено М. Бестом (см.: Best M.H. The New Competition. - Cambridge, Oxford, 1990. - P. 17).



связана подобными отношениями с другими сетями. Так образуется “паутина”, охватывающая около 3/4 американской экономики, причем 1/4 ее приходится на сферу мелкого бизнеса<sup>1</sup>.

Огромные масштабы межфирменной кооперации показывают и следующие данные: только в США на основе межфирменных соглашений реализуется непосредственным потребителям 70 - 80% средств производства, а 50% потребительских товаров, минуя оптовое звено, направляется сразу в розничную торговую сеть<sup>2</sup>. Нередко процесс межфирменной кооперации поддерживается государством, в том числе и субсидиями, особенно в сфере НИОКР.

Процесс интенсивного развития межфирменной кооперации пришелся на постбифуркационный период - конец 70-х - 80-е гг., что показывают данные табл. 31, отражающие также изменение форм кооперации. Это подтверждает вывод концепций самоорганизации о том, что смена механизма функционирования экономики происходит только по окончании структурной перестройки.

Процесс межфирменной кооперации вышел за национальные границы и носит интернациональный характер, принимая, в основном, те же формы, что и кооперация внутри страны. При этом в процессе кооперации участвуют нередко даже конкуренты. Например, “Форд” сотрудничает с “Маздой” и “Фольксваген”, “Крайслер” - с “Хондой”, “Дженерал Моторз” - с “Тоётой” и “Исудзу”; “Дженерал Электрик” в рамках венчурных соглашений поставляет авиационные моторы французской “СНЕКМА”, имеет совместное предприятие с японской компанией “Фанук”, она же продает на мировом рынке электрооборудование на основе соглашения с одной из английских фирм<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> См.: Трофимова И.Н. Крупные корпорации... - С. 62.

<sup>2</sup> См.: Симановская М.Л. Указ. соч. - С. 32.

<sup>3</sup> См.: Современный рынок: природа и развитие /Под ред. Э.П. Дунаева, И.Е. Рудаковой. - М., 1992. - С. 28; Данилин Г.Д. Мировой рынок: конкуренция или сотрудничество? //МЭ и МО. - 1993. - № 10. - С. 115.

**Таблица 31.** Количество и формы межфирменных соглашений

Форма соглашений	1973-1976	1977-1980	1981-1984	1985-1988
Венчурные соглашения	64	112	254	345
Совместные исследования и разработки	22	65	255	653
Обмен технологией	4	33	152	165
Прямые капиталовложения	29	168	170	237
Договоры о поставке	19	47	133	265
Односторонняя передача технологии	15	71	259	271
Всего	153	496	1223	1936

Источник: Данилин Г.Д. Мировой рынок: конкуренция или сотрудничество?// МЭ и МО. - 1993. - № 10. - С. 116.

**Таблица 32.** Динамика доли различных типов межфирменных соглашений о сотрудничестве, %

Форма соглашений	1973-1976	1977-1980	1981-1984	1985-1988
Венчурные соглашения	41,8	22,6	20,8	17,8
Совместные исследования и разработки	14,4	13,1	20,8	33,7
Обмен технологией	2,6	6,6	12,4	8,5
Прямые капиталовложения	18,9	33,8	13,9	12,2
Договоры о поставке	12,4	9,5	10,9	13,7
Односторонняя передача технологии	9,8	14,3	21,2	13,9
Всего	100	100	100	100

Рассчитано по данным табл. 30.

Главными побудительными мотивами и целями межфирменной кооперации выступают не только стремление приобрести новую технологию, но и высокая стоимость и рискованность НИОКР, которые в условиях кооперации появляется возможность разделить, а также стремление завоевать новый рынок сбыта, использовать преимущества специализации партнеров, возможности индивидуализации продукции при кооперации с мелким бизнесом.

Широкое развитие предпринимательских сетей, своей паутиной охватывающих большую часть экономики, имеет для последней далеко идущие последствия. Дело не в том, что кооперация вымывает рыночную форму связи и заменяет ее административной формой, как нередко утверждается (этот вывод нельзя признать обоснованным, поскольку в основе кооперации лежат мотивы и цели, которые могут иметь место лишь при рыночной форме связи). Но, с другой стороны, можно признать видоизменение рынка, которое, впрочем, имеет место при каждом переходе на новую траекторию и стадию развития. Видоизменение рынка заключается в том, что рынок превратился из рынка «свободной конкуренции», регулируемого “невидимой рукой”, в монополю-организуемый (в условиях «чистой монополии») при помощи государства и политики фирм (в условиях «монополистической конкуренции») в контрактный рынок, на котором производство товаров и услуг ориентируется на известного покупателя (с покупателем заранее заключен контракт о сроках поставки, количестве, цене, типоразмерах, качестве и особых потребительских свойствах продукции). Естественно, такой рынок мало чем напоминает рынок эпохи свободной конкуренции, но это, тем не менее, рынок. С другой стороны, “контрактный рынок” имеет сходство с рынком стадии, названной К. Марксом “феодалной монополией”, а современная фирма - со средневековым ремесленным предприятием. Их роднит работа по заказу, высокий уровень специализации, тесные связи с поставщиками и потребителями, устойчивые отношения между работодателями и работниками<sup>1</sup>. История повторя-

---

<sup>1</sup> См.: Кумахов Р. Экономический контекст общества и человека на исходе XX века // МЭ и МО. - 1994. - № 6. - С. 151.

ется, на новом уровне делая очередной виток. Но контрактный характер рынка, устраняя неопределенность одного вида, порождает новые виды неопределенности, связанные с научно-техническим прогрессом, предпочтениями потребителей, выбор которых является тем более неопределенным, чем в большей степени удовлетворены их базовые потребности. Неопределенность, связанная с количеством продукции и величиной затрат, сменилась неопределенностью, связанной с новыми технологиями, социальными последствиями и т.д.<sup>1</sup> Таким образом, экономика конкуренции, с одной стороны, превратилась в экономику сотрудничества и “коопитализм”, а с другой - вывела конкуренцию на новый уровень.

**Модификация прибыли и цены в современных условиях.** Главным изменением, произошедшим в присвоении прибыли в современных условиях, является тенденция к резкому снижению доли внешних и повышению роли внутренних источников и средств реализации прибыли.

**А. Внутренние источники и средства реализации прибыли.** В современных условиях главным источником прибыли стало снижение издержек. Только снижая издержки производства и обращения, фирмы в условиях, когда формирование монополий маловероятно (а если монополия и сформируется, то ее положение, вследствие наличия острой иностранной конкуренции и конкуренции субституттов, будет крайне шатким), могут добиться получения прибыли. Особенностью современной стадии является также резкое увеличение многообразия способов снижения издержек производства, которые используют фирмы. К основным из них можно отнести следующие:

- Экономия сырья, материалов, электроэнергии и т.д.
- Повышение качества и надежности продукции фирмы.
- Оптимизация состава работников, применение новых способов организации труда: гибкие производственные графики, “обогащение” труда и т.д.
- Избавление от производств, не соответствующих основной линии деятельности фирмы.

<sup>1</sup> См.: Современный рынок: природа и развитие... - С. 12 - 13.

— Снижение издержек на управление посредством его дивизиональной организации.

— Децентрализация управления, передача больших полномочий подразделениям.

— Технические и технологические инновации еще с предыдущего периода превратились в основной способ экономии издержек. Инновации могут быть направлены как на продукт, так и на процесс его изготовления и сбыта, также как и на процесс управления, причем инновационный процесс в 80-е годы тоже стал интернациональным вследствие развития многонациональной “паутины” фирм.

— Существенным фактором снижения издержек остается эффект масштаба: удвоение объема производства приводит к снижению издержек на 15 - 20%<sup>1</sup>. Но в последнее время замечается замедление процесса экономии на масштабе, проявляющееся неравномерно в разных отраслях; есть отрасли, в которых падение экономии столь значительно и происходит столь резко, что в них можно говорить об исчерпании эффекта масштаба, поскольку дальнейшее наращивание мощностей не приводит к снижению издержек на единицу продукции или дает незначительную экономию. Отчасти эта тенденция связана с индивидуализацией производства. Например, в некоторых отраслях промышленности США около 75% продукции производится сериями менее 50 штук<sup>2</sup>.

— Экономия на масштабе сферы деятельности, который заключается в вовлечении в новое производство неиспользуемых производственных и финансовых ресурсов. Экономия от их использования становится стимулом к проникновению фирмы в отрасли и подотрасли, ресурсы которых не отличаются от неиспользованных фирмой ресурсов<sup>3</sup>.

— Экономия на транзакционных расходах.

— Использование системы “just-in-time” или “хрупкой” производственной системы, основанной на снижении уров-

<sup>1</sup> См.: Merrifield B. Strategic Alliances in the Global Market Place // Research-Technology Management. - 1989. - Vol. 32, № 1. - P. 18.

<sup>2</sup> См.: Recent Trends in Flexible Manufacturing. - N.Y., 1986. - P. 3 - 4.

<sup>3</sup> См.: Трофимова И.Н. Крупные корпорации... - С. 55.

ня запасов, резервных мощностей и рабочей силы, которую впервые применила “Тоёта”. Теперь она широко распространилась по всему миру.

— Огромное воздействие на издержки оказывает организация фирмы и управленческая культура, умение работать с кадрами.

Немаловажными внутренними факторами прибыли являются маркетинг, интенсивная реклама, новизна и уникальность продукта в глазах потребителя. Не менее важны также адаптационные возможности фирмы. Дело в том, что позиция фирмы на рынке в каждый момент времени является следствием решений, принятых несколько лет назад, и долгосрочная прибыльность фирмы во многом определяется ее способностью реагировать на будущее состояние рынка, а также возможностью создавать новые рынки сбыта.

**Б. Внешние факторы прибыли** в той своей части, которая была важна для фирм в условиях предыдущих стадий, во многом потеряли свое значение, но, с другой стороны, после кризиса 1974 - 1975 гг. появились новые внешние факторы, которые оказывают существенное воздействие на прибыль. К первой группе относятся:

— возможность присвоения квазиренды, т.е. прибыли, являющейся следствием случайного перевеса величиной спроса величины предложения;

— сильно “обмелел” такой важный в прошлом источник прибыли, как эксплуатация слаборазвитых стран. Более высокую норму прибыли, получаемую от реинвестиций капитала за границей, отмечаемую С. Меллманом, можно объяснить тем, что фирмы используют географические и иные территориальные преимущества, включая налоговые льготы, колебания валютных курсов;

— разделение риска с иностранным партнером, доступ к технологии, налоговые льготы, высокий спрос на продукцию фирмы в стране базирования, более квалифицированную рабочую силу, более высокую производительность труда, близость ресурсов, различия в процентной ставке (которая для фирм является частью издержек), а не грабежом слаборазвитых стран, что было характерно для предыдущих стадий. Это косвенно находит подтверждение в том,

что большая часть иностранных инвестиций направляется в развитие, а не в развивающиеся страны.

Для перевода прибыли в страну-экспортер капитала некоторые фирмы используют не дивиденды, а роялти. За счет роялти становится возможным уменьшение объема прибыли, облагаемой налогом. Доля роялти в платежах заграничных предприятий машиностроительных корпораций США в конце 60-х годов составляла около 60 %, а в 80-х годах уже от 80 до 90%<sup>1</sup>. Положительное воздействие интернационализации производства на прибыль подтверждается статистикой: в 70-х - 80-х годах у 20 крупнейших машиностроительных ТНК капиталодоуча была в среднем на 20-25% выше, чем у 20 крупнейших национальных фирм<sup>2</sup>. Значение внешней торговли также велико: если бы ее не было, то издержки производства в ЭРС возросли бы в 1,5 - 2 раза<sup>3</sup>. Во многом сохранила свое значение как источник прибыли эксплуатация мелкого сектора (в основном, за счет субподряда), интенсивность труда в котором более высокая, большие рабочий день и рабочая неделя. Так, наличие мелких фирм с низким уровнем рентабельности производства, требующего постоянной перестройки, позволяет крупному бизнесу получать выгоду в размере от 1,5 до 3% ВВП США<sup>4</sup>.

Несмотря на декларируемые многими правительствами ЭРС принципы "свободного" рынка и минимального вмешательства государств, его влияние на прибыль не уменьшилось. Средствами реализации дополнительной прибыли при помощи государства служат: снижение налоговых ставок, установление ускоренных норм амортизации, государственные дотации бизнесу, государственные расходы на НИОКР, льготные цены и тарифы<sup>5</sup>.

---

<sup>1</sup> См.: Степанов М.В. Стратегия хозяйственного поведения корпораций США (на материалах машиностроения) /Отв. ред. В.А. Назаревский; АН СССР. - М., 1990. - С. 83.

<sup>2</sup> См.: Степанов М.В. Указ. соч. - С. 87.

<sup>3</sup> См.: Ветров А.В. Соперничество или партнерство? - М., 1990. - С. 31.

<sup>4</sup> См.: Ичитовкин Б.Н. Малые формы... - С. 16.

<sup>5</sup> Подробнее см.: Ерохина Е.А. Прибыль в условиях монополистической конкуренции (на примере США и Японии). - Томск, 1994. - С. 59-63, 70-71.

К новым внешним источникам прибыли можно отнести, например, такую финансовую операцию, как слияния и поглощения с целью последующей перепродажи активов, а также дзайтек - быстрый переход от одних инвестиций к другим, спекуляции в области, далекой от основной деятельности фирмы, использующей свою конкурентоспособность для наживы (получение кредита под небольшой процент и отдача полученных денег в долг под более высокие проценты). Дзайтек достиг наиболее широкое распространение в Японии, где 50% прибылей компаний, зарегистрированных на Токийской фондовой бирже, приходится на финансовые операции.

Одним из главных внешних средств реализации прибыли остается *цена*. Главная особенность ценовой политики фирм в современный период - отсутствие тенденции к завышению цен. Напротив, наблюдается снижение цен на многие товары, особенно на наукоемкую продукцию, причем не только вследствие снижения спроса, но и по причине изменения стратегии ценообразования<sup>1</sup>.

Немаловажные изменения произошли и в стратегиях, и в методах ценообразования. Если на предыдущих стадиях большинством фирм использовались метод “издержки плюс” и стратегия “глупого следования за конкурентом” (заклучавшиеся первый - в установлении цены на основе полных издержек плюс фиксированная надбавка, а вторая - в точном копировании ценовой политики конкурента), то на современной стадии наблюдается широкое разнообразие методов и стратегий. Использование конкретных методов и стратегий зависит от цели, стоящей перед фирмой в данный момент времени, состояния рынка и т.д. К наиболее часто используемым (помимо названных) относятся следующие методы и стратегии<sup>2</sup>:

— метод безубыточности, позволяющий сравнить массу прибыли, получаемой при различных ценах, и продавать

---

<sup>1</sup> См.: Бубенников А.Н. Индустрия высоких технологий в эпоху глобальной конкуренции // МЭ и МО. - 1993. - № 8. - С. 135.

<sup>2</sup> Подробнее см.: Ценообразование и рынок /Общ. ред. Е.И. Пунина и С.Б. Рычкова: Пер. с англ. - М., 1992.



товар по той цене, которая обеспечила бы получение заданной нормы прибыли;

— ценообразование в соответствии с кривой освоения: высокие цены на новые товары понижаются по мере освоения производства товара и удовлетворения спроса;

— ценообразование по принципу “метание стрелок” осуществляется посредством опроса потенциальных покупателей или с помощью менеджеров (в последнем случае устанавливается цена, предложенная тем, кто сумел убедить других менеджеров в том, что его цена наиболее близка к оптимальной);

— определение цен с ориентацией на спрос: цена растет, когда спрос велик и падает, когда величина спроса уменьшается;

— политика “снятия сливок”: на новый качественный товар в начальный период устанавливается очень высокая цена, позволяющая “снять сливки”, когда слой “сливок” исчерпан, цена становится доступной для большинства покупателей”;

— “завоевание рынка”: при появлении нового товара его продают по сравнительно низким ценам, что стимулирует спрос.

Интересной стратегией стали пользоваться японские фирмы: при установлении цены, проводя анализ конкуренции, определяется необходимый уровень издержек и способы приведения их к этому уровню. При этом рост издержек производства, какими бы причинами он ни был вызван, лишь в исключительных случаях может отразиться на цене товара<sup>1</sup>.

Особенности формирования прибыли, касающиеся ее источников и средств реализации, в условиях разных видов отраслевой организации в целом остались такими же, как на стадии «монополистической конкуренции», за исключением того, что осуществление монопольной власти стало еще менее вероятным.

Что касается *монопольной прибыли* в современный период, то к ней в полной мере относится все вышесказанное. Прибыль является монопольной, если факторы произ-

---

<sup>1</sup> См.: Лебедева И.П. Японские корпорации... - С. 42 - 43.

водства находятся в монопольном владении какой-либо фирмы. При этом сейчас нет никаких оснований считать, что монопольная прибыль всегда более высокая, чем немонапольная. Она может быть таковой при условии монопольно низких издержек или при неэластичном и высоком спросе на товар - за счет высокой цены. Монопольная прибыль выражает, прежде всего, отношения монопольной собственности на 1) факторы производства, включая научно-технические достижения, технику и технологию; 2) рабочую силу определенной квалификации; 3) формы организации производства и управления; 4) а также на товар. Осуществление монополии на практике возможно при отсутствии собственности на объекты № 1-4, но исключено при отсутствии монопольного владения товаром.

В условиях глобальной конкуренции осуществление монопольного положения становится проблематичным, а само оно - крайне неустойчивым. Монополия не может более безраздельно, как это было во времена «чистой монополии», властвовать над рынком, а это модифицирует источники и средства реализации монопольной прибыли. Если у «классической» монополии главным источником и средством реализации монопольной прибыли было вздувание цен, то в современный период по указанным выше причинам это невозможно, за исключением случая, когда фирма производит не имеющий субститутов товар, спрос на который неэластичен по цене. Иллюстрацией реализации такого типа монополии является высокая цена на рис в Японии, не соответствующая условиям спроса и предложения, которую устанавливала Всеяпонская федерация сельскохозяйственных кооперативов, контролировавшая около 95% производства риса в Японии<sup>1</sup>. Однако такое положение вряд ли можно признать типичным для современных ЭРС. Кроме того, оно не может сохраняться долго, т.е. неустойчиво - так, правительство Японии было вынуждено принять меры против рисовой монополии. Более устойчивой может оказаться монополия, производящая товар, обладающий уникальными потребительскими свойствами, в этом случае вы-

---

<sup>1</sup> См.: Июмиури. - 1990. - 30 апр.

сокая цена может оставаться средством реализации монопольной прибыли.

Для большинства современных частичных и неустойчивых монополий единственным источником монопольной прибыли выступают монопольно низкие издержки производства на основе монопольного владения техникой, технологиями, другими ресурсами, причем именно низкие издержки могут служить одним из главных барьеров входа в отрасль. Не уменьшая свои издержки монополия рискует не только своим положением, но и самим существованием. Итак, сейчас существует два способа добиться монопольного положения и сохранить его - производство уникальной по своим потребительским свойствам продукции и снижение издержек производства, причем они могут дополнять друг друга.

На начальный период современной стадии развития - 80-е годы XX века - пришла очередная мощная волна слияний и поглощений. Эта волна слияний намного превосходила волну 60-х годов. Так, в 1986 г. количество слияний в США составляло 4024; с 1981 по 1986 г. были слиты или поглощены от 50 до 65% фирм обрабатывающей и добывающей промышленности США; в 1984 г. величина активов поглощенных или слившихся компаний США составила 133 млрд долл. (в долларах 1983 г.), что на 19% больше предшествовавшего пика слияний и поглощений в 1968 г., а среднегодовая сумма слияний и поглощений за 1981 - 1984 гг. была примерно на 48% больше, чем за четырехлетний период активных слияний в конце 1960-х - начале 1970-х годов<sup>1</sup>. Другой особенностью волны слияний и поглощений 80-х годов было резкое увеличение слияний и поглощений крупных и крупнейших корпораций и высокая стоимость сделок. В США последняя, по сравнению с 60-ми годами, была больше в 3 раза<sup>2</sup>. Только в 1985 г. было зафиксировано 30 сделок, стоимость которых превышала 1 млрд

---

<sup>1</sup> См.: Cooke T.E. International Mergers and Acquisitions. - Oxford; N.Y., 1988. - P. 418 - 419; Американский капитализм в 80-е годы... - С. 48; Волков Н.В. Структурные сдвиги в экономике США в 70-е - 80-е годы. - М., 1989. - С. 81.

<sup>2</sup> См.: Трофимова И.Н. Крупные корпорации... - С. 61.

долл., тогда как за 11 предшествовавших лет - с 1969 по 1980 г. - таких сделок было всего 12<sup>1</sup>. В 1980-е годы американские фирмы от 20 до 50% капиталовложений направляли не на строительство новых предприятий или оборудование, а на покупку других фирм<sup>2</sup>. Это свидетельствует о крупномасштабности структурных преобразований и переходе к новому механизму функционирования экономики. Другой особенностью перелива 80-х годов является оживление перелива капитала между мелким и крупным бизнесом, что во многом связано с развитием венчурного предпринимательства.

Основными формами перелива капитала на стадии «кооперативной конкуренции», в том числе посредством слияний и поглощений, являются: диверсификация (движение капитала в отрасли, связанные с базовой отраслью общими сырьем, основным капиталом, технологией производства, его организацией и маркетингом) и вертикальная интеграция. По данным выборочного исследования 300 крупнейших американских и японских корпораций, в 1978 - 1983 гг. средние темпы роста уровня диверсификации в США составляли 17%, а на долю диверсифицированной продукции 500 крупнейших американских, европейских и японских транснациональных корпораций (ТНК) приходилось в среднем 24% их оборота<sup>3</sup>. Поскольку целью становится «гарантировать будущее, расширяя свои пределы»<sup>4</sup>, то в большинстве своем фирмы осуществляют слияния и поглощения с таким расчетом, чтобы их собственная доля в производстве каждой отрасли не достигала больших размеров, что было бы рискованно. В основном, фирмы предпочитают такие слияния и поглощения, которые могли бы послужить «буфером» при возникновении изменений конъюнктуры в одной из отраслей. Нередко (особенно в Япо-

---

<sup>1</sup> См.: Волков Н.В. Структурные сдвиги в экономике США в 70-е - 80-е годы. - М., 1989. - С. 81.

<sup>2</sup> См.: Современный рынок: природа и развитие... - С. 44.

<sup>3</sup> См.: Mariotti S., Ricotta E. Diversification: The Europe Versus the U.S. experience // Multinational Business. - 1987. - № 1. - П. 23, 25.

<sup>4</sup> См.: Jones Th.C., Seiler G.R. The Rapidly Growing Pump Company: Marketing for Competitive Advantage // Planning Review. - 1988. - Vol. 16, № 3. - П. 30.

нии) проникновение в новую отрасль поручается дочерней или партнерской фирме. В этом случае вложения в них равны или превышают собственный капитал крупной корпорации<sup>1</sup>. Такая система увеличивает эффективность диверсификации, уменьшая первоначальный риск. Причем проникновение в отрасли в Японии происходит в большинстве случаев в результате организации собственного производства, а не при помощи слияний и поглощений, свойственным странам Запада. Что касается других форм слияний (горизонтальных и, особенно, конгломератов), то их доля постоянно падает, несмотря на то, что с 1982 по 1985 г. администрация Р. Рейгана сняла подавляющее большинство ограничений на конгломеративные слияния<sup>2</sup>.

Слияния и поглощения, самые сильные волны которых наблюдаются незадолго до и вскоре после прохождения экономикой бифуркационного периода, служат, по моему мнению, одним из главных средств структурной и функциональной перестройки экономики. В 80-е годы происходило не просто перемещение титулов собственности, а широкомасштабное изменение структуры и функционирования экономики во всех ЭРС. Слияния и поглощения являются порождением структурного кризиса, наблюдавшегося в экономике, и, одновременно, одним из средств его преодоления, перехода на новую траекторию экономического развития. Это возможно благодаря тому, что капитал переливается в наиболее перспективные отрасли (хотя и не сразу находит их, о чем свидетельствуют многочисленные перепродажи активов), “нащупывая” таким образом черты новой траектории экономического развития. Последнее подтверждается тем, что капитал переливается именно в те отрасли, которые составят основу новой траектории. Так, в 70-х - 80-х годах основными направлениями перелива капитала были отрасли высокой технологии (производство новых материалов, новых средств связи, программного обеспечения, компьютерной техники и средств автоматизации, биотехнология, производство полупроводников, новых ви-

---

<sup>1</sup> См.: Гэндай кэйдзай. - 1984. - № 58. - С. 63.

<sup>2</sup> См.: Американское государство накануне XXI века: Стратегия и тактика в экономике /Отв. ред. А.А. Пороховский. - М., 1990. - С. 127 - 128.

дов энергии и т.д.), а также сфера услуг, т.е. отрасли, ставшие в данный период базовыми. Так, в стремлении достичь собственных целей, фирмы способствуют переходу на новую стадию развития.

Каждая стадия несет с собой изменение роли государства в экономике. В середине - конце 70-х годов действительно произошли серьезные изменения в формах, масштабах, направленности и методах воздействия государства на экономику ЭРС. До середины 70-х годов в большинстве ЭРС применялись кейнсианские рецепты регулирования, основанные на стимулировании спроса, а после кризиса 1974-1975 гг. они сменились мерами "экономики предложения", основанными на стимулировании производства. В соответствии с последними были проведены меры по "дерегулированию" экономики, которые заключались в уменьшении административного и нормативного регулирования, приватизации многих государственных предприятий, свертывании части социальных программ, борьбе с дефицитом государственного бюджета и инфляцией. Необходимость дерегулирования была обусловлена не только ростом дефицита госбюджета, но и тем, что многие издержки роста государственного вмешательства в экономику на стадии «монополистической конкуренции» ложились тяжелым грузом на бизнес. В 1980 г. государственное регулирование обходилось американскому обществу в 120 млрд долл.<sup>1</sup> Имеются данные, согласно которым рост доли государственных расходов в общем объеме распределенного национального дохода привел к снижению темпов роста валового национального продукта на 1% и отрицательно сказался на общем уровне будущего общественного благосостояния<sup>2</sup>. В целом кризис государственного регулирования экономики явился отражением системного экономического кризиса 70-х годов и исчерпания потенциала предыдущей траектории

---

<sup>1</sup> См.: Gerston L., Fraleigh C., Schwab R. The Deregulated Society. – Pacific Grove (Cal.), 1988. – P. 36.

<sup>2</sup> См.: Клинова М.И. "Смешанная экономика": необходимость новых подходов. Вступительная статья // "Смешанная экономика": теория и практика 80-х годов / ИНИОН АН СССР: Реферативный сборник. – М., 1990. – С. 12.

развития. Новая траектория требовала смены модели государственного регулирования. Последствия политики дерегулирования к концу 70-х годов были еще слабыми, не был выполнен даже один из главных пунктов программы - уменьшение дефицита госбюджета. Последний продолжал расти, несмотря на урезание социальных программ.

В середине 80-х годов многие ЭРС ощутили результаты дерегулирования: произошло усиление конкуренции, экономика вступила в фазу продолжавшегося рекордно долгое время подъема. Однако приписывать успех исключительно следованию неоклассическим рецептам было бы не совсем корректно. Цели и методы государственного регулирования экономики в этот период не всегда были в ладу между собой. Например, администрация США объявила своей целью уменьшить бюджетный дефицит, но повысила военные расходы, и это соответствовало кейнсианским, а не неоклассическим догмам; правительство Великобритании, объявив своей целью уменьшение государственных расходов, было вынуждено увеличить их. Так, доля государственных расходов (включая оплату товаров и услуг за счет госбюджета, заработную плату работников государственного аппарата и т.д.) в конце 80-х годов составляла в Швеции 60% ВВП, в ФРГ - 52%, в США - 37%, причем в США около половины этих расходов составляли социальные<sup>1</sup>. Это означает, что сами по себе кейнсианские или неоклассические рецепты ни хороши, ни дурны, но становятся такими при использовании их в соответствии или несоответствии реалиям экономической жизни.

Доля государственных расходов в ВВП в XX веке непрерывно возрастала. А. Мэддисон приводит следующие данные: доля государственных расходов в ВВП в среднем по группе из 8 ЭРС (Англия, Франция, Германия, Япония, Нидерланды, США) составляла 11,7% в 1913 г., 17,8% в 1929 г., 27,7 % в 1938 г., 26,7 % в 1950 г., 37,7 % в 1973 г., 46,0 % в 1987 г.<sup>2</sup> Эти данные показывают, что переломные

---

<sup>1</sup> См.: Еремин А. Теория и практика собственности в современной экономике // Экономист. - 1994. - № 10. - С. 47.

<sup>2</sup> См.: Maddison A. Dynamic Forces in Capitalist Development. A Long - Run Comparative View. - Oxford; N.Y., 1991. - P. 80.

моменты и в этом процессе пришлось на 30-е гг. и середину 70-х – 80-е гг., т.е. бифуркационный и постбифуркационный периоды. В 1993 г. по 8 ЭРС (США, Япония, Германия, Франция, Италия, Англия, Канада и Швеция) - 50,6%<sup>1</sup>. В это же время появились новые формы влияния государства на экономику, например с помощью контрактов.

Государство, несомненно, является не только одним из объектов и субъектов экономических переходов и катастроф, но и катализатором процесса перехода с одной стадии и траектории развития на другую. Особенно заметной и значительной стала его адаптирующая функция со времени 1929 - 1933 гг., которая достигла апогея в бифуркационный и постбифуркационный период конца 70-х - начала 80-х годов, доказательством чего служит проведенное в этот период таргетирование (букв. - “целевая политика”), заключающееся в целенаправленном воздействии государства на различные отрасли посредством налоговых стимулов, льготного финансирования, государственных заказов и закупки товаров, искусственного ограничения иностранной конкуренции и т.д.<sup>2</sup> Это подтверждают данные табл. 33 и 34, которые показывают резкое - в 2 - 3 раза и более ускорение темпов роста государственных расходов в указанные периоды (1929 - 1938 и 1973 - 1979 гг.), а также в период кризиса перепроизводства, не носящего такого характера (по данным табл. 33 - 1989-1993 гг.), но являющегося поворотной точкой от повышательной волны цикла Н.Д. Кондратьева к понижительной, наступившей в начале 90-х годов. Таблицы показывают также, что доля расходов государства в ВВП в течение понижительных волн цикла Н.Д. Кондратьева растет более быстрыми темпами, чем в течение повышательных.

В XX веке переход на новую траекторию развития обычно связан с наступлением очередного этапа демонетизации золота и другими глубокими изменениями в денежном обращении и валютной системе. На начало периода

---

<sup>1</sup> Рассчитано по: Чибриков Г.Г. Траектории модели экономического развития и ее элементов // Рос. экон. журн. - 1995. - № 2. - С. 78.

<sup>2</sup> См.: Американское государство накануне XXI века... - С. 130 - 131; Волков Н.В. Структурные сдвиги... - С. 105.



формирования современной стадии развития ЭРС пришлось следующие изменения: отмена фиксации масштаба цен (70-е гг.); введение системы плавающих валютных курсов (1976 г.); широкое распространение дебетных и кредитных карточек (они появились в 50-х - 60-х годах, но широкое распространение получили со второй половины 70-х и, особенно, в 80-х годах<sup>1</sup>).

Стадия «кооперативной конкуренции» принесла с собой резкое усиление процессов интернационализации хозяйственной жизни. Исследователи процесса интернационализации отмечают, что этот процесс особенно усилился в конце 70-х годов<sup>2</sup>. Более всего этому процессу способствовало возникновение и усиление позиций транснациональных корпораций. Это усиление также приходится на конец 70-х годов, что указывает на связь этого процесса с формированием новой стадии развития. Кроме того, в 80-е годы происходили бурные изменения направлений капиталовложений ТНК, принимающих капитал стран, возникла тенденция к вывозу за границу производств стагнирующих структурно-больных отраслей. Динамику интернационализации производства могут отразить следующие статистические данные: отношение зарубежных активов к активам национальных корпораций составляли в 1950 г. 7%, в 1966 г. - 14,6%, в 1977 г. - 20 %, а в 1985 г. - 15,2 %, пик зарубежной активности ТНК пришелся на 1977 г.<sup>3</sup>, т.е. на начало постбифуркационного периода.

Немаловажной особенностью современной стадии развития является повышение чувствительности экономики ЭРС к внешним флуктуациям, проявляющимся, в частности, в четкой синхронизации циклического движения ЭРС. Причиной этого служит увеличение степени открытости национальных экономик. В свою очередь, в основе последней лежат не только процессы интернационализации, но и процессы, связанные с развитием новых информационных технологий, «укорачивающих» связи в мировой экономической системе и увеличивающих их «плотность».

---

<sup>1</sup> См.: Шаров А.Н. Эволюция денег при капитализме. - М., 1990. - С. 41.

<sup>2</sup> См.: США: государство и рынок... - С. 7.

<sup>3</sup> См.: The Process of Transnationalization and Transnational Mergers. - N.Y., 1989. - P.10.

**Таблица 33.** Среднегодовые темпы роста государственных расходов, процентные пункты

Период	Темпы роста
1913 - 1929 гг.	0,35
1929 - 1938 гг.	0,99
1938 - 1950 гг.	0,07*
1950 - 1973 гг.	0,44
1973 - 1979 гг.	0,71
1979 - 1987 гг.	0,4
1987 - 1989 гг.	0,6
1989 - 1993 гг.	1,04

\* Без учета военного периода.

Рассчитано по: Maddison A. *Dynamic Forces in Capitalist Development. A Long - Run Comparative View.* – Oxford; N.Y., 1991. – P. 80; Чибриков Г.Г. Трактовки модели экономического развития и ее элементов //Рос. экон. журн. - 1995. - № 2. - С. 80; Клинова М.В. Указ. соч. - С. 13.

**Таблица 34.** Доля государственных расходов в ВВП, %

Год	Велико-британия	Франция	Германия	США	Япония
1880	9,9	11,2	10,0	6,5	9,0
1913	13,3	8,9	17,7	8,0	14,2
1929	24,0	15,0	31,0	10,1	18,8
1938	28,8	23,2	42,4	19,8	30,3
1950	34,2	27,6	30,4	21,4	19,8
1960	32,5	34,5	33,4	27,9	20,9
1973	41,5	38,8	42,0	31,1	22,9
1980	43,0	46,1	47,9	31,8	32,0
1990	44,0	51,4	48,0	36,0	32,2
1992	51,2	51,0	46,1	38,5	33,5
1996	37,6	50,4	45,2	31,7	31,8

Источники: OECD Economic Outlook /Organization for Economic Cooperation and Development. - Vol. 61. - June 1997. – Paris: OECD, P. A32; Maddison A. *Monitoring the World Economy 1820-1992* /Development Center of the OECD. – Paris: OECD, 1998. – P. 65; Гайдар Е.Т. Аномалии экономического роста. - М., 1997. - С. 37.

### ДИНАМИКА СТРУКТУРЫ И МЕХАНИЗМА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИКИ И ЦИКЛЫ Н. Д. КОНДРАТЬЕВА

Для того чтобы связь стадий развития ЭРС и циклов Н.Д. Кондратьева выделась более рельефной, необходимо сначала кратко охарактеризовать процессы, происходящие на каждой стадии. За рассматриваемый период в монографии выделено четыре стадии развития ЭРС с открытой экономикой, названных условно: стадия «свободной конкуренции», стадия «чистой монополии», стадия «монополистической конкуренции», стадия «кооперативной конкуренции».

*Стадия «свободной конкуренции»* (апогей - почти весь XIX век) характеризовалась:

- близкой к атомистической структурой спроса и предложения;
- почти полным отсутствием отделения капитала-собственности и капитала-функции;
- большей или меньшей гомогенностью товаров;
- отсутствием влияния производителя на потребителя;
- преобладанием добывающих отраслей промышленности, сельского хозяйства;
- отсутствием искусственных препятствий для внутриотраслевой и межотраслевой конкуренции;
- преобладанием мелких и мельчайших фирм;
- низкой концентрацией производства;
- отсутствием долговременной тенденции к росту цен;
- главным источником прибыли в тот период было снижение издержек производства и высокая степень эксплуатации работников;
- денежной системой, основанной на золотом стандарте;
- малой ролью государства в экономике.

Для *стадии «чистой монополии»*, временные рамки которой охватывают период с конца XIX века до 1929 - 1933 гг., было характерно:

— резкое увеличение концентрации и централизации производства и капитала;

— переход от преимущественного развития сельского хозяйства к преимущественно индустриальному типу развития;

— изменение отраслевой структуры было связано также с ростом доли торговли и уменьшением доли транспорта и строительства;

— доминирующей формой собственности стала акционерная собственность, а ведущей формой организации бизнеса - корпорация, управление которой было организовано, в основном, по линейному типу, предусматривающему принятие решений исключительно на высшем уровне управления;

— большая степень закрытости национальных рынков;

— капитал-собственность и капитал-функция не были отделены друг от друга, поскольку держателями контрольных пакетов акций корпораций являлись семьи, членом которых обычно был и управляющий;

— высокая степень монополизации производства;

— основной формой монопольной организации стали картели и тресты;

— главным условием возникновения монополии была протекционистская политика государства, высокий уровень концентрации отраслевого производства, приобретение права собственности на недра или право на использование их ресурсов;

— преимущественно одноотраслевой характер фирм (включая монополии);

— установление монопольного положения происходило одним из трех путей: посредством сговора, слияния или поглощения и образования новой фирмы, что резко отличает эти монополии от монополий стадии «свободной конкуренции», т.к. последние либо носили естественный характер, либо являлись следствием привилегий, дарованных го-

сударством какому-либо лицу, либо были государственными производствами;

— поведение монополий характеризовалось следующим: ограничение объема производства приводило к возникновению дефицита, что давало возможность повысить цены и делало излишними нововведения;

— наличие высоких искусственных барьеров входа в отрасль;

— монопольная прибыль имела, в основном, экстернальные источники (искусственно созданный дефицит, эксплуатация немонополизированного сектора посредством монопольно-низких и монопольно-высоких цен, неэквивалентный обмен с колониями и т.д.) и носила характер квазиренды; среди внутренних источников монопольной прибыли наибольшее значение имела экономия на масштабах производства, эксплуатация труда работников и в гораздо меньшей мере - “внешние” инновации;

— монопольные цены в условиях «чистой монополии» были управляемыми и устанавливались при помощи метода “издержки плюс”;

— наличие серьезных препятствий для механизма выравнивания отраслевых норм прибыли в среднюю, что обусловило необходимость подхода к средней норме прибыли, начиная с этой стадии, как к гипотетической величине;

— роль государства в период чистой монополии возросла, но не достигла того значения, которое она приобрела впоследствии, ограничиваясь на этой стадии обеспечением благоприятных условий для развития некоторых отраслей промышленности, регулируя отношения бизнеса и работников, и протекционистской политикой;

— денежная система была основана на золотом стандарте, который начал подрываться отрывом ценообразования от золотой основы и изъятием золотых монет из обращения.

*Стадия «монополистической конкуренции» (1929-1933 - 1974-1975 гг.)* характеризовалась следующими особенностями:

— изменения отношений собственности выразились в том, что в качестве объекта собственности все чаще стали

выступать неосязаемые активы, а в качестве субъектов - ассоциированные собственники; возникла и усилилась тенденция к замещению индивидуальной акционерной собственности собственностью юридических лиц и к распылению собственности;

— основной формой организации бизнеса стали корпорации, главной организационной структурой управления которыми стала функциональная и холдинговая системы;

— индивидуализация продукции;

— уровень концентрации производства, в отличие от концентрации капитала, оставался достаточно высоким;

— продолжался процесс вымывания из экономики мелкого бизнеса, сопровождавшийся ростом оптимального размера фирм;

— изменение отраслевой структуры выразилось в дальнейшем увеличении доли промышленности, торговли и уменьшении доли сельского хозяйства и транспорта;

— сильнейшие изменения претерпела рыночная структура экономики: если в период свободной конкуренции и чистой монополии господствовала моно- или бивариантная структура, то для монополистической конкуренции стала характерной поливариантная рыночная структура - появилось многообразие отраслевой организации рынков (полиполия, олигополия, асимметрическая олигополия, раздел отраслевого рынка олигополиями и мелкими фирмами, монополия); основной формой рыночной организации в период монополистической конкуренции стала олигополия;

— кардинально изменились источники монополизации, в качестве которых стали выступать дифференциация продукции, сегментация рынка, монополизация производства, техники, технологии, организации производства, уникального сырья и продукции, обладающей особыми свойствами;

— источники монопольной прибыли (как и прибыли олигополии) в условиях монополистической конкуренции носят преимущественно эндогенный характер, среди которых особую роль играют инновации и снижение издержек производства за счет экономии сырья и материалов, экономия на разнообразии (за счет увеличения ассортимента продукции на основе неизменных исходных ресурсов); среди

внешних источников особая роль принадлежит случайному перевесу спроса над предложением, эксплуатации слабо-развитых стран и колоний, симбиозу с мелким бизнесом;

— изменился характер перелива капитала, основной формой которого стали слияния и поглощения, преимущественно горизонтального характера;

— произошло резкое усиление вмешательства государства в экономическую жизнь и трансформация его целей и форм (осталась в прошлом протекционистская политика в ее крайнем варианте, приоритетным направлением стало социальное обеспечение и стремление к соблюдению общественных интересов, возникло такое направление государственного регулирования экономики, как развитие государственной собственности и государственного бизнеса, а также антициклического регулирования);

— в денежной сфере наблюдался процесс дальнейшей демонетизации золота, оформленного Бреттон-Вудским соглашением и отказом США обменивать доллары на золото.

*Стадия «кооперативной конкуренции»* (начало ее приходится на 1974-1975 гг., а приблизительный срок окончания - 2010-2015 гг.) также принесла с собой глубокие изменения в хозяйственной жизни:

— своего апогея достиг процесс замены собственности на материальные активы собственностью на титулы; получила широкое распространение кооперативная форма собственности, активизировался процесс перехода активов в руки юридических лиц, в результате чего резко снизился удельный вес индивидуальной и семейной собственности; акционерный капитал отличается распыленностью, а контроль за ним - концентрацией;

— процесс снижения концентрации производства в части отраслей стабилизировался, а в другой их части - сохраняет высокую активность;

— доля крупных фирм в экономике стала падать, а мелких - расти, что связано со снижением оптимального размера фирм, в некоторых отраслях можно даже говорить о полном исчерпании эффекта масштаба;

— претерпели глубокую трансформацию отношения мелкого и крупного бизнеса, которые стали мигрировать в

сторону их симбиоза (субподрядные отношения, франчайзинг, “спин-офф”, аренда), конкуренции или нишевой специализации мелкого бизнеса;

— что касается отраслевой структуры экономики, то ее изменения также были сильными: стабилизировалась доля сельского хозяйства, которая падала с XIX века, снизилась доля строительства, обрабатывающей промышленности, транспорта, но резко возросла доля сферы услуг, преимущественными сферами инвестиций стали энерго-, материало-, трудосберегающие, наукоемкие производства и отрасли, произошло сближение темпов роста первого и второго подразделений;

— главной формой организации бизнеса остались корпорации;

— доминирующей формой отраслевой организации продолжает оставаться олигополия;

— монополизация остается возможной преимущественно за счет конкурентных преимуществ, дифференциации продукции, локально-территориальных различий, сегментации рынка, а основой монополии сейчас может служить применение новейшей техники и технологии, производство новых товаров и услуг, обладающих особыми свойствами, открытие новых потребительских свойств продукции, а ее характерной чертой является отсутствие искусственных барьеров для перелива капитала;

— широкое распространение получила межфирменная кооперация, которая носит интернациональный характер;

— стали доминировать внутренние источники и средства реализации прибыли, в т.ч. и монопольной, причем они сильно отличаются от периода монополистической конкуренции; получили широкое распространение новые внешние источники и средства реализации прибыли (например, слияния и поглощения с целью перепродажи активов, дзайтек и т.д.);

— резко увеличилось количество слияний и поглощений крупных и крупнейших корпораций, а также количество слияний и поглощений между крупным и мелким бизнесом; основными формами перелива капитала стала диверсификация и вертикальная интеграция;



— в противоположность предыдущей стадии, наметилось снижение масштабов и изменение инструментария государственного регулирования экономики, выразившееся в мерах “экономики предложения”;

— в сфере денежного обращения изменения были также революционными (отмена фиксации масштабов цен, введение системы плавающих валютных курсов, широкое распространение кредитных и дебетных карточек);

— новый цикл развития принес с собой резкое усиление процесса интернационализации хозяйственной жизни, связанной с возникновением и деятельностью транснациональных корпораций.

Исследование стадий развития позволило выявить *наличие цикличности структурных сдвигов и смены механизма функционирования экономики ЭРС* (период равен примерно сорока годам). Мы оставили вне поля внимания эмпирические исследования движения цен, нормы прибыли, занятости, процента, курса и доходности ценных бумаг и других показателей, которые обычно используются при исследовании циклов Н.Д. Кондратьева и связанных с ними процессов, вследствие того, что имеется огромное количество публикаций, основанных на исследовании богатейшего эмпирического материала при помощи самых различных методов, не оставляющих сомнений в существовании циклов Н.Д. Кондратьева в движении многих показателей в течение, как минимум, двух веков<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> См.: Business Cycles Since 1820: New International Perspectives from Historical Evidence /Ed. By T.J. Dick. - Cheltenham, Northampton, 1998; Barnett V. Kondratiev and the Dynamics of Economic Development: Long Cycles and Industrial Growth in Historical Context. - L. and so on, 1998. - XIV, 251 p.; Maddison A. Dynamic Forces in Capitalist Development. A Long - Run Comparative View. Oxford; N.Y., 1991. - XVI, 333 p.; Maddison A. Monitoring the World Economy 1820 - 1992. - Paris, 1998. - 255 p.; Ковалева Г.Д. Циклическая динамика экономических процессов: измерение и моделирование. - Новосибирск, 1992; Полетаев А.В., Савельева И.М. Циклы Кондратьева и развитие капитализма (опыт междисциплинарного исследования). - М., 1993; Меньшиков С.М., Клименко Л.А. Длинные волны в экономике. - М., 1989; Глазьев С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития. - М., 1993; Долговременные тенденции в капиталистическом воспроизводстве: Реферативный сборник. - М., 1985; Научное наследие Н.Д. Кондратьева и современность. Сборник материалов кон-

Периоды структурных сдвигов и смены стадий развития экономики ЭРС – бифуркационные периоды - (середина 1890-х годов, 1929 - 1933 и 1973 - 1975 гг.), в полном согласии с нашим предположением, выдвинутым в главе 1, приходятся на периоды перехода от одного цикла Н.Д. Кондратьева к другому, обнаруженные по таким критериям, как:

- цены (они считались Н.Д. Кондратьевым одним из главных формальных критериев движения большого цикла - “яма” на графике индексов цен указывает на момент перехода);
- норма безработицы (максимум приходится на период перехода от одного цикла к другому, т.е. на нижнюю поворотную точку);
- капиталоемкость (на нижнюю поворотную точку и на самое начало повышательной волны приходится максимум);
- реальный ВВП (минимальные значения в нижней поворотной точке)<sup>1</sup>.

Исследование циклов Н.Д. Кондратьева до сих пор происходит преимущественно на основе изучения статистических данных. Это породило множество различных периодизаций циклов Н.Д. Кондратьева, плохо согласующихся друг с другом и с точки зрения реальных процессов, интерпретируемых с трудом. Определение низших и высших точек цикла Н.Д. Кондратьева на основе исключительно статистического и математического анализа носит формальный характер и не позволяет точно установить момент реального перехода от фазы к фазе и от цикла к циклу<sup>2</sup>. Именно содержательный анализ экономической реальности, как подчеркивал сам Н.Д. Кондратьев, с чем согласны и со-

---

ференции: В 2 ч. - М., 1991; Идеи Н.Д. Кондратьева и динамика общества на рубеже третьего тысячелетия: Материалы конференции. - М., 1995; Длинные волны: научно-технический прогресс и социально-экономическое развитие/Отв. ред. С.В. Казанцев, П.Н. Тесля. - Новосибирск, 1991.

<sup>1</sup> Графики указанных показателей за два века см. в кн.: Lipsey R.G., Steiner P.O. Economics. - N.Y., 1966. - P. 714; Полетаев А.В., Савельева И.М. Циклы Кондратьева и развитие капитализма (опыт междисциплинарного исследования). - М., 1993. - С. 21, 27, 34, 120 (рис. 24).

<sup>2</sup> См.: Закономерности экономического роста: анализ зарубежного опыта /Под ред. С.И. Иванова. - СПб., 1992. - С. 97.

временные экономисты, является основой, критерием выделения циклов Н.Д. Кондратьева, позволяет устранить противоречия трактовки и объяснить расхождения в циклическом движении многих показателей, а также распространить циклы Н.Д. Кондратьева на реальные экономические процессы.

На основе анализа реальных экономических процессов удалось установить точную периодизацию циклов Н.Д. Кондратьева в конце XIX - XX веке (первые полтора цикла были выявлены Н.Д. Кондратьевым, исследование реальных процессов только подтвердило его правоту):

1-й цикл - с 1844-1851 до 1890-1896 гг.:

— повышательная волна - до 1870-1875 гг.;

— понижательная - с 1870-1875 до 1891-1896 гг.

2-й цикл - с 1891-1896 до 1929-1933 гг.:

— повышательная волна - до 1914 г.,

— понижательная - до 1929 г.

3-й цикл - с 1929-1933 (возможно, с конца 1930-х гг.) по 1973-1975 гг. (возможно, до 1981 г.):

— повышательная волна – до начала - середины 1950-х гг. (удлинение повышательной волны может быть связано со Второй мировой войной),

— понижательная волна – до середины 1970-х гг.

4-й цикл - с 1973-1975 до (прогноз) 2010 - 2015 гг. (высшая поворотная точка приходится на начало – середину 1990-х годов).

Сначала происходит слом структуры экономики, имеющий место на понижательной волне цикла Н.Д. Кондратьева и в сам момент перехода к новому циклу, и лишь затем – в нижней поворотной точке – начинает меняться механизм функционирования экономики.

Наиболее интенсивно структурные сдвиги происходят на протяжении понижательной волны цикла Н.Д. Кондратьева. *Взаимосвязь структурных сдвигов и циклов Н.Д. Кондратьева* характеризуется тремя эффектами:

- «затишье перед бурей» - относительный спад сдвигов в соотношении удельных весов отраслей за несколько лет до наступления бифуркационного периода;

- «эффект середины» - всплеск интенсивности структурных сдвигов за 20 лет до наступления бифуркационного периода, т.е. в начале понижательной фазы цикла Н.Д. Кондратьева;
- «эхо-эффект» - через 7 - 10 лет после окончания бифуркационного периода начинается новый экономический кризис, как это было в 1900 - 1903 гг., 1937 - 1938 гг. и в 1980 - 1982 гг., и именно на эти периоды приходится второй (после бифуркационного периода) пик структурных преобразований.

Одним из средств обеспечения структурной перестройки экономики в течение бифуркационного периода и, одновременно, одним из индикаторов последнего, являются слияния и поглощения, подтверждением чему служит то, что крупнейшие волны слияний и поглощений приходятся именно на периоды перехода от одного цикла Н.Д. Кондратьева к другому. Каждая волна слияний характеризуется преобладанием одного из направлений, которое изменяется в следующую волну.

*Бифуркационные периоды* провоцируются глубокими и затяжными кризисами перепроизводства и *либо совпадают с периодами кризисов*, которые, в силу действия механизмов синхронизации поражаются в тесно связанных национальных хозяйствах почти одновременно, *либо следуют непосредственно за ними*. Это подтверждается тем, что наиболее глубокие кризисы XX в. (1929-1933 и 1973-1974 гг.) повлекли за собой крупные изменения структуры экономики охваченных ими стран, функционирования национальных экономик в целом, поведения экономических субъектов, методов и направленности государственного регулирования экономики и другие. Дополнительным подтверждением этому служит тот факт, что возникновение «закрытых» экономических систем, тоталитарных тенденций в истории различных стран также приходится на эти периоды. Так, именно в этих периодах берут начало тенденции к закрытости и тоталитарности в Японии, Германии, Италии (начало 1930-х гг.), СССР (конец 1920-х - начало 1930-х гг.), Кампучии (1975 г.), Вьетнаме (1976 г.).

Глубокие кризисы цикла Жугляра, приходящиеся на время перехода от одного цикла Н.Д. Кондратьева к другому, обретают характер структурных. Структурный кризис является следствием несоответствия структуры экономики ее функциям. Таким образом, движение многих реальных экономических процессов (сдвиги в размерной, рыночной структуре экономики, концентрация производства, смена форм собственности, доминирование той или иной формы организации бизнеса, источники и средства реализации прибыли, масштаб и методы государственного вмешательства в экономику, денежная и валютная системы и многие другие) имеет циклический характер.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

### КРАТКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СТАДИЙ РАЗВИТИЯ ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИКИ

#### Краткая характеристика стадии свободной конкуренции

1.Спрос и предложение	Атомистические
2.Размерная структура экономики	Преобладание мелких и мельчайших фирм
3.Отраслевая структура экономики	Преобладание сельского хозяйства
4.Рыночная структура экономики	Преобладание полиполии
5.Доминирующая форма собственности	Мелкая частная собственность
6.Основные субъекты собственности	Индивидуальные производители
7.Основной объект собственности	Реальный капитал
8.Степень концентрации производства	Низкая
9.Инновационная активность	Низкая
10.Степень монополизации	Низкая
11.Установление монополии	Естественным путем или их создание стимулировалось государством, в т.ч. в виде награды отдельным лицам за услуги
12.Продукт	Однороден
13.Влияние производителя на потребителя	Отсутствовало
14.Препятствия конкуренции	Отсутствовали
15.Цены	Устанавливались "невидимой рукой" рынка, не имели устойчивой тенденции к росту
16.Прибыль	Определялась преимущественно возможностью снизить издержки и повысить объем производства
17.Денежная система	Золотой стандарт
18.Государство	Не играло большой роли в экономической жизни, ограничиваясь эмиссией денег, небольшим количеством государственных мануфактур и проведением протекционистской политики

## Краткая характеристика стадии «чистой монополии»

1. Абсолютная и относительная концентрация производства	Растет быстрыми темпами
2. Отраслевая структура экономики	Доминирующее развитие промышленности, в первую очередь, добывающих отраслей
3. Размерная структура экономики	Вытеснение малого бизнеса, увеличение доли и влияния крупного
4. Рыночная структура	Имела двойственный характер, сочетая монополии на одном полюсе, и мелкие и мельчайшие фирмы - на другом
5. Доминирующая форма собственности	Акционерная
6. Основные субъекты собственности	Ассоциированные собственники, представленные группами индивидуальных акционеров или семейств
7. Объект собственности	В качестве его все чаще стали выступать неосязаемые активы
8. Ведущая форма организации бизнеса	Корпорация
9. Тип управления фирмой	Линейный
10. Продукт	Стандартный
11. Инновационная активность	Низкая
12. Степень монополизации	Высокая
13. Установление монопольного положения	Посредством сговора, слияния, поглощения или путем образования новой индивидуальной или ассоциированной фирмы
14. Особенности поведения монополии	- Ограничение объемов производства, - повышение цен, - торможение инноваций
15. Конкуренция	Имеются искусственные барьеры входа в отрасль
16. Внутренние источники и способы присвоения монопольной прибыли	Реализация эффекта масштаба, эксплуатация монополично используемых факторов производства, частично - инновации, снижение издержек производства за счет покупки патентов
17. Внешние источники и средства реализации монопольной прибыли	Искусственно созданный дефицит, монопольные цены, неэквивалентный обмен с колониями
18. Монопольная цена	Является «указной», устанавливается по методу «издержки плюс»
19. Перелив капитала	Осуществлялся посредством перевода денежных средств в другую отрасль, имеются существенные барьеры входа в отрасль

20. Роль государства в экономической жизни	Обеспечение благоприятных условий для развития части отраслей, регулирование отношений между бизнесом и работниками, <b>протекционистская политика</b>
21. Денежная система	Золотой стандарт, постепенно подрывавшийся отрывом ценообразования от золотой основы

### Краткая характеристика стадии монополистической конкуренции

1. Объект собственности	Происходило усиление интенсивности смены собственности на реальные активы собственностью на неосязаемые активы
2. Субъекты собственности	Возникла тенденция к росту доли юридических лиц в акциях
3. Лидирующая форма организации бизнеса	Корпорации
4. Тип управления фирмой	Функциональное и холдингового типа
5. Продукт	дифференцирован
6. Концентрация производства	Уровень абсолютной концентрации повышался, а относительной - падал
7. Размерная структура экономики	Продолжалось вытеснение мелких фирм, ведущие позиции занимал крупный бизнес, увеличивался средний и оптимальный размер фирм, появились примеры симбиоза мелкого и крупного бизнеса
8. Отраслевая структура экономики	Доля промышленности продолжала расти, доля сельского хозяйства падала, доля торговли осталась практически неизменной, а доля транспорта стала уменьшаться
9. Рыночная структура экономики	Полиструктура, характеризующаяся наличием в различных отраслях полиполии, олигополии и монополии и их сочетаний
10. Инновационная активность	Высокая
11. Степень монополизации экономики	Средняя
12. Внутренние источники прибыли (включая монопольную)	Экономия от масштаба, "экономия на разнообразии", снижение издержек производства за счет экономии сырья и материалов, внедрения новой техники и технологии
13. Внешние источники прибыли (включая монопольную)	Квазирента, эксплуатация слаборазвитых стран, эксплуатация мелкого бизнеса и кооперация с ним



14. Монопольная прибыль	Имеет преимущественно внутренние источники, основанные на владении и эксплуатации монопольно используемых факторов производства, за счет чего снижаются издержки производства
15. Особенности поведения монополии	Объемы производства не ограничиваются, цена не повышается, монополия проводит активную инновационную политику
16. Перелив капитала	Основными средствами служат слияния и поглощения, не имеет значительных искусственных барьеров
17. Роль государства в экономической жизни	Резко усилилась, видоизменилось и расширилось выполнение функций государства; использовались кейнсианские рецепты регулирования, основанные на стимулировании совокупного спроса
18. Денежная система	Продолжалась демонетизация золота, оформленная сначала Бреттон-Вудским соглашением, а в 1971 г. отказом США обменивать доллары на золото

### Краткая характеристика стадии «кооперативной конкуренции»

1. Объект собственности	Достиг апогея процесс замены собственности на материальные блага собственностью на титулы
2. Субъекты собственности	Доминируют институциональные субъекты собственности
3. Лидирующая форма собственности	Единственной лидирующей формы собственности нет, имеет место разнообразие форм собственности, впервые получила широкое развитие кооперативная форма собственности
4. Лидирующая форма организации бизнеса	Ею осталась корпорация
5. Особенности поведения фирм	Широкое развитие межфирменной кооперации, предпринимательских сетей
6. Тип управления фирмой	Дивизиональный
7. Продукт	Индивидуализированный
8. Концентрация производства	Снижается
9. Размерная структура экономики	Растет доля мелких фирм, снижается доля крупных фирм, уменьшается оптимальный и средний размер фирм, симбиоз мелкого и крупного бизнеса стал распространенным явлением

10. Отраслевая структура экономики	Значительное уменьшение доли сельского, лесного хозяйства, рыболовства и обрабатывающей промышленности, значительно возросла доля сферы услуг, финансов и страхования. Преимущественными сферами приложения капитала стали энерго-, материало-, трудосберегающие производства и отрасли, а структурно-больными - отрасли, составлявшие основу индустрии предыдущей стадии
11. Рыночная структура экономики	Имеет место полиструктура рынка, но по сравнению с предыдущей стадией еще меньше стала доля монополии и больше - доля олигополии и полиполии
12. Инновационная активность	Высокая
13. Степень монополизации экономики	Низкая
14. Внутренние источники прибыли (включая монопольную)	Главный источник - снижение издержек производства и обращения
15. Внешние источники прибыли (включая монопольную)	Их роль резко снизилась; кооперация с мелким бизнесом, государственные льготы и дотации, слияния и поглощения, дзайтек, цена
16. Монопольная прибыль	Имеет своим главным источником снижение издержек производства на основе монопольного владения техникой, технологиями, другими ресурсами
17. Особенности поведения монополии	Активная инновационная политика, монопольное положение достигается не сговором и установлением барьеров входа, а посредством производства уникальной продукции и снижения издержек производства
18. Перелив капитала	Его границы связаны с большой суммой первоначально необходимого капитала, осуществляется посредством слияний и поглощений
19. Роль государства в экономической жизни	Стали использоваться, в основном, неоклассические и монетаристские сценарии регулирования; в целом, несмотря на декларирование уменьшения вмешательства государства в экономику, происходило обратное, в частности, появились новые формы его влияния на экономику (контракты, например)
20. Денежная система	Изменилась очень сильно: произошла отмена фиксации масштаба цен, введена система плавающих валютных курсов, широко распространились кредитные карточки, появились "электронные деньги"

## ЛИТЕРАТУРА

1. Аблеев Р.Ф. Философия информационной цивилизации. - М.: ВЛАДОС, 1994. - 336 с.
2. Абрамов И.М. Циклы в развитии экономики СССР /Под ред. З.И. Георгиев. Ин-т экономики АН БССР. - Минск: Наука и техника, 1990. - 158 с.
3. Агеев А.И. Предпринимательство: проблемы собственности и культуры. - М.: Наука, 1991. - 107 с.
4. Американский капитализм в 80-е годы: закономерности и тенденции развития экономики / Отв. ред. Г.Е. Скоров. - М.: Наука, 1986. - 525с.
5. Американское государство накануне XXI века: Стратегия и тактика в экономике /Отв. ред. А.А. Пороховский; АН СССР. ИСКАН, ИМЭМО. - М.: Наука, 1990. - 272 с.
6. Анисимов А.Н. Феномен крупной корпорации, или какой рынок нам нужен // Российский экономический журнал. - 1992. - № 8. - С. 95 - 101.
7. Аттали Ж. Линии горизонта // Актуальные проблемы Европы: экономика, политика, идеология /РАН. ИНИОН: Реферативный сборник: Вып. 2. - М., 1992. - 258 с.
8. Бойко В. Теория несовершенной конкуренции и рыночный механизм //Соревнование двух систем. - М.: Наука, 1990. - С. 159 - 170.
9. Брагинский С.В., Певзнер Я.А. Политическая экономия: дискуссионные проблемы, пути обновления. - М.: Мысль, 1991. - 300 с.
10. Брачи С. О богатстве народа: экономическая история Соединенных Штатов // Современная политика и экономика: Вып. 1. - Государство и рынок: Т. 5. - Ч. 1. - Дайджест - конспект 2. - М., 1995. - С. 3 - 57. (Дайджест - библиотека).
11. Бубенников А.Н. Индустрия высоких технологий в эпоху глобальной конкуренции //Мировая экономика и международные отношения. - 1993. - № 8. - С. 132 - 142.
12. Василевский Э.К. Эволюция структуры американской экономики // США: экономика, политика, идеология. - 1994. - № 8 - 9. - С. 17 - 42.
13. Ветров А.В. Соперничество или партнерство? (Внешнеэкономическая экспансия капитала). - М.: Мысль, 1990. - 270 с.
14. Вильямсон О.Е. Частная собственность и рынок капитала //Экономика и организация производства. - 1993. - № 5. - С. 66 - 80.
15. Волков Н.В. Структурные сдвиги в экономике США в 70-е - 80-е годы / Отв. ред. Ю.И. Бобраков; АН СССР. ИСКАН. - М.: Наука, 1989. - 124 с.
16. Гайдар Е.Т. Аномалии экономического роста. - М.: Евразия, 1997. - 215 с.
17. Галкин А.А., Котов В.Н., Красин Ю.А., Меньшиков С.М. Капитализм сегодня: парадоксы развития. - М.: Мысль, 1989. - 317 с.

18. Гильфердинг Р. Финансовый капитал. Исследование новейшей фазы в развитии капитализма: Пер. с нем. - М.: Изд-во социально-экономической литературы, 1959. - 491 с.
19. Глазьев С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития /Международный фонд Н.Д. Кондратьева. - М.: ВладДар, 1993. - 310 с.
20. Гэлбрейт Дж.К. Новое индустриальное общество: Пер. с англ. - М.: Прогресс, 1969. - 480 с.
21. Гэлбрейт Дж.К. Экономические теории и цели общества: Пер. с англ. - М.: Прогресс, 1979. - 406 с.
22. Данилин Г.Д. Мировой рынок: конкуренция или сотрудничество? //Мировая экономика и международные отношения. - 1993. - № 10. - С. 114 - 122.
23. Динкевич А.И. К осмыслению опыта экономического развития Японии //Российский экономический журнал. - 1992. - № 10. - С. 86 - 93.
24. Длинные волны: научно-технический прогресс и социально-экономическое развитие /Отв. ред. С.В. Казанцев, П.Н. Тесля; АН СССР. Институт экономики и организации промышленного производства. - Новосибирск: Наука. Сибирское отделение, 1991. - 224 с.
25. Долговременные тенденции в капиталистическом воспроизводстве: Реферативный сборник. /АН СССР. ИНИОН. - М., 1985. - 230 с.
26. Домейер В., Фундер М. Кооперация как стратегия //Социальные и гуманитарные науки. Отечественная и зарубежная литература: Реферативный журнал: Сер. 2. - Экономика. - 1994. - № 2. - С. 113 - 119.
27. Еремин А. Теория и практика собственности в современной экономике // Экономист. - 1994. - № 10. - С. 42 - 51.
28. Ерохина Е.А. Прибыль в условиях монополистической конкуренции /Под ред. А.П. Бычкова. - Томск: Изд-во Том. ун-та, 1994. - 113 с.
29. Ерохина Е.А. Теория экономического развития: системно-самоорганизационный подход. - Томск: Изд-во Том. ун-та, 1999. - 160 с.
30. Загорский А.В. Куда идет японский капитализм: социальные уроки социалистическому реформизму // Мировая экономика и международные отношения. - 1991. - № 2. - С. 44 - 54.
31. Западная Европа - эволюция экономической структуры /Отв. ред. В.И. Кузнецов; АН СССР. ИМЭМО. - М.: Наука, 1988. - 248 с.
32. Зелтынь А.С. Основные направления эволюции крупных промышленных фирм в рыночной экономике // Вопросы прогнозирования. - 1995. - № 1. - С. 130 - 142.
33. Зомбарт В. Современный капитализм: Пер. с нем.: В 3 т. - Т. 3, Полутом 1: Хозяйственная жизнь в эпоху развитого капитализма. - М.; Л.: Государственное издательство, 1929. - 604 с.; Полутом 2: Процесс. Народное хозяйство в целом. - М.; Л.: Государственное издательство, 1930. - 584 с.

34. Идеи Н.Д. Кондратьева и динамика общества на рубеже третьего тысячелетия: Материалы ко второй Международной Кондратьевской конференции. - М., 1995. - 523 с.
35. Изменения в структуре монополистического капитала и государственно-монополистическое регулирование //Мировая экономика и международные отношения. - 1989. - № 2. - С. 5 - 25.
36. Иноземцев В.Л. Творческие начала современной корпорации //Мировая экономика и международные отношения. - 1997. - № 11. - С. 18 - 30.
37. Инфляция и хозяйственный механизм (80-е годы) /С.М. Никитин, М.И. Гельвановский, Р.С. Гринберг и др. - М.: Наука, 1993. - 296 с.
38. Информатизация общества и бизнес: Научно-аналитический обзор /РАН. ИНИОН. - М., 1992. - 72 с.
39. Ичитовкин Б.Н. Малые формы хозяйствования. - М.: Экономика, 1991. - 204 с.
40. Ичитовкин Б.Н. О соотношении конкуренции и монополии в условиях современного капитализма (на примере американских корпораций) // Известия АН СССР. - Сер. Экономика. - 1988. - № 3. - С. 122 - 131.
41. Капитализм и рынок: экономисты размышляют /Отв. ред. В.А. Мартынов, В.И. Кузнецов, И.М. Осадчая; РАН. ИМЭМО. - М.: Наука, 1993. - 208 с.
42. Карнеги А. Предубеждения против трестов // Норвен А. Американские миллиардеры: Пер. с фр. - СПб.: Издательское товарищество «XX век», 1902. - С. 357 - 379.
43. Качалин В. Антитрестовское законодательство США: принципы и опыт использования //Мировая экономика и международные отношения. - 1990. - № 2. - С. 67 - 74.
44. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег: Пер. с англ. - М.: Прогресс, 1978. - 494 с.
45. Клинова М.И. "Смешанная экономика": необходимость новых подходов. Вступительная статья // "Смешанная экономика": теория и практика 80-х годов: Реферативный сборник /АН СССР. ИНИОН. - М., 1990. - С. 5 - 30.
46. Ковалева Г.Д. Циклическая динамика экономических процессов: измерение и моделирование /Отв. ред. Б.Б. Розин; РАН. Сибирское отделение. Институт экономики и организации промышленного производства. - Новосибирск: Наука. Сибирское отделение, 1992. - 156 с.
47. Козлова К.Б. Институционализм в американской политэкономии /Отв. ред. И.М. Осадчая. - М.: Наука, 1987. - 216 с.
48. Кондратьев Н.Д. Избранные сочинения. - М.: Экономика, 1993. - 543 с. - (Экон. наследие)
49. Кондратьев Н.Д. Основные проблемы экономической статистики и динамики: Предварительный эскиз. - М.: Наука, 1991. - 567 с.
50. Корпорации США берут верх над соперниками // США: экономика, политика, идеология. - 1996. - № 6. - С. 121 - 127.

51. Котов В.Н. Монополистические формы хозяйственных отношений (на материалах ФРГ). - М.: Наука, 1971. – 321 с.
52. Кропоткин П.А. Поля, фабрики и мастерская: Пер. с англ. – 4-е изд., доп. – Пб.; М.: Голос труда, 1918. – 272 с.
53. Кумахов Р.М. Проблемы индустриальной экономики // Общественные науки за рубежом: Реферативный журнал. - Серия 2. - Экономика. - 1990. - № 2. - С. 29 - 34.
54. Кумахов Р. Экономический контекст общества и человека на исходе XX века //Мировая экономика и международные отношения. - 1994. - № 6. - С. 147 - 151.
55. Лебедева И.П. Структурные изменения в японской промышленности / АН СССР. Институт востоковедения. - М.: Наука, 1986. – 181 с.
56. Лебедева И.П. Японские корпорации: стратегия развития (финансово–организационные аспекты) /РАН. Институт востоковедения. - М.: Издательская фирма «Восточная литература», 1995. – 166 с.
57. Ленин В.И. Империализм и раскол социализма //Полн. собр. соч. - Т.30. - С. 163 - 179.
58. Ленин В.И. Империализм, как высшая стадия капитализма // Полн. собр. соч. - Т. 27. - С. 301 – 426.
59. Лившиц А.Я. Государство в рыночной экономике (краткий спецкурс) //Российский экономический журнал. - 1992. - № 10. - С.135.
60. Линч Д. Концентрация экономической мощи в США: Сокр. пер. с англ. - М.: Государственное издательство иностранной литературы, 1948. – 250 с.
61. Лифман Р. Картели и тресты: Пер. с нем. - М.: Экономическая жизнь, 1925. – 374 с.
62. Леви Г. Основы экономического могущества Соединенных Штатов Америки: Пер. с нем. – Пг.: Книгоиздательское товарищество «Книга», 1923. - 142 с.
63. Маевский В. Экономическая эволюция и экономическая генетика // Вопросы экономики. - 1994. - № 5. - С. 4 - 20.
64. Мелман С. Прибыли без производства: Пер. с англ. - М.: Прогресс, 1987. – 520 с.
65. Меньшиков С.М. Современный капитализм. - М.: Мысль, 1974. – 262 с.
66. Мизес Л. Бюрократия. Запланированный хаос. Антикапиталистическая ментальность: Пер. с англ. - М.: Дело, 1993. – 240 с.
67. Меньшиков С.М., Клименко Л.А. Длинные волны в экономике. - М.: Международные отношения, 1989. – 272 с.
68. Мозолин В.П. Корпорации, монополии и право в США. - М.: Изд-во МГУ, 1966. – 398 с.
69. Научное наследие Н.Д. Кондратьева и современность: Сб. материалов конференции /АН СССР. ИНИОН: В 2 ч. - М., 1991. – Ч. 1. – 168 с.; ч.2. – 192 с.
70. Никеров Г.И. Антитрестовское регулирование: монополии и конкуренция // США: экономика, политика, идеология. - 1990. - № 3. - С. 92 - 98.

71. Никитин С.М. Структурные изменения в капиталистической экономике. - М.: Мысль, 1965. - 254 с.
72. Никитин С.М., Глазова Е.С., Степанова М.П. Государство и проблема монополии //Мировая экономика и международные отношения. - 1994. - № 7. - С. 91 - 103.
73. Никитин С.М., Трофимова И.Н. Зависимость эффективности производства от степени концентрации (на примере обрабатывающей промышленности США) // Соревнование двух систем: Современное состояние, факторы, перспективы. - М.: Наука, 1988. - С. 200 - 211.
74. Норма прибыли и перелив капитала. На примере США / Отв. ред. Р.М. Энглов, А.В. Поletaев. - М., 1987.
75. Ойкен В. Основные принципы экономической политики: Пер. с нем. - М.: Прогресс, 1995. - 496 с.
76. Ореховский Н.А. Институционализм и мифы отечественной экономической теории //Экономика и организация производства. - 1997. - № 6. - С. 44 - 54.
77. Певзнер Я.А. Методология "Капитала" К. Маркса и современный капитализм. - М.: Мысль, 1969. - 228 с.
78. Певзнер Я.А. Экономика Японии после Второй мировой войны /АН СССР. Ин-т экономики. - М.: Изд-во АН СССР, 1955. - 352 с.
79. Певзнер Я.А., Швыдко В.Г. Собственность и конкуренция в условиях современного капитализма //Проблемы Дальнего Востока. - 1989. - № 5. - С.73 - 82.
80. Переходы и катастрофы: Опыт социально-экономического развития /Под ред. Ю.М. Осипова, И.Н. Шургалевой. - М.: Изд-во МГУ, 1994. - 190 с.
81. Перло В. Американский империализм: Пер. с англ. - М.: Изд-во иностранной литературы, 1951. - 323 с.
82. Пигулевская Е.А. Новые явления в экономической мысли Японии /РАН. ИМЭМО. - М.: Издательская фирма «Восточная литература», 1992. - 168 с.
83. Поletaев А.В., Савельева И.М. Циклы Кондратьева и развитие капитализма (опыт междисциплинарного исследования) /РАН. ИМЭМО. - М.: Наука, 1993. - 249 с.
84. Правоторова Л.А. Монопольная прибыль: видимость и сущность. - М.: Мысль, 1983. - 189 с.
85. Пунин Е.И. Ценообразование в международной торговле: Теория и практика формирования цен в эпоху НТР. - М.: Междунар. отношения, 1986. - 280 с.
86. Разумнова И.И. Противоречия процесса монополизации //США: экономика, политика, идеология. - 1987. -№ 5. - С. 15 - 24.
87. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции: Пер. с англ. - М.: Прогресс, 1986. - 472 с.
88. Рудакова И.Е. Капиталистическая монополия: ее политэкономическая природа и формы экономической реализации. - М.: Изд-во МГУ, 1976. - 265 с.

89. Рузье П. Промышленные монополии (тресты) в Соединенных Штатах: Пер. с фр. - СПб.: Изд-во Н. Березина и М. Семенова, 1899 - 264 с.
90. Рымалов В.В. Структурные сдвиги в международном капиталистическом хозяйстве (послевоенные тенденции). - М.: Мысль, 1978. -- 380 с.
91. Сахаров Н.А. Современная монополистическая элита США /ИСКАИ АН СССР. - М.: Междунар. отношения, 1991. - 166 с.
92. Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли /Пер. с англ. - М.: Прогресс, 1968. - 600 с.
93. Современный рынок: природа и развитие /Под ред. Э.П. Дунаева. И.Е. Рудаковой. - М.: Изд-во МГУ, 1992. - 133 с.
94. Степанов М.В. Стратегия хозяйственного поведения корпораций США (на материалах машиностроения) / Отв. ред. В.А. Назаревский. АН СССР. Ин-т мировой экономики и междунар. отношений. - М.: Наука, 1990. - 143 с.
95. Структурные сдвиги в экономике развитых капиталистических стран (роль новейших технологий) /АН СССР. ИНИОН. - М., 1989. - 155 с.
96. Супоницкая И.М. Монополия и антимонополистическое движение в США конца XIX века /АН СССР. Ин-т всеобщей истории. - М., 1991. 140 с.
97. Сутян В.Б. Экономическая демократия и эволюция отношений собственности: опыт США //США: экономика, политика, идеология - 1995. - № 6. - С. 12 - 22.
98. Сутулин В.М. Три центра империализма: сферы экономического соперничества. - М.: Междунар. отношения, 1987. - 200 с.
99. США: государство и рынок / А.Б. Парканский, С.В. Чепраков, С.К. Дубинин и др. - М.: Наука, 1991. - 200 с.
100. США - Япония: борьба за экономическое лидерство: Реферативный сборник /АН СССР. ИНИОН. - М., 1991. - 202 с.
101. Трофимова И.Н. Крупные корпорации и эффективность экономики (организационный подход) // МЭ и МО. - 1992. - № 9. - С. 61 - 72.
102. Фирсов В.А. Венчурное инвестирование в малый инновационный бизнес //США: экономика, политика, идеология. - 1993. - № 12. - С. 12 - 20.
103. Фридман М., Фридман Р. Могучая рука рынка //Фридман и Хайек о свободе. - Минск: Полифакт - Реферendum, 1990. - С. 26 - 68.
104. Ценообразование и рынок /Общ. ред. Е.И. Пунина и С.Б. Рычкова: Пер. с англ. - М.: Прогресс, 1992. - 320 с.
105. Чемберлин Э.Х. Теория монополистической конкуренции: Пер. с англ. - М.: Изд-во иностр. лит., 1959. - 415 с.
106. Чибриков Г.Г. Трактовки модели экономического развития и ее элементов // Российский экономический журнал. - 1995. - № 2. - С. 75 - 83.
107. Шаров А.Н. Эволюция денег при капитализме. - М.: Финансы и статистика, 1990. - 139 с.



108. Шерстнев М.А. Динамика размеров предприятий в обрабатывающей промышленности США // США: экономика, политика, идеология. 1995. - № 2. - С. 64 - 71.
109. Энгельс Ф. наброски к критике политической экономии // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. - 2-е изд. Т.1. - М.: Госполитиздат, 1955. - С. 544 - 571.
110. Юданов А.Ю. Теория конкуренции: прикладные аспекты // Мировая экономика и международные отношения. - 1997. - № 6. - С. 41 - 53.
111. Япония: проблема реиндустриализации: Реферативный сборник /АН СССР. ИНИОН. - М., 1982. - 235 с.
112. Япония: экономика, общество и научно-технический прогресс /Отв. ред. В.К. Зайцев, Я.А. Певзнер, В.Б. Рамзес. - М.: Наука. Главная редакция вост. лит., 1988. - 339 с.
113. Япония. Экономико-статистический справочник. - М.: Мысль, 1971. - С. 59.

## ИНОСТРАННАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Barnett V. Kondratiev and the Dynamics of Economic Development: Long Cycles and Industrial Growth in Historical Context. - L. and so on; Macmillan Press Ltd., 1998. - X1V, - 251 p.
2. Best M.H. The New Competition. - Cambridge; Oxford: Polity Press, 1990. - X. - 296 p.
3. Bluestone B., Harrison B. The Deindustrialization of America: Plant Closings, Community Abandonment and the Dismantling of Basic Industry. - N.Y., 1982. - X. - 325 p.
4. Business Cycles since 1820: New International Perspectives from Historical Evidence / Ed. by Trevor J.O. Dick. - Cheltenham (UK), Northampton (MA, USA): Edward Elgar, 1998. - X1V. - 294 p.
5. Case J. The Disciples of David Birch // Incorporation. - 1989. - Vol.11, № 1. - P. 39 - 45.
6. Cohen S.S., Zesman J. Can America Compete? // Challenge. - 1986. - Vol. 29, № 2. - P. 56 - 64.
7. Cooke T.E. International Mergers and Acquisitions. - Oxford; N.Y.: Basil Blackwell, 1988. - 516 p.
8. Corporate Power in America /Ed. By R. Nader and M. Green. - N.Y.: Grossman Publishers, 1973. - 309 p.
9. Dasgupta P. Economic Organization and Technological Progress // Technology and Economic Progress: Proc. Of section F (Economics) of the Brit. Assoc. for Advancement of Science, Belfast, 1987) Ed. By A. Silberston. - Basingstoke; London: Macmillan Press, 1989. - P. 43 - 53.
10. Dasgupta P., Stiglitz J. Potential Competition, Actual Competition and Economic Welfare // European Economic Review. - 1986. - Vol. 32, №2/3. - P. 569 - 577.

11. Economic Report of the President. - Wash.: GPO, 1987. - 368 p.
12. Galbraith J.K. Economics in the Century Ahead //The Future of Economics /Ed. By J.D. Hey. - Oxford; Cambridge: Blackwell, 1992. - X1. - 162 p.
13. Galbraith J.K. A History of Economics. The Past as the Present. - L.: Hamish Hamilton, 1987. - IX. - 324 p.
14. Gerston L., Fraleigh C., Schwab R. The Deregulated Society. - Pacific Grove (Cal.): Books/Cole Publishing Co., 1988. - XV11. - 244 p.
15. Golbe D.L., White L.J. Mergers and Acquisitions in the U.S. Economy: An Aggregate and Historical Overview // Mergers and Acquisitions /Ed. By Auerbach A.J. - Chicago; London: Univ. Of Chicago Press, 1988. - X1. - 108 p. P. 36.
16. Golbe D.L., White L.J. Mergers and Acquisitions in the U.S. Economy: An Aggregate and Historical Overview // Mergers and Acquisitions /Ed. By Auerbach A.J. - Chicago; London: Univ. Of Chicago Press, 1988. - X1. - 108 p. P. 36.
17. Hiet M. The Measuring of Organizational Effectiveness Multiple Domains Constituencies // Management International review. - 1988. - Vol. 28, № 2. - P. 28 - 40.
18. Japanese Views on Economic Development: Diverse Path to the Market / Ed. by K. Ohno and I. Ohno. - N.Y.: Routledge, 1998. - X1V. - 332 p.
19. Jones Th., Seiler G. The Rapidly Growing Pump Company: Marketing for Competitive Advantage // Planning Review. - 1988. - N 3. - P. 30-34.
20. Kiechel W. Corporate Strategy for the 1990s // Fortune. - 1988. - Vol. 117, № 5. - P. 16 - 21.
21. Krafcik J.F. Triumph of the Lean Production System // Sloan Management Review. - 1988. - Vol. 30, № 1. - P. 41 - 52.
22. Lipsey R.G., Steiner P.O. Economics. - 2-ed. - N.Y.: Harper a. Row Publishers, 1966. - 760 p.
23. Maddison A. Dynamic Forces in Capitalist Development. A Long - Run Comparative View. Oxford; N.Y.: Oxford Univ. Press, 1991. - XVI. - 333 p.
24. Maddison A. Monitoring the World Economy 1820 - 1992. - Paris: OECD, 1998. - 255 p.
25. Mariotti S., Ricotta E. Diversification: The Europe Versus the U.S. experience //Multinational Business. - 1987. - № 1. - P. 23 - 32.
26. Merrifield B. Strategic Alliances in the Global Market Place // Research-Technology Management. - 1989. - Vol. 32, № 1. - P. 15 - 20.
27. OECD Economic Outlook / Organization for Economic Cooperation and Development. - Vol. 61. - Paris: OECD, 1997. - X111. - 125 + 70 p.
28. Rao S. How to Revive U.S. High Technology // Fortune. - 1988. - Vol.117, № 10. - P. 81 - 93.
29. Ray D. The Role of Entrepreneurship in Economic Development // Entrepreneurship and Economic Development. - N.Y., 1988. - P. 3 - 17.
30. O'Reily B. The New Face of Small Business // Fortune international. - 1999. - Vol. 129, № 9. - P. 54 - 58.

31. Recent Trends in Flexible Manufacturing. - N.Y.: U.N., 1986. - XV. - 314 p.
32. Sathe V. Fostering Entrepreneurship in the Large, Diversified Firm // Organizational Dynamics. - 1989. - Vol. 18, № 1. - P. 20 - 32.
33. The Political Economy of Japan: the Domestic Transformations / Ed. By Yamamura K., Yasuba Y.: In 3 vol. - Vol. 1. - Stanford (Cal.): Stanford Univ. Press, 1987. - XXVI. - 666 p.
34. The Process of Transnationalization and Transnational Mergers. - N.Y.: U.N., 1989. - IX. - 91 p.
35. Tulder R., Junne G. European Multinationals in Core Technologies. - Chichester etc.: Willey, 1988. - XV. - 286 p.
36. Гэндай кэйдзай. - 1984. - № 58. - С. 63.
37. Игути Т. Сэнго Нихон-но кё: со: тэки кодзо:-но до: ко: //Кэйдзай хё:рон. - 1977. - Т. 26, № 6. - С. 54 - 67.
38. Иомиури. - 1990. - 30 апр.
39. Ни:но кодзиро. Нихон-но сангё: сосики (дзэн 3 кэн) // Нихон кэйдзай кэнкю: сэнга кайхо. - 1976. - № 282. - С. 45.

Рис. 1. Структурные сдвиги материального производства США, %

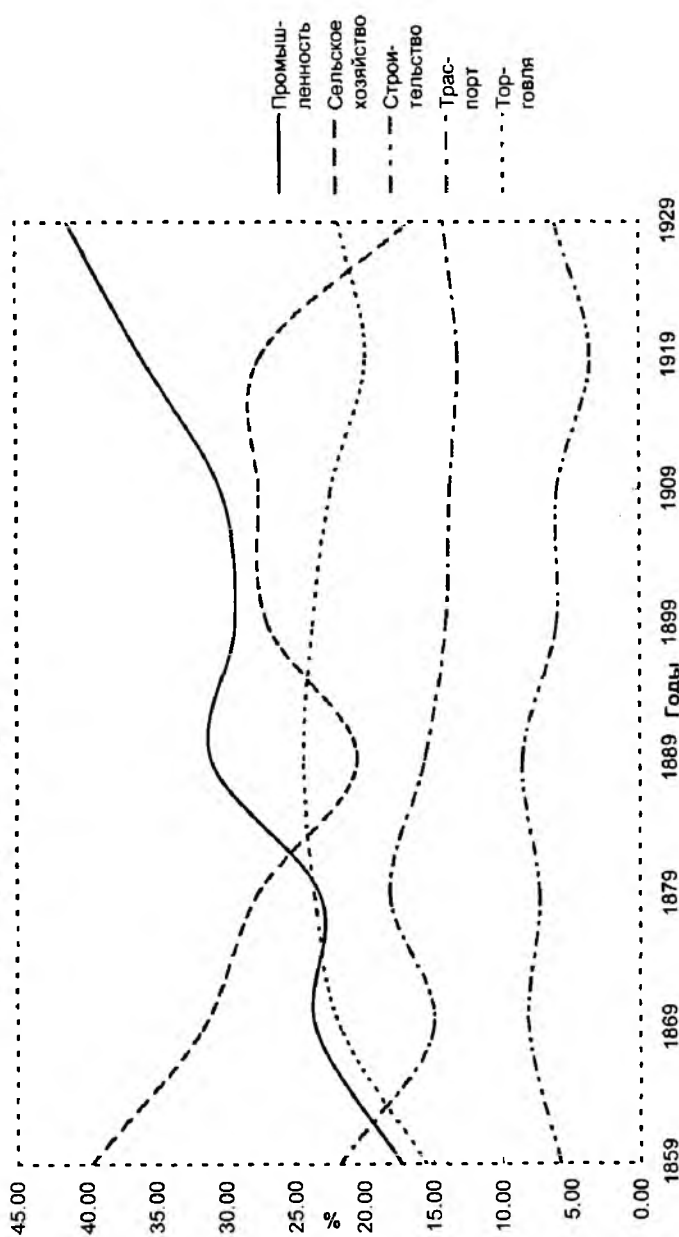


Рис. 2. Темпы структурных сдвигов отраслей материального производства США, в процентных пунктах

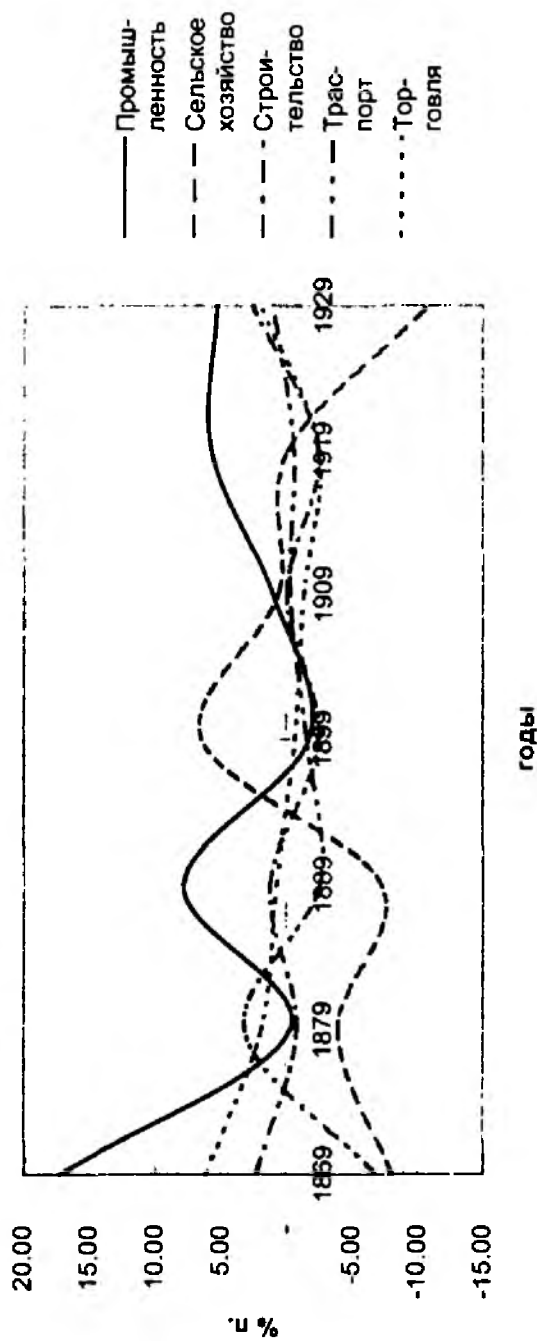


Рис. 3. Динамика суммарного показателя интенсивности структурных сдвигов в США, % пункты

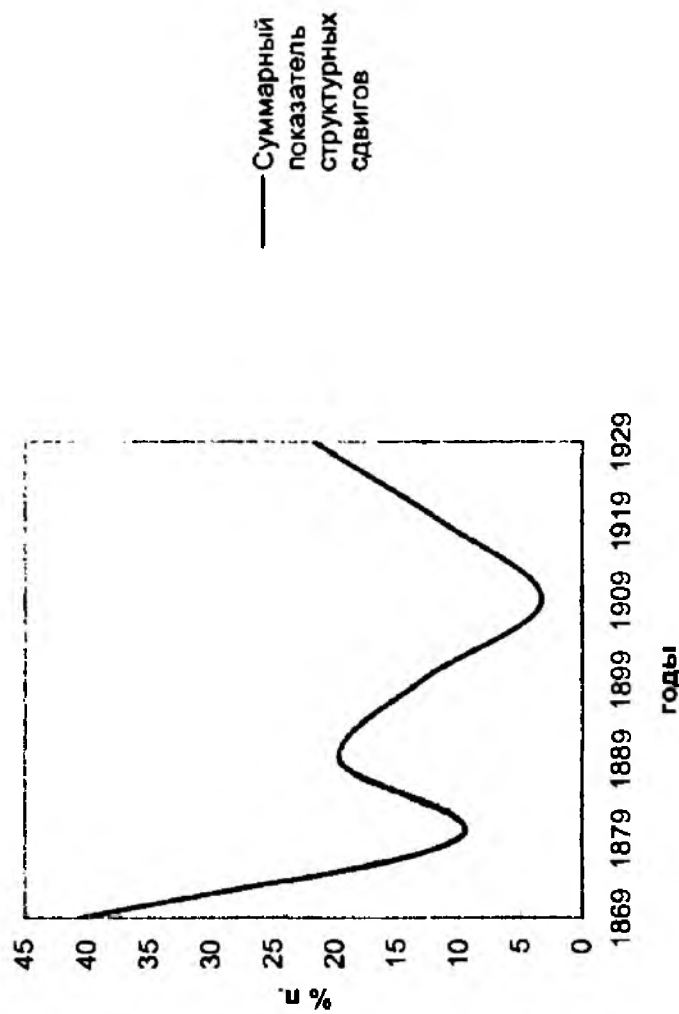
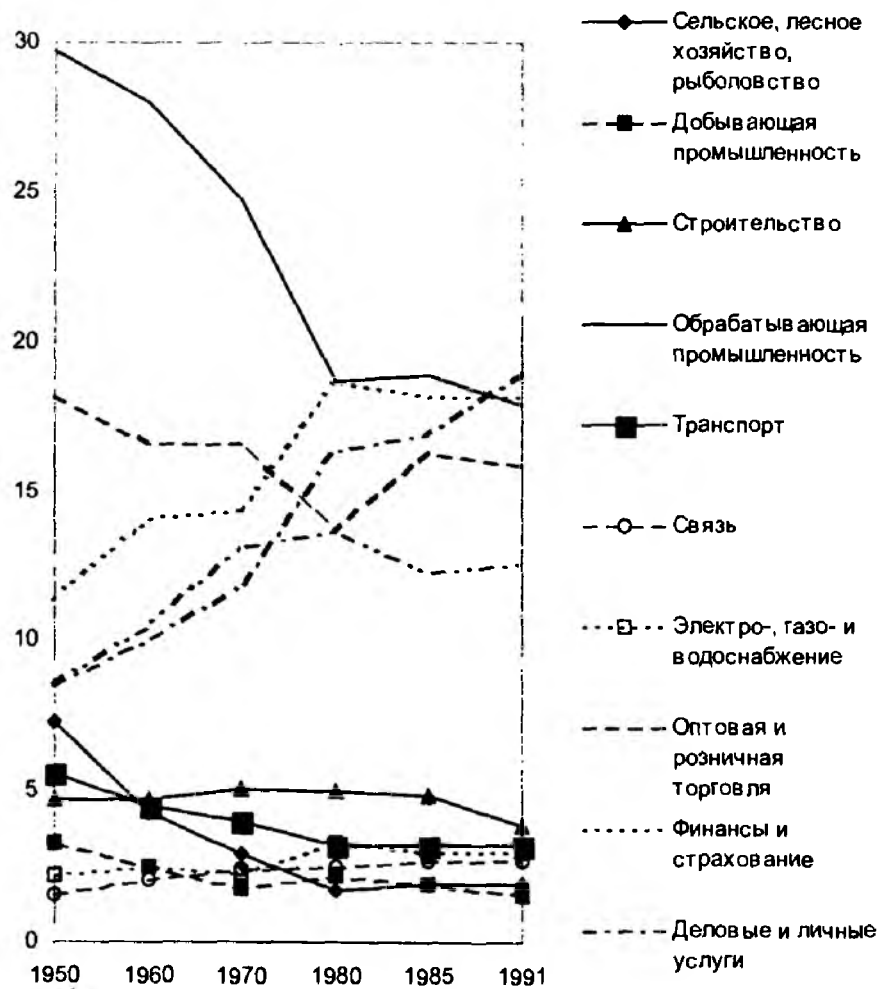


Рис. 4. Структура ВВП, %



ПРИЛОЖЕНИЕ 2

Таблица I. Изменение структуры материального производства США, 1859 - 1929 гг., %\*

Год	Промышленность	Сельское хозяйство	Строительство	Транспорт	Торговля
1859	17,30	39,74	5,78	21,82	15,53
1869	23,50	31,7	8,09	15	21,71
1879	23,20	27,76	7,29	18,14	23,61
1889	31,04	20,49	8,52	15,59	24,36
1899	29,30	26,95	6,02	14,04	23,69
1909	30,32	27,57	5,99	13,75	22,37
1919	36,04	27,44	3,54	13,16	19,83
1929	41,35	16,58	6,13	14,17	21,77

\* Доля отрасли в доходах материального производства США.

Источник: Никитин С.М. Структурные изменения в капиталистической экономике. - М., 1965. - С. 73.

Таблица II. Темпы структурных сдвигов в материальном производстве США, в процентных пунктах\*

Год	Промышленность	Сельское хозяйство	Строительство	Транспорт	Торговля
1869	17,30	-8,04	2,31	-6,82	6,18
1879	-0,30	-3,94	-0,80	3,14	1,90
1889	7,84	-7,27	1,23	-2,55	0,75
1899	-1,74	6,46	-2,50	-1,55	-0,67
1909	1,02	0,62	-0,03	-0,29	-1,32
1919	5,72	-0,13	-2,45	-0,59	-2,54
1929	5,31	-10,86	2,59	1,01	1,94

\*Рассчитано по: Никитин С.М. Структурные изменения в капиталистической экономике. - М., 1965. - С. 73.



Таблица IV. Доля корпораций США с активами в 5 млн долл. и более в активах соответствующей отрасли или производства в 1935 г., %

Отрасль или производство	Доля корпораций в активах	Доля этих корпораций в общем количестве корпораций
Транспорт и предприятия общественного пользования	93	4,6
Финансы	78	2,6
Обрабатывающая промышленность	66	1,5
Горное дело и каменоломни	65	2,5
Торговля	35	0,3
Предприятия обслуживания	31	0,6
Сельское хозяйство	28	0,7
Строительство	25	0,2
Табачные изделия	92	5,9
Химикалии и связанные с ними изделия	86	2,7
Резиновые изделия	80	4,3
Металлы и металлические изделия	74	2,0
Бумажные и целлюлозные изделия	62	3,5
Пищевые и родственные им продукты	60	1,2
Каменные, глиняные и стеклянные изделия	56	1,8
Типографии, издательства и смежные отрасли	43	0,7
Текстиль и текстильные изделия	39	1,0
Лесоматериалы	38	1,0
Ликеры и напитки	29	1,0

Источник: Линч Д. Указ. соч. - С. 49 - 50.

Таблица V. Структура ВВП ФРГ, % (в ценах 1980 г.)

Отрасль	1963-1966	1973-1976	1980-1983
Сельское, лесное хозяйство, рыболовная промышленность	3,0	2,5	2,0
Добывающая промышленность	2,5	1,0	1,0
Обрабатывающая промышленность	34,0	36,0	33,5
Энергетика	2,0	2,0	2,5
Строительство	9,0	7,5	7,0
Торговля	12,5	11,0	11,0
Транспорт и связь	5,0	5,0	6,0
Услуги	32,0	34,0	37,0

Источник: Западная Европа - эволюция экономической структуры /Отв. ред. В.И. Кузнецов. - М., 1988 (табл. 33).

Таблица VI. Структура ВВП Великобритании, % (в ценах 1980 г.)

Отрасль	1963-1966	1973-1976	1980-1983
Сельское, лесное хозяйство, рыболовная промышленность	2,0	2,0	2,0
Добывающая промышленность	4,0	2,0	6,0
Обрабатывающая промышленность	30,0	31,0	25,0
Энергетика	2,0	3,0	3,0
Строительство	8,0	7,0	6,0
Торговля	14,0	13,0	12,0
Транспорт и связь	6,0	7,0	7,0
Услуги	34,0	36,0	39,0

Источник тот же.

Таблица VII. Структура ВВП Франции, % (в ценах 1980 г.)

Отрасль	1963-1966	1973-1976	1980-1983
Сельское, лесное хозяйство, рыболовная промышленность	7,0	5,0	4,5
Добывающая промышленность	2,0	1,0	1,0
Обрабатывающая промышленность	24,0	28,0	27,0
Энергетика	1,5	2,0	2,0
Строительство	10,0	9,0	7,0
Торговля	14,0	13,0	13,0
Транспорт и связь	5,0	5,0	6,0
Услуги	37,0	37,0	40,0

Источник тот же.

Таблица VIII. Структура ВВП США, % (в постоянных ценах 1980 г.)

Отрасль	1963-1966	1973-1976	1980-1983
Сельское, лесное хозяйство, рыболовная промышленность	3,5	3,0	3,0
Добывающая промышленность	4,0	4,0	3,5
Обрабатывающая промышленность	23,0	23,0	22,0
Энергетика	2,0	2,5	2,5
Строительство	7,0	5,5	4,0
Торговля	16,0	17,0	17,0
Транспорт и связь	5,0	6,0	6,0
Услуги	38,5	40,0	42,0

Источник тот же.

Таблица IX. Структура ВВП Японии, % (в постоянных ценах 1980 г.)

Отрасль	1963-1966	1973-1976	1980-1983
Сельское, лесное хозяйство, рыболовная промышленность	9,5	5,0	3,5
Добывающая промышленность	1,0	0,5	0,5
Обрабатывающая промышленность	19,0	25,0	30,5
Энергетика	3,0	3,0	2,5
Строительство	9,0	10,0	8,0
Торговля	11,0	12,5	12,0
Транспорт и связь	6,0	7,0	6,0
Услуги	41,0	36,5	36,5

Источник тот же.

## РЕЦЕНЗИЯ

на монографию Е.А.Ерохиной  
«Стадии развития открытой экономики  
и циклы Н.Д.Кондратьева»

Данная работа представляет собой продолжение (в форме конкретного анализа) изданного в 1999 г. труда автора "Теория экономического развития: системно-самоорганизационный подход". Уже поэтому ее следует издать: в книге предложена и обоснована оригинальная схема стадий экономического развития ЭРС в XX веке - в противовес большевистской схеме ("Империализм как последняя стадия капитализма", государственно-монополистический капитализм, общий кризис капитализма). Автор выделяет и емко характеризует стадии "чистой монополии", "монополистической конкуренции", "кооперативной конкуренции". При этом в отличие от других теоретиков, она применяет не классовый, а общецивилизационный - самоорганизационный - подход.

Несмотря на некоторую краткость и схематичность изложения, труд Е.А. Ерохиной дополняет и обогащает литературу вопроса. Учитывая, что "циклы Кондратьева" выделены в заглавие работы, хотелось бы, чтобы в основном тексте они фигурировали не в "Заключении", а в виде отдельной главы. Такое решение позволило бы сказать о циклах Н.Д. Кондратьева более подробно.

Конечно, и чисто экономический анализ, использованный в книге, имеет право на существование, более того, он имеет свои достоинства. Но очень бы хотелось, чтобы экономическая сторона стадий была бы дополнена оценкой политических сдвигов, характерных для каждой из рассматриваемых стадий (например, к с. 144, на которой говорится об интернационализации экономической жизни, можно было бы добавить оценку глобализации и ее последствий).

Поскольку каждая из стадий (главы 3 - 5) завершается сводными таблицами основных черт этих стадий, видимо, в целях избежания излишних повторений, стр. 152 "Заключение" лучше бы представить в иной редакции.

Работа написана отличным русским языком, в ней свободно используется современная экономическая лексика. Все это дает основание рекомендовать книгу Е.А. Ерохиной к публикации.

Д.э.н., профессор кафедры  
политической экономики ТГУ  
М.П. Евсеев.

## РЕЦЕНЗИЯ

### на монографию Е.А.Ерохиной «Стадии развития открытой экономики и циклы Н.Д.Кондратьева»

В монографии Е.А.Ерохиной "Стадии развития открытой экономики и циклы Н.Д.Кондратьева" на примере США, Японии и других развитых стран в период с начала XIX по конец XX века обосновывается гипотеза о цикличности структурных сдвигов и смены механизмов функционирования экономики, показывается их связь с циклами Н.Д. Кондратьева (вплоть до 2010 - 2015 гг.).

Автор выделяет четыре стадии развития, называя их условно "свободной конкуренцией", "чистой монополией", "монополистической конкуренцией" и "кооперативной конкуренцией". Условность названия, разумеется, не отражает всего спектра характеристик каждой стадии, но обращает внимание на основные черты этих стадий.

Цикличность исследуется на основе критериев структурных сдвигов и смены механизма функционирования экономики. Смена стадий - бифуркационные периоды, - по мнению автора, совпадают со сменой циклов Кондратьева (см. стр. 154 - 155<sup>1</sup>). Справедливо отмечается недостаточность исключительно статистического и математического анализа циклов и необходимость содержательного анализа экономической реальности.

Смена стадий экономического развития и каждая стадия анализируются по *совокупности факторов*, дающих наиболее полное представление об изменении структуры и функционирования системы на всех ее уровнях: 1) отношений собственности, 2) структуры и поведения фирм, 3) господствующего типа фирм, 4) роли и взаимоотношений крупного и малого бизнеса, 5) условий и границ существования монополии, особенностей ее поведения, способов извлечения и средств реализации прибыли, 6) стратегий ценообразования, 7) инновационной активности,

---

<sup>1</sup> Прим. авт.: См. главу 6.

8) особенностей управления, 9) способов привлечения капитала, 10) приоритетных направлений инвестиционной активности, 11) роли и методов конкуренции, 12) методов государственного регулирования.

Выводы по характеристике стадий обобщены в виде таблиц (стр. 19 - 20, 54 - 55, 88 - 89, 143 - 144)<sup>1</sup>. Методологической предпосылкой анализа являются концепции самоорганизации, лежащие в основе исследований сложных систем.

Работа представляет интерес для научных работников, аспирантов и преподавателей экономической теории.

В то же время вызывает сожаление, что в работе использованы источники только до 1997 г. (включительно), в то время как в последние годы появился ряд интересных публикаций по рассматриваемым вопросам, в том числе по анализу длинных волн Кондратьева в свете теории самоорганизации (синергетики).

Возможно, в предисловии уделяется слишком много внимания различиям открытой и закрытой экономики, что не является самостоятельной задачей дальнейшего изложения. С другой стороны, в этом разделе следовало бы в большей степени акцентировать внимание на критериях выделения стадий развития ЭРС, особенностях перехода от одной стадии к другой и т.д. С этой точки зрения более удачным выглядит заключение работы<sup>2</sup>.

Важно обратить внимание на то, что автор оперирует терминами "открытая" и "закрытая" экономика, "экономический цикл" и т.д. именно в рамках развиваемого в работе методологического подхода. Было бы желательно в предисловии к монографии оговорить эту специфику во избежание разночтений в трактовках этих терминов, которые используются и в рамках других подходов (например, в макроэкономическом анализе). Было бы желательно сопроводить монографию списком библиографических источников, что является общим правилом при оформлении научных работ.

---

<sup>1</sup> Прим. авт.: См. Заключение.

<sup>2</sup> Прим. авт.: В данном варианте - глава 6.



Представляется также, что обоснованная автором корреляция выделяемых стадий развития открытой экономики и циклов Кондратьева нуждается в дальнейшей разработке.

В целом работа вносит свой вклад в разработку теории циклов. Следует приветствовать использование автором современных междисциплинарных подходов к анализу сложных систем, развиваемых в науке в последние 20 - 30 лет (теории самоорганизации), что позволяет по-новому взглянуть на известные проблемы и сделать оригинальные выводы.

В целом работа заслуживает положительной оценки.

От ресурсного Центра  
д.э.н., доцент кафедры  
экономической теории ИППК МГУ  
С.Ф. Серегина.