

Зубарева Т.С. «История экономики» ч. 3.

65.03(0)2я73

Зубарева Т. С. История экономики: Учеб. Пособие. – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2002, – ч. 3. – 90 с.

Рассматриваются становление и развитие индустриальной экономической системы на Западе. Анализируются факторы и приоритеты индустриальной экономической системы, выявляются подходы к политике экономического роста и их специфика по странам.

Работа предназначена для студентов ФБ экономических специальностей, ФГО и слушателей ИДО.

Рецензенты: Н.Е. Потапова, канд. экон. наук, чл.-кор. МАН
Б. Г. Петров, канд. экон. наук, проф.

Работа подготовлена на кафедре экономической теории
© Новосибирский государственный технический университет.

Содержание

ВВЕДЕНИЕ	2
ГЛАВА IV. ИНДУСТРИАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА	2
4.1. Экономическое преобразование западных стран и его приоритеты	2
4.2. Инновации как фактор экономического процветания западных стран	7
4.3. Политика экономического роста западных стран в послевоенные годы и её особенности	38
ПРИЛОЖЕНИЯ	51
I. Контрольная работа	51
II. Бинарные тесты	52
ЛИТЕРАТУРА	54

Введение

Учебное пособие предназначено для студентов экономических специальностей и является продолжением курса лекций «История экономики», опубликованных ранее в НГТУ в двух изданиях [10, 11].

В нем отражены новые тенденции в экономической литературе, которые возникли на рубеже XX и XXI вв. В связи с этим в работе рассматриваются индустриальная экономическая система западных стран и ее приоритеты, среди них инновации как фактор экономического процветания. В учебном пособии отражены политика экономического роста западных государств в послевоенные годы, концептуальные подходы к ней и особенности реализации по странам. К работе прилагаются список литературы и варианты контрольных заданий.

ГЛАВА IV. ИНДУСТРИАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА

4.1. Экономическое преобразование западных стран и его приоритеты

Основными приоритетами индустриальной экономической системы являются:

1. Мегатенденция общества и неэкономические факторы.
2. Автономизация экономической жизни.
3. Прагматический подход к решению хозяйственных проблем.
4. Постепенность экономического роста.
5. Инновации в торговле, технологии и организации.

Мегатенденция общества и неэкономические факторы. Мегатенденцией западных стран стало стремление к индустриальному обществу. Если доиндустриальная экономическая система создала систему ценностей, ориентированную на выживание, индустриальная – «направленную наружу», то постиндустриальное общество стремится к «системе, направленной вовнутрь». Повышение материального благосостояния обусловило возможность выбора и формирования качества жизни. И в конце XX в. главным приоритетом становится не экономический рост, а качество жизни.

Неэкономические факторы включают высшую ценность западного общества и формирование экономического человека. Высшей ценностью западных стран становится человеческая жизнь. В связи с этим целевое назначение экономики состоит в том, чтобы производить материальные блага и оказывать услуги, нужные различным слоям населения. Такая тенденция зарождалась постепенно. Наиболее ярко она отражена в словах Г. Форда: «*Сделать из мира источник радости*» [с. 22].

В западных странах за последние четыре столетия не только улучшилось материальное благосостояние большинства населения, но и коренным образом изменилась демографическая ситуация.

Рост населения в западных странах начался еще в XI в. К началу XIV в. численность населения составила 70 млн. человек [1, с. 81]. Потом темп роста замедлился в связи с эпидемией чумы 1347 г. В начале XV в. рост населения возобновился сначала во Франции, потом – в Англии. После 1600 г. население достигло уровня 1347 г. К концу 1800 г. население западных стран составило 170 млн. человек [1, с. 82]. Рост населения продолжался и в последующем. К примеру, в Англии в 1760 г. численность населения составляла 6,7 млн. чел., а в 1913 г. – 41,3 млн. чел., т. е. увеличилась в 6,1 раза; во Франции – 27,3 млн. чел., в 1913 г. – 39,8 млн. чел., т. е. рост в 1,3 раза; в США соответственно – 5,3 и 96,5 млн. чел., т. е. увеличение в 18,3 раза [1, с. 230-234].

Почти во всех странах начались процессы урбанизации, наблюдался активный приток в города сельского населения. Если в 1811 г. сельское население Англии составляло 35 %, то в 1817г. – 14,2 % [26, с. 122]. На долю сельского населения США приходилось 90 – 95 % в 1790 г., а в 1860 – 59,2 % [26, с. 151]. Рост городского населения происходил повсеместно. В 1995 г. в Великобритании в городах проживало 90 %, в Дании – 85 %, в Швеции – 83 %, в Германии – 87 %, в США – 76 %, во Франции – 73 %. Аналогичная ситуация складывалась и в других западных странах.

Достижения западной экономики открыли новые возможности развития. В настоящее время Люксембург, США, Швейцария, Норвегия, Бельгия, Австрия и другие страны лидируют по такому экономическому показателю, как валовой национальный продукт. В лидирующих по экономическому развитию странах появились возможности для установления социальной справедливости, равенства, усилились меры по охране окружающей среды и др.

Под экономическим человеком следует понимать человека у которого выработан современный хозяйственный образ мышления [6, с. 163]. Его питает капиталистический дух, источники которого неоднородны. Одним из них является капитализм.

Основным принципом функционирования экономического человека является экономический рационализм, наиболее важные положения которого:

Первое. Предприниматель как наиболее яркий и типичный представитель экономического человека, с одной стороны, должен извлекать прибыль, а с другой – постоянно учитывать влияние конкурентов. Поэтому он действует рационально. При этом предприниматель учитывает деловой опыт прежних поколений, отражающий наиболее важные черты экономической жизни.

Второе. Движущей силой хозяйства становится внутренняя сила самоутверждения, т.е. рукотворная система, ранее созданная предпринимателем. Эта система пробуждается к самостоятельной жизни и «собственным духом развивает свою деятельность» [6, с. 263]. Механизм ее функционирования предполагает:

1. Наличие множества профессий, представители которых устремляют свою колоссальную энергию на усовершенствование и поиск новых методов ведения хозяйства. О цели не говорят, но проводят постоянно «усовершенствование ради усовершенствования».

2. Экономический рационализм питает собственная сила созданная ранее человеком, но теперь живущая самостоятельно. Она растет изнутри и увеличивается с каждым днем и даже без помощи хозяйствующего субъекта. Она пронизывает все сферы деятельности, ведет учет, определяет размеры зарплаты, калькулирует, выявляет прибыль, определяет сбережения и др. Ее и берет к себе «на службу» предприниматель. Такая собственная сила не знает отдыха и постоянно принуждает предпринимателя к действиям, поскольку даже самая развитая система и ее наилучшие методы должны совершенствоваться и находиться в движении.

«Все нужно делать лучше, чем делалось до сих пор». В этом, по мнению Г. Форда, и заключается решение всех заводских проблем [22, с. 42].

3. Изменяется и целевое назначение предпринимательской деятельности. Экономическая целесообразность уступает место стремлению «к бесконечно великому», «ко всем новым делам», «ко всей большей деятельности» по принципу «в мире нет невозможного». Об этом, в частности, свидетельствует деловой опыт многих компаний западных стран в XIX–XX вв., в том числе «Дженерал моторс», «Форд», «Крайслер», «IBM» и др.

4. Стремление к бесконечно малому прежде всего предполагает эффективное использование рабочего времени. Оно постепенно, хотя и извилисто, приводит к «бешеному темпу» хозяйственной жизни. Этот темп непрерывно растет и охватывает все сферы деятельности: ускорение внедрения машин, развития транспорта, биржевых и торговых сделок и т. д. Нужно спешить, даже тогда, когда не хочется этого делать.

Однако стремление к бесконечно малому должно быть создано в душе каждого экономического человека. Если этого не удаётся добиться, то эффективных результатов не будет. В ряде стран были внедрены различные организационные и технологические изобретения, но эффективной их экономика не стала (к примеру, Турция, Испания и др.) Японские

предприниматели (в частности. К. Татеиси) в XX в. в целях формирования в экономическом человеке предпринимательского духа практиковали на своих предприятиях вместо традиционных приветствий лозунги типа «Реагируй немедленно!», «Покупает каждый!», «Действуй немедленно!». Деловой опыт выявил эффективность такого подхода [20].

5. Желание действовать каждую минуту своей жизни «у выше среднего уровня одаренных людей» перерастает в любовь к своему делу. Они отдаются ему «сердцем, умом, телом и душой». В своем деле они охвачены стремлением создавать все новые ценности. Это их вклад «в работу стремительного несущегося вперед ткацкого станка времени» [6, с. 269]. Это их жизненное предназначение.

Восхваление хозяйствования ради хозяйствования порождает «новые могучие стимулы к бодрому применению своих сил». Окружив предпринимательское дело своеобразным очарованием, время понуждает создавать жизненные ценности даже в пустыне. Теперь не только собственная сила, порожденная ранее рукотворной системой предпринимателей, но и сама любовь к делу становится движущей силой хозяйства. Дело становится «возлюбленной, которую лелеют со всей страстью», побуждающей к новым свершениям.

Автономизация хозяйственной деятельности. В эпоху индустриального развития западные общества были плюралистическими, т. е. представляли собой относительно автономные сферы политической, экономической, научной и религиозной жизни.

Независимость экономической жизни от политических институтов и их ограничений – примечательная черта XIX в. – первой половины XX в. Ослабление государственного контроля началось еще в XV в. и проявлялось в самых различных формах, к примеру, торговля по нерегулируемым государством ценам, создание новых предприятий в других городах и в сельской местности, где отсутствовали правительственные ограничения, и т. д.

Автономность экономической жизни становится одним из основных приоритетов западных стран в период между 1750 и 1880 гг. Правительства были готовы оказывать содействие, в решении ряда вопросов, но в ответ на просьбу. Исключение составляли бисмарковская система социального страхования и британское фабричное законодательство. Налоги этого времени были весьма незначительны. Денежная система функционировала более или менее стабильно. Наполеоновские войны и социальные волнения в целом не оказали влияния на отмеченную тенденцию.

Однако государственное регулирование не исчезло. Оно прежде всего касалось вопросов экономического характера, которые предприятия не могли решить самостоятельно, и проблем, лежащих за пределами их полномочий. К вопросам экономического характера следует отнести создание благоприятных условий для развития новых отраслей промышленности и транспорта, торговли и институтов, ее обслуживающих; а также правовую защиту национальной промышленности от иностранных конкурентов и т. д. Государственное регулирование способствовало созданию мощной транспортной системы.

Государство регулировало распределение ВНП между политической и экономической сферами для содержания армии, полиции, налоговой и судебной систем и других правительственных органов. Кроме того, правительства, как правило, осуществляли поддержку образования.

Доля изъятия средств из ВНП на эти цели имела предельные ограничения:

1. Доля государства могла превышать долю оказываемых им услуг, что вело к падению роста экономики.
2. Полное изъятие произведенного дохода приводило к нулевому объему производства.

До предельных ограничений западные правительства доходили очень редко. Поскольку целью был рост материального благосостояния, между политической и экономической сферами устанавливались отношения сотрудничества. На эту ориентацию не влияла даже смена правительств. Такое положение сохранялось вплоть до второй мировой войны, впоследствии же выявилась тенденция к расширению роли государства.

Относительная свобода политических институтов от всех других сфер общества по-

зволила западным правительствам сосредоточить усилия в других областях деятельности, где и был достигнут значительный прогресс.

Прагматический подход к решению хозяйственных проблем. Западные страны начиная со времен разложения феодализма во всем следовали принципу предельной прагматичности. Решение хозяйственных проблем ориентировалось на рост материального благосостояния. Главным приоритетом становится, экономическая эффективность.

Прагматичность проявилась и в отношениях между наукой и промышленностью. Сначала наука и промышленность развивались как бы в разных мирах. Позднее ситуация изменилась. Сотрудничество науки и промышленности способствовало как изобретению новых изделий, так и внедрению новых экономических методов труда в производство.

Одной из первых нашла широкое применение в промышленности химия. Этому способствовали достижения Дж. Дальтона (атомарная теория) и Д. Менделеева (периодическая система элементов), позволившие производить химический анализ различных руд и металлов. Впервые химический анализ начали использоваться в сталелитейной промышленности США с целью поднять качество железной руды. Первым сталепромышленником, взявшим на работу химика, был Э. Карнеги. Ученый-химик Фрик занялся определением содержания железа в руде месторождений, снабжавших заводы Э. Карнеги. В результате выяснилось, что руда, ранее считавшаяся отличной, имела железа на 10–20 % меньше, чем предполагалось, а руда, которая считалась плохой, не только содержала больше железа, но и была превосходного качества. Химические исследования полностью перевернули представления о поставляемой руде [19].

Потом химические исследования стали проводиться на железнодорожном транспорте, испытывавшем потребность в долговечных и надежных стальных рельсах.

В числе первых отраслей промышленности, где нашли применения достижения химии, оказалась и цементная. Здесь возникла проблема качества бетона. Хотя бетон изобрели еще римляне, его химический анализ был проведен только в конце XIX в. Химики усовершенствовали технологию производства бетона и научились создавать особые, сорта цемента. В результате применение бетона в американском строительстве резко расширилось. По объему использования цемент превосходил все остальные строительные материалы вместе взятые.

Позднее достижения химии были востребованы в сельском хозяйстве. Затем возникли такие отрасли промышленности, как нефтехимическая, производство красок, фармацевтика и др.

Отличался прагматичностью и подход к решению проблем связи. Возникшая еще в конце XIX в. телефонная связь нуждалась в частой замене вакуумных ламп, которые были её основой. Причем менять их было довольно сложно и неудобно. К тому же они были дорогими. Эту проблему решила компания «Белл», которая провела серию исследований по повышению надежности и увеличению срока службы таких ламп. Однако полностью эта проблема была решена только в 1940 г., когда физик У. Шокли и его коллеги предложили использовать вместо ламп полупроводниковые устройства. Хотя исследования носили практический характер, впоследствии они привели к фундаментальному открытию, авторы которого были удостоены Нобелевской премии.

Постепенность экономического роста западных стран. Постепенность экономического роста западных стран до сих пор остается загадочным явлением:

Первое. Экономика стран западного мира не переживала никаких резких скачков. Наблюдался постепенный ежегодный рост. Эту тенденцию подтверждают и показатели экономического развития западных стран с конца XVII в. по XIX в. В течение XIX в. среднегодовые темпы промышленного производства в западном мире составляли 3 % [3, с. 31]. Впервые рост начался в Англии и Голландии, потом затронул и другие страны, в частности Германию. Среднегодовые темпы производства и производительности труда в Германии в 1870-1913 гг. составляли соответственно 3,7 % и 1,6 % [28, с. 246-247]. Аналогичная ситуация складывалась и в Японии. В последнее столетие темпы годового роста в западных странах обычно

оценивают в 3 % [19, с. 14].

Второе Могло сложиться впечатление, что экономический рост приносит пользу только состоятельным людям. Затем выяснилось, что экономическое процветание повысило уровень жизни всех слоев населения. Средний класс становился всё более многочисленным. Улучшилось положение рабочих. Бедность была сведена с 90 % до 30–20 % в отдельных странах [19, с. 13]. Доля доходов рабочих и служащих в западных странах возросла с 40 % в 1853 г. до 60 % в 1960 г. [3, с. 150]. В Великобритании в 1860 г. она составляла 47 %, в 1960 – 70 %; в США – 1899 г. – 54 %, а 1960 г. – 60 % [5, с. 151]. Аналогичная тенденция прослеживалась в Канаде, Франции и других странах.

Наиболее ярко эти тенденции прослеживались в Англии, где от экономического роста выиграли как производители, так и потребители. Одежда стала дешевой и разнообразной. Кожаная подошва ботинок сменила деревянную. Вместо платков женщины стали носить шляпы. Появилось много новых вещей начиная от носовых платков до часов. Продукты стали дешевле. После 1820 г. значительно снизились цены на сахар, кофе, чай. В результате жизненный уровень значительно возрос. Выгоды технологического прогресса разделило большинство.

Вместе с тем существовала армия неквалифицированных и малоквалифицированных работников. К ним относились сезонные рабочие в деревне, ткачи, надомники, выполнявшие работу вручную.

Согласно критериям, разработанным еще в XV–XVI вв. в Лионе ниже границы бедности находились люди, дневной доход которых не обеспечивал минимальных потребностей в хлебе. За последние 25 лет XVI в. поденные работники Лиона оказывались за чертой бедности ежегодно, а неквалифицированные работники опускались ниже этой черты 17 раз [19, с. 178]. При Стюартах (XVI в.) от четверти до половины населения Англии пребывало в состоянии бедности или нужды. Примерно такая же картина была характерна для Кёльна, Кракова и Лилля.

Интересно, что если взять за основу критерии бедности XV–XVI вв. и применить к современной экономике, то ежемесячный доход составит 18 долл., а годовой 216 долл. В большинстве стран мира до сих пор складывается примерно такой же доход.

Экономическое процветание западных стран создало благоприятные условия для дальнейшего повышения уровня грамотности и реформирования системы среднего и высшего образования (табл. 1), [28, с.220].

Таблица 1

Уровень грамотности взрослого населения (в %)

Страна	Годы	
	1850	1900
Швеция	90	99
США (только белые)	85–90	94
Шотландия	80	97
Пруссия	80	88
Англия и Уэльс	67–70	96
Франция	55–60	83
Австрия (включая Венгрию)	55–60	77
Бельгия		81
Италия	20–25	52
Испания	25	44
Россия	5–10	28

К примеру, в Швеции сложился высокий (особенно для того периода) уровень грамотности взрослого населения. Он составил в 1850 г. 90 %, а в 1900 г. – 99 %; в США соот-

ветственно 85–90 % и 94 %, в Шотландии – 80 и 97 %, в Пруссии – 80 и 88 %, в Англии и Уэльсе – 67–70 и 96 %. Более низким уровень грамотности был в Италии (соответственно 20–25 и 52 %) и в Испании (25 и 44 %). Однако во всех странах четко прослеживается тенденция к росту, хотя и с разными темпами.

Увеличивается и число людей, обучающихся в начальных классах. Так, в США на 10 000 населения приходилось в 1830 г. обучающихся 1 500, в 1850 г. – 1 800, а в 1900 г. – 1 969 чел; в Объединенном королевстве соответственно 900, 1 045, 1 407 чел., во Франции – 700, 900 и 1 412 чел.

До XIX в. государственных образовательных учреждений в западных странах практически не существовало. Начальное образование, как правило, можно было получить в благотворительных и церковных школах, преимущественно расположенных в городах. Состоятельные люди для своих детей нанимали учителей.

Среднее и высшее образование было привилегией исключительно состоятельных граждан.

Многие первые новации в сфере образование возникли во Франции. В частности, принцип свободного государственного образования был выдвинут Французской революцией. Однако в самой Франции он был осуществлен только после 1840 г.

Во Франции были созданы и специализированные школы. В них не только получали образование, но занимались различными исследованиями. Самыми известными из них стали *Ecole Polytechnique* и *Ecole Normale Supérieure*. Позднее подобные школы создавались по всей Европе, исключая Великобританию. Их выпускники организовали политехническое образование в США.

Правительства Англии, Германии, США и Скандинавских стран субсидировали систему образования в начале XIX в., но оно не стало обязательным и всеобщим до конца столетия. В Англии, к примеру, Фабричный акт 1802 г. обязывал владельцев текстильных фабрик предоставлять своим рабочим право пройти курс обучения, а закон от 1833 г. предписывал обучать всех детей рабочих. Более того, в первой половине XIX в. многие опытные рабочие и ремесленники посещали вечерние школы и так называемые «механические институты».

В Германии были реорганизованы старые университеты и созданы новые. Научная подготовка проводилась на основе учебных планов французских специализированных школ. Однако, в отличие от французской системы образования, вузы были доступны большему числу студентов. Позднее германскую модель образования позаимствовали многие страны, в том числе США, Англия и даже Франция.

Третье. Созданная западными странами система экономического роста способствовала развитию экономики по инерции и в течение ряда десятилетий обеспечивала рост материального благосостояния. Экономический рост западных стран продолжался и тогда, когда в западные институты были внесены различные политические и социальные изменения.

4.2. Инновации как фактор экономического процветания западных стран

Инновации как фактор экономического процветания западных стран весьма неоднородны и проявляются в самых разнообразных формах. Среди них:

1. Инновации в торговле.
2. Инновации в технологии.
3. Инновации в организации.

12

Инновации и торговле обусловили, по-первых, расширение внутренней и внешней торговли; во-вторых, открытие и вовлечение в товарооборот новых территорий и новых ресурсов; в-третьих, развитие институтов, обслуживающих торговлю.

Инновации через расширение внутренней торговля способствовали становлению национальной экономики. Рост товарооборота внутренней торговли был постепенным и последовательным. Сначала внутренний рынок носил потребительский характер. Потом в ры-

ночные отношения вовлекались производители материальных благ: ремесленники, крестьяне, рыбаки. Торговля для них была способом превратить продукты труда в деньги, поэтому они занимались ею между делом.

По мере роста объема торговли появлялись торговые посредники. Сначала их роль выполняли торговцы вразнос, потом лавочники. Их число постепенно растет. Лавки густой сетью покрывают все европейские страны. Веком лавок становится XVI в. По мнению Лопе де Вега, «здесь все превратилось в лавки».

Иногда увлечение торговлей достигало крайности. Таким примером является тюльпанная мания. В 1554 г. естествоиспытатель Бусбек вывез тюльпан из Андрианополя в Западную Европу. В Нидерландах, куда он попал в 1630 г., внезапно вспыхнула страстная любовь к новому растению. Каждый пытался его приобрести, поэтому цена цветка взлетела выше его веса в золоте. Стоимость одной тюльпанной луковицы под названием Адмирал Лифкен составила 4400 фл. В течение двух лет только в одном городе Голландии было куплено и продано тюльпанов более чем на 10 млн. фл. В результате такой торговли многие разорились, немногие обогатились.

По мере развития экономики и роста товарооборота торговлей начали заниматься купцы, для которых она стала профессиональным делом.

Увеличению товарооборота способствовали биржи. Первая биржа возникла в Антверпене (1531 г.), потом появились биржи в Тулузе и Лионе (1549г.), в Руане (1556 г.), в Гамбурге (1558 г.), в Лондоне (1566 г.), в Бурже (1570 г.), в Амстердаме (1586 г.), Любеке (1605 г.), Бремене (1613 г.) [25, с. 275]. В Нью-Йорке биржа возникла в 1792 г. Иногда возникали даже ложные биржи. К примеру, в Германии функционировали платяные, птичьи, голубиные биржи, биржи почтовых марок и биржи натурщиц. Позднее закрепилось понятие биржи как формы организованного рынка заменимых ценностей, продающихся по стандартам.

Для купцов биржа стала «превосходной школой». Ока давала не только коммерческое, но и моральное воспитание.

Создавались товарные, фондовые и валютные биржи. В ходе их становления вырабатывались определенные правила биржевой торговли, закрепленные нормативными актами. К примеру, по германскому законодательству биржи были закрыты для ряда лиц (т.е. им не разрешалось лично совершать сделки). Доступа на биржи лишались [25, с. 37]:

- опороченные лица, т.е. лица, лишенные гражданских прав;
- мошенники (лица, осужденные приговором суда за злостное банкротство);
- лица, состоящие под опекой;
- банкроты, т. е. лица, осужденные приговором суда за простое банкротство;
- лица, состоящие под конкурсом (т.е. неплатежеспособные);
- умалишенные.

В разные периоды биржи переживали спекулятивные горячки. Предметом усиленных спекуляций неоднократно становились железнодорожные акции. Торговля ими началась на берлинской бирже в 1841 г. В ней участвовали ученые, чиновники, доктора, офицеры, помещики, фабриканты, ремесленники и многие др. Всякие сословные, религиозные и возрастные различия при этом исчезли. Всех объединял дух наживы. Однако в итоге одни из них обогатились, другие (их значительное большинство) разорились. Спекулятивная горячка продолжалась до тех, пор пока не вмешалось правительство, издав соответствующие нормативные акты

Особо крупный размах приобрела спекуляция сахаром и кофе. Она охватила все слои населения. Дамы на балах объединялись для покупки партий кофе, а служанки с этой целью организовывали специальные конторы.

Оценки деятельности биржи были полярными. Одни называли биржу «ядовитым деревом», другие – «Монте-Карло без музыки», третьи – «капиталистической мышеловкой», четвертые – «игорным домом», морально растлевающим и развращающим население, приносящим много вреда, горя и бедствий [25].

Несмотря на это, институт бирж прочно вошел в экономику западных стран и способ-

ствовал ее развитию.

Для профессиональных торговцев потребовалось устранение множества феодальных ограничений личной свободы и частой освещённости. Купцам предоставили свободу передвижения и включения сделок, им разрешили проживать в городах.

Развитие городов, особенно на территориях Голландии и Северной Италии, оказало существенное влияние на рост товарооборота.

Городская промышленность специализировалась на производстве определённых изделий, для выпуска которых вывозилось сырьё из регионов ресурсного типа. Иногда рост городов приводил к открытию новых природных богатств и новых торговых путей. Начало специализации городов Северной Италии было положено в XI–XIII в. Пик специализации английских городов приходится на начало XIX в., когда началось развитие Манчестера, Ливерпуля, Бирмингема, Лидса и др. Англия превратилась в «страну городов и фабричных поселков».

Инновации через расширение внешней торговли сопровождали:

1. Появление и освоение пользующихся спросом продуктов, не имеющих мировых аналогов.

2. Открытие и освоение новых морских путей, что привело к возникновению мирового рынка.

Следуя правилу «успех приходит к первому», многие купцы занимались поиском новых товаров. Здесь на первое место вышли экзотические продукты Востока, которые приносили огромные прибыли, особенно Голландии и Англии. Так, Ост-Индской компанией перец перепродавался в 8–10 раз дороже, чай – в 3–4 раза [26, с. 88]. В 1813 г. огромные доходы Великобритании приносила торговля китайским чаем.

Голландия снабжала католическую Европу благочестивой сельдью, а некоторые страны – сыром. Прибыльная торговля сельдью Голландии досталась в наследство от ганзейцев. Голландские фермеры продавали всю выращенную пшеницу, которая пользовалась большим спросом у европейских потребителей, а для себя покупали дешёвую рожь. Однако Голландия главным образом специализировалась на разведении домашнего скота и производстве молочной продукции. Сельскохозяйственное производство требовало огромного количества навоза для удобрений. Спрос на него был настолько высок, что некоторые предприятия наладили сбор городских нечистот и экскрементов голубей. Такая деятельность принесла не только доходы, но и сделала голландские города экологически чистыми. Немалые прибыли Голландии давала и торговля цветами. Так, выращенную здесь гвоздику Ост-Индская компания перепродавала в семь раз дороже [26, с. 88]. Не имело мировых аналогов и развитое судостроения в Голландии. Строительство кораблей здесь обходилось в несколько раз дешевле, чем в большинстве европейских стран, и в 1,5–2 раза дешевле, чем в Англии. Поэтому голландские корабли покупали почти все страны мира, в том числе и Россия.

Великобритания снабжала все европейские страны овечьей шерстью, вывозила огнестрельное оружие, торговала различными пряностями.

В XVI в. годовой ввоз в Европу превышал объем венецианского и генуэзского экспорта более чем в 30 раз, т.е. возрос с 200 до 7000 т [13, с. 45]. Резко увеличился оборот риса и сахара. На европейском рынке появились такие новые товары, как кофе и табак.

Рост товарооборота на внешнем рынке был тесно связан с развитием транспортной инфраструктуры и прежде всего морского судоходства. Значительные изменения в судостроении произошли в XV в. с появлением трёхмачтовых парусников. Новая система парусов повысила скорость и надёжность судна, сделала его более манёвренным. Была усовершенствована и конструкция судов. Так, обшивка внахлест по технологии викингов была заменена на обшивку встык по технологии римлян. Суда увеличились в размере, их мореходные качества улучшились. На борт теперь можно было брать больше запасов свежей воды, продуктов и снаряжения, так необходимого для длительных путешествий. Новые суда сделали возможным торговлю между отдалёнными странами и обеспечили доступ к берегам Америки и Азии. Впоследствии на этих судах были предприняты дальние походы с целью от-

крытия новых морских путей. Коммерческая эксплуатация новой технологии кораблестроения выявила её выгодность, позволила начать освоение африканского и американского побережий Атлантического океана.

После открытия новых морских путей некоторые европейские страны предприняли попытки установить исключительный контроль над новыми землями. Они породили два источника противоречий. Во-первых, это вызвало недовольство правительств других стран, во-вторых, были ущемлены интересы коренных жителей новых стран, не получивших правительственных привилегий на торговлю. Это недовольство вылилось в контрабанду и пиратство. Контрабанда процветала в британских колониях в Америке. Согласно принятым в Британии законам о мореплавании, с 1660 г. вся прибрежная и колониальная торговля была закреплена за британскими кораблями с британским экипажем. Такие исключительные права на торговлю приносили значительные доходы. Другие страны не имели права совершать торговые сделки. Однако часть населения не признавала таких ограничений и успешно занималась торговлей. Размеры американской торговли не уменьшились и после увеличения прямых налогов – гербового сбора и налога на патоку.

Контрабандисты промышляли и в самой Британии. Среди контрабандных товаров были различные продукты питания, спиртное и одежда. Население охотно покупало такие товары. Снисходительность общества поощряла деятельность контрабандистов, считавших свой промысел невинным занятием.

История мировой торговли неразрывно связана с пиратством. Оно приносило огромные доходы, особенно Англии. Только в одной Испании доходы Англии составляли ежегодно 3 млн. дукатов [26, с. 85]. Грабили не только англичане и не только испанские корабли. Пиратским нападениям постоянно подвергались города и порты в Южной Америке.

Позднее пираты получили легальный статус каперов. Однако, с точки зрения испанцев, Фр. Дрейк был пиратом, тогда как англичане считали его героем. Когда Дрейк вернулся из успешной экспедиции 1577–1580 гг., королева Елизавета сразу на борту флагмана пожаловала ему звание рыцаря. Пайщикам товарищества, финансировавшего его экспедицию, Дрейк привез прибыль в 4700 % [19, с. 100]. Членами этого товарищества являлись сама королева и ряд её министров. Прибыль королевы Елизаветы оценивалась в 300 тыс. фунтов, включая ее доход на долю акций и подарки [19, с. 100].

Открытие и освоение новых морских путей привело к возникновению мирового рынка. Новый свет стал рынком сбыта для товаров из европейских стран и способствовал их индустриализации. Центр экономической жизни переместился из Средиземноморья в Атлантику. Возникли новые центры мировой торговли (Антверпен, Лиссабон и др.). Если Лиссабон строил свою торговую политику на ввозе товаров из Америки и Индии, то Антверпен превратился в подлинный центр мировой торговли: он ввозил и вывозил товары из всей Европы.

Существенные изменения произошли и в технике торговли. В XVI в. осматривали уже не весь товар, а только его образцы, что и способствовало появлению антверпенской биржи. Постепенно роль центра мировой торговли переходит к Амстердаму, а затем к Лондону.

На дальнейший рост внешнего товарооборота существенное влияние оказали правила мировой торговли и политика государств, которая была неоднозначной. Особую остроту принимали вопросы рыночного ценообразования. Поэтому приходилось решать проблемы такого характера:

Первое. Утверждение относительной свободы торговли означало защиту от произвольного вмешательства политики властей. Относительная свобода торговли однако вступала в противоречие с фискальными потребностями государств.

Второе. Правила торговли (цены и другие условия торговли) определялись территориальными нормативными актами. Однако их соблюдения правители могли требовать только от своих подданных.

Третье. Вплоть до XIX в. правители территорий использовали экспортную и импортную торговлю для обеспечения максимальной выгоды своему государству. Поэтому вводились монополии для государственных предприятий и частных компаний на определенные

товары международной торговли.

Четвертое. В структуре мировой торговли важное место занимала хлеботорговля. Хлеб был основным продуктом питания средневропейского потребителя, и расходы на его приобретение были значительными. В годы неурожая торговля хлебом приобретала политический характер. Обычно на буханку хлеба устанавливали твердые цены. Однако зачастую зерна по твердым ценам не хватало, поэтому разрешалось менять вес (величину) буханки хлеба. От ее приемлемого варианта нередко зависела судьба правительств.

Перемещение центра экономической жизни из Средиземноморья в Атлантику привело к интенсивному освоению новых территорий и новых ресурсов. Были освоены полностью или частично территории Индии, Китая, Канады, Австралии и других стран.

Резко возрос экспорт английских хлопчатобумажных тканей в Индию. В 1820 г. он достиг 2 млн. ф. ст. Легкая промышленность Индии, основанная на ручном труде, была ликвидирована [26, с. 107].

Англия предприняла попытку освоить и китайский рынок, наводнив его дешевыми английскими хлопчатобумажными тканями. С этой целью были даже организованы «две опиумные войны». В результате Англия добилась наиболее благоприятных условий для освоения китайских территорий: ей были предоставлены права на концессию, а в Гонконге были открыты пять «договорных портов») и др.

Примечательно, что в XII-XIV вв. англичане вывозили в другие страны овечью шерсть для обработки. Однако затем производство сукна и шерстяных тканей развивается внутри самой страны. Если в середине XIV в. из Англии вывозили около 30 тыс. мешков сырой шерсти, то через 200 лет всего 5-6 тыс. мешков. Однако за этот же период времени вывоз английского готового сукна возрос с 5 до 122 тыс. кусков [13, с. 50].

Освоив территории Западной Африки, Англия вывозила оттуда пальмовое масло, какао и другие цепные продукты.

Австралию англичане освоили в течение первой половины XIX в. Это позволило не только освоить новый рынок, но и переселить на новую территорию избыток населения.

Инновации через развитие институтов, обслуживающих торговлю. Развитие торговых отношений в европейских государствах потребовало новых институциональных механизмов, которые были не только изобретены, но и успешно освоены. К ним относятся:

1. Правовая защита контрактов и прав собственности.
2. Развитие векселей и банковского дела.
3. Становление системы налогообложения.
4. Развитие экономических партнерств, не связанных родством.
5. Формирование системы моральных и религиозных норм, отвечающих интересам коммерческих кругов, и др.

Правовая защита контрактов и собственности. Европейскому торговому праву были присущи такие черты:

Первое. Логический подход к разрешению правовых вопросов. Этот принцип был унаследован от римского права.

Второе. Обеспечение предсказуемости торговых сделок. Предсказуемость стала идеалом западного права. Она позволяла предугадать поведение людей в самых разнообразных ситуациях и снижать торговые и инвестиционные риски. В правовых системах других стран предсказуемость отсутствовала. К примеру, в Китае возникали ситуации, когда человек, продавший свой дом другому, некоторое время спустя приходил к нему и просил пустить его назад. Согласно древнему обычаю, хозяин принимал его, чтобы не навредить «гармонии интересов».

Третье. Отсутствие предубежденности против иностранцев. Безукоризненной честностью по отношению к тяжбам иностранцев отличалось английское торговое право.

Четвертое. Надежность. Самым надежным торговым правом считали английское. Оно было меньше подвержено влиянию той или иной партии, причудам монархов и т. д. Эти и другие преимущества привели к бурному росту английской торговли и к превращению

Лондона в мировой финансовый центр.

Пятое. Хлебная торговля была всегда в центре внимания государства и ограждалась многочисленными нормативными актами. Сначала в Англии в 1685 г. за вывозимую за рубеж пшеницу выплачивалась правительственная премия в размере 5 шиллингов за кварталер (2,9 л.), но только в том случае, когда цена за нее не превышала 48 шиллингов за кварталер [26, с. 109]. В результате экспорт пшеницы постоянно возрастал: в 1701–1725 гг. было вывезено 5,4 млн. кварталеров; в 1726–1745 гг. – 7 млн.; в 1746–1765 – 9,5 млн. кварталеров [26, с. 109].

Однако во второй половине 60-х гг. XVIII в. ситуация изменилась. Англия из экспортирующей страны превратилась в импортирующую. Хлебная торговля стала проблемой английской экономики. Хлеба не хватало, а цены на него резко колебались. В результате в 1800–1813 гг. цена за кварталер составила 100 шиллингов. Тем не менее в угоду крупному землевладению был установлен протекционизм. Согласно новым «хлебным законам» 1815 г. ввоз хлеба в страну был разрешен, но только в том случае, если внутренняя цена превышала 82 шиллинга за кварталер [13, с. 56, 57]. Это ухудшило положение различных слоев населения, включая состоятельных граждан. Более того, возникли трудности с экспортом английских промышленных изделий, поскольку другие страны также приняли ответные меры. Ненавидимые населению законы были отменены в 1846 г. Их отмена положила начало фритредерству, т.е. неограниченной свободе торговли. Такая хозяйственная политика Англии была необычным явлением для того времени. Англия продолжала её совершенствовать и в 1849 г. отменила Навигационные акты, которые в XVII–XVIII вв. защищали морскую торговлю от иностранных конкурентов, но в новых условиях потеряли свой смысл.

Шестое. Объектом купли-продажи становилась и земля. Её юридическое обеспечение в США потребовало неоднозначных подходов. Впервые купля-продажа земельными участками в этой стране была разрешена в 1787 г. Потом был принят целый ряд нормативных актов. Закон 1796 г. разрешал продавать земельные участки, но только площадью до 640 акров (1 акр = 0,40 га). Причём половину суммы нужно было платить сразу. Такие условия продажи и покупки земли были под силу только состоятельным гражданам. Закон 1800 г. предусматривал продажу земельных участков, размер которых был уменьшен в два раза и составил 330 акров [26, с. 153-154]. Деньги вносить нужно было частями.

Сначала 1/4 часть потом другую, но с рассрочкой на два года; потом третью, но с рассрочкой на три года; четвертую – с рассрочкой на четыре года. Но даже при таких благоприятных условиях большая часть населения не могла приобрести землю.

Закон, принятый в 1804 г, снижал размер продаваемого земельного участка до 160 акров, в 1820 г. – до 80, в 1832 г. – до 40 акров. Цена за один акр в течение этого периода была снижена с 2 долл. до 1,25 долл. Наконец, в 1862 г. был принят Гомстед-акт, предусматривавший бесплатную раздачу земли площадью до 160 акров (около 65 га) с уплатой 10 долл. специального сбора [13, с. 68]. После пяти лет обработки лично фермером земля переходила в его собственность, т.е. практически была осуществлена бесплатная передача земли.

Развитие векселей и становление банковского дела. Любая экономика, испытывающая затруднения, неизменно прибегала к орудиям кредита. Возникновению «великого средства обращения безналичности» способствовали как коммерсанты, так и ремесленники.

Из-за отсутствия платёжных средств торговля становилась непредсказуемым занятием. Это относилось как к местной, так региональной и внешней торговле. В результате в местной торговле стали появляться «меловые деньги» (лавочник, выдавая определенные продукты покупателю, записывал их стоимость мелом на стене), бухгалтерские деньги (платежи через счетные книги) и т. д. Более того, складывается сеть торговых отношений между купцами и производителями ремесленных и продовольственных товаров. Купцы скупали на корню всю пшеницу у крестьян, а у животноводов – шерсть до стрижки овец и т. д.

В региональной и внешней торговле ситуация и ещё более усложнялась. Средневековая торговля затруднялась многообразием денежных единиц и наличием неполноценных монет. К тому же перевозка большого количества денег в мешках становилась весьма опасным занятием. Поэтому ради уменьшения риска коммерсанты обращались к услугам менял. День-

ги теперь они могли получить в любом городе от агента менял при предъявлении расписки. Таким образом купцы избегали всякого рода неожиданностей в торговых сделках, а менялы получали прибыль. Постепенно в коммерческой среде сложилась деловая практика по принципу: деньги не должны путешествовать из города в город, а должны стать «недвижным средством».

Необходимость в деньгах такого рода складывалась и в ремесленной среде. Ремесленники приезжали к земледельцам, чтобы выявить их потребности в продовольственных товарах и ремесленных изделиях, а затем в течение года записывали, что давали и что получали. В конце года они подводили итоги и рассчитывали небольшим количеством наличных денег. Таким образом возникла своеобразная форма натурально-денежного обмена на срок. Складывались и другого рода отношения. Сеньор авансировал крестьян семенной пшеницей с условием выплаты долга из нового урожая и т.п. Так формировался кредит, который предполагал обмен двух поставок, разделенных во времени, по принципу «я тебе оказываю услугу, ты мне её возместишь позднее». В результате сложившихся потребностей появился вексель.

Потом векселя стали пересылать с одной ярмарки на другую, из одного города во второй и т.д. Встречались и злоупотребления, одним из них стал перевод векселя на себя. В 1592 г. такие операции в Германии осуществлялись в пользу Фуггеров, а в 1592 г. – лионских банков во Франции. В Генуе, городе нестандартных новшеств, подобные операции практиковались еще в XV в. «Подписание нового векселя» в период затруднений экономик осуществлялось и в XVII в. Незавидная участь ожидала тех, кто должен был платить по векселю, а денег не имел.

В XIV–XV в. в Италии особое значение приобрели кредитно-ссудные операции флорентийцев. Крупнейшими флорентийскими банкирами были Альберти, а со второй половины XV в. – Медичи. В Венеции и Генуе постепенно складывалась система государственного долга, которую затем использовали другие европейские страны.

В Италии появились и первые учреждения, выдававшие ссуды под залог вещей и взимающие при этом 5 %. Их создателями стали францисканские монахи. Сначала такие учреждения называли «горой милосердия», затем – ломбардами (по названию местности в Северной Италии). В 1512 г. они существовали в 87 итальянских городах.

Крупные финансовые сделки осуществляли и в других странах, к примеру в Германии, где главенствовали Фуггеры и Вельзеры.

Однако банковская система европейских стран в основном формировалась в последующие столетия. Веком ее совершенства считают XIX в. Так, во Франции банковская система была создана в первой половине XIX в. В это время она складывалась из банков, кредитных обществ и сберегательных касс. Банки были созданы ещё во времена Наполеона I, в частности тогда был открыт Французский банк. Среди кредитных обществ ведущее место занимали «Поземельный кредит» и «Движимый кредит». Первая сберегательная касса появилась в 1818 г. Потом банковские учреждения широко распространились в стране и способствовали мобилизации крупных капиталов.

Период массового учредительства французских банков приходится на 50-е гг. XIX в. Основой банковской системы становится Французский эмиссионный банк, имевший большое количество филиалов в различных регионах страны. Ведущее место занимал банк братьев Пирера («Креди мобилье»), который в 60-е гг. создал мощную сеть филиалов и контролировал 17 акционерных обществ с капиталом 3,5 млрд. франков [26, с. 129]. В 1855 г. в результате слияния 67 национальных учетных контор организуется банк «Национальная учетная контора», в 1865 г. открывается банк «Лионский кредит», специализирующийся на размещении во Франции зарубежных займов. Банковская система и её инструментарий совершенствуются и становятся более надежными.

В Германии период массового учредительства банков также приходится на 50-е гг. XIX в. Он сопровождается мобилизацией крупных капиталов. В эти же годы были заложены основы кредитной системы. Ведущее место в мобилизации крупных капиталов заняли акционерные общества. За 20 лет в Пруссии их было создано 295 с общим капиталом в 2,4

млрд. марок. В промышленность Рейнской области осуществлялся прилив иностранного капитала, в том числе бельгийского, английского, голландского, французского и др.

Становление системы налогообложения. Сначала правители территорий практиковали конфискацию собственности, что не способствовало социальному согласию. Затем конфискации сменили регулярные и заранее установленные налоги. Такого права не существовало в исламских и азиатских странах. Эффект от внедрения новшества сказался не сразу, однако впоследствии оно способствовало усиленному развитию торговли.

В связи с введением налогов у купцов и торговцев появились возможности рассчитывать все варианты торговых операций и, сообразуясь с прибылью, выбирать оптимальный. В Англии и Голландии, где право устанавливать налоги имели парламенты, купцы и торговцы приобрели большое влияние, а обе страны в разное время оспаривали право называться мировыми торговыми державами. Во Франции сложилась иная ситуация: вплоть до 1789 г. существовали препятствия для развития рынка. Доверие у купцов и торговцев к государству и его налоговой системе окончательно сложилось только в XIX в. Тогда они стали вкладывать деньги не только в торговлю и векселя, но и в развитие различных отраслей промышленности.

Одним из первых государств, тщательно занимавшихся разработкой налогообложения, была Римская империя. До начала III в. н.э. налоги здесь собирали при чрезвычайных ситуациях. Потом были введены прямые и косвенные налоги. Косвенные налоги взимались с купцов, торговцев, держателей товарных складов, с тех, кто занимался перевозкой товаров, и др. Места их сбора были разнообразными: городские ворота, базары, порты, дороги, т. е. там где происходили торговые сделки. Среди косвенных налогов видное место занимали 1 % налог с оборота и 4 % особого налога с оборота при торговле рабами.

У афинян практиковались ввозная и вывозная пошлины, которые сначала составляла 1 %, потом – 20 %. Позднее был введен 10%-ный налог за все товары, следовавшие через Босфорский пролив [4, с.70].

В ранний период существования Византийской империи (до VII в.) практиковали более 20 прямых налогов. Пошлину торговцы сначала выплачивали в размере 12,5 %, потом – 10 %. Изобретательность в области налогообложения здесь не знала предела: налог на строящиеся суда, налог на снабжение продуктами, налог за взвешивание, «локтевой» налог, т.е. контрольное измерение тканей, и т.д. [4, с.115].

В эпоху средневековья население не могло понять, почему власть имущие узурпировали право взимать налоги. Впервые необходимость системы налогообложения попытался объяснить Фома Аквинский. Его главный аргумент – защита интересов отечества. Он ввел два критерия: 1. Распространение на всех; 2. Неограниченное право государства.

Особое внимание вопросам налогообложения уделяла Флоренция. Среди косвенных налогов здесь видное место занимали промысловый налог и налог с оборота. Взимались также налоги с ввозимых товаров в город, рыночные пошлины, сборы за хранение товаров на берегу реки. Владельцы магазинов выплачивали налоги за маркизы и витринный налог. Булочники платили за содержание лавок, за продажу своих продуктов. Цена на хлеб возрастала не только потому, что случались неурожайные годы, но из-за промыслового налога на оборудование, в том числе и на мельницу. Налоги на продовольственные товары составляли 1,5 %; на ремесленные изделия – 2,5 % [4, с. 165].

Во Флоренции была предпринята попытка не только привести все налоги в систему, но и выработать определённые механизмы их сбора. С этой целью были созданы 73 налоговые группы (по сходным профессиям). Затем их представляли на открытые торги. Каждая группа продавалась тому откупщику, который предлагал самую высокую цену. При этом учитывалась и его добросовестность. Прибылью откупщика являлась разница между оценочной суммой налогов и реальной величиной налоговых поступлений.

Особенностью налогообложения Кёльна было отсутствие прямых налогов. Основой городского бюджета являлись косвенные налоги. Их было немало. Только на кёльнское пиво в XIV–XVI вв. было установлено шесть налогов и столько же начислений на его цену. Среди

них «пивной пфенниг», «бюргерский солодовый пфенниг», «солодовый пфенниг пивовара», «налог на импортное пиво», «специальный налог на красное пиво» и др. В XVII–XVIII вв. происходило дальнейшее совершенствование налогообложения как в области упорядочения их числа, так и механизмов сбора. Система откупов, которая была основана на предпринимательском расчёте и преследовала цель давать государству как можно меньше, уже не устраивала власти. Государство уже не только берёт, но и даёт, перераспределяет, содействует благоденствию большинства населения и устанавливает социальный мир.

В Германии налога на зарплату и подоходного налога не существовало. А в середине XVIII в. главным налогом был акциз, ставки которого колебались от 5 до 25 %. В кайзеровской Германии действовал принцип: «империи – косвенные налоги, государствам, входящим в неё, – прямые налоги». Однако они не покрывали расходов государства. Ситуация изменилась с введением имперского социального страхования.

Во Франции XVIII в. 50 % бюджета страны формировалось за счет прямого налога. В Англии, к примеру, за счет прямых налогов финансировалась только ¼ часть бюджета. Французский налог (талья) выплачивало крестьянство. Помимо этого существовали подушный и подоходный налоги. В среднем налоги, выплачиваемые крестьянами и буржуазией, давали 10–15 % всех валовых доходов. Однако единая налоговая территория в стране создана не была.

Англия оказалась единственной страной, в которой сформировалась система налогообложения. Прямые и косвенные налоги были дополнены местными налогами на содержание бедных. В сельской местности выплачивали подушный налог.

В XIX в. налоговая система совершенствуется в интересах государства и различных слоев населения. Становление системы цивилизованного налогообложения осуществлялось в последующее столетие.

Развитие экономических партнерств, не связанных родством. Самой древней формой хозяйственной организации были семейные предприятия. Главным источником их финансирования служили денежные средства семьи, а предпринимательские и управленческие функции осуществляли члены семьи или родственники.

Тем не менее уже в эпоху средневековья для реализации крупных деловых проектов (морская торговля, судостроение и г. д.) использовали возможности финансирования со стороны как правительства, так и солидных фирм. Особенно прослеживалась такая тенденция в XVI в. В XVII в. была создана новая модель организации в виде экономического партнерства, не связанного родственными отношениями. Его основными формами стали товарищества и компании, основанные на идеях верности, доверия и взаимной поддержки. Все деловые операции были объединены рамками одной хозяйственной единицы, которая представляла собой непрерывно развивающееся дело. Дело продолжали потомки его основателей. Долговечность дела обеспечивалась естественной сменой поколений и постоянными инновационными процессами.

Одним из ранних решений крупных деловых проектов были истинные товарищества (т. е. объединения двух компаньонов, один из которых оставался на берегу, а другой отплывал на корабле в место назначения). Обычно такое товарищество создавалось на одно плавание, которое, однако, могло длиться несколько месяцев. Таких товариществ в Генуе в 1155–1164 гг. насчитывалось до 400, а в Марселе в XIII в. – до 360. Аналогичные товарищества создавались и в других приморских городах.

Наряду с этим появились товарищества с коллективным именем, разновидностью которых стали командитные товарищества. Они включали компаньонов двух типов: одни из них несли ответственность всем своим имуществом, другие – только в пределах своего вклада. Впервые командитные товарищества появились во Франции.

Формирование системы моральных и религиозных норм, отвечающих интересам коммерческих кругов. Основы деловой этики, определяющей типы поведения коммерсантов (по мнению М. Вебера), заложены кальвинистской ветвью протестантизма. Кальвин призывал: «Нам следует стремиться к таким целям, которые не отклоняют нас от путей невинно-

сти» [19, с. 136]. Он предложил деловому миру идею, которая затем широко распространилась: стремление к почестям и богатству допустимо только при наличии прилежания, усердия и надёжности.

На этой основе постепенно складывается кодекс чести коммерсантов. Его приоритетами стали преданность своему делу, надёжность, усердие, бережливость, выполнение взятых обязательств, честность, пунктуальность, верность групповым интересам. Эти приоритеты были очень важны в период формирования рыночных отношений.

Церковь постепенно отдалялась от принятия хозяйственных решений, хотя она раньше и навязывала их на уровне правительств (к примеру, фабричное законодательство в Англии). Представители делового мира, в свою очередь, становились менее чувствительными к церковным запретам. Если они не подтверждались собственной деловой практикой, то коммерческие круги их отвергали (в частности, ограничения на ссудный процент).

Система моральных ценностей и этических норм поведения, подходящая для рыночных отношений, создавалась столетиями. Еще в XIV–XV вв. итальянские купцы стремились «не только дешевле покупать, дороже продавая», но и «быть честными и вести себя степенно» [14, с. 95]. Таких принципов придерживались в среде воинов и моряков.

Инновации в технологии. В самом общем виде все инновации в технологии можно свести к трём технологическим и одному организационному изобретениям.

К технологическим изобретениям относятся, во-первых, использование силы воды и пара в фабричном производстве; во-вторых, замена дерева как конструкционного материала на железо и сталь; в-третьих, инновации в средствах связи.

К организационному изобретению относится переход от ремесленных мастерских к фабричному производству.

Условия и принципы формирования технологических изобретений. Технологические инновации в западных странах развивались неоднозначно. Однако можно выделить некоторые общие черты и принципы их формирования.

Первое. Раньше инновации в технологии были связаны с производством предметов потребления и касались совершенствования их технологий. К концу XVII в. громоздкие повозки были заменены на более удобные и лёгкие; полностью изменился облик дворцов, особняков и церквей; появились изменения в одежде, хотя материалы для её изготовления были те же самые, что и в XV в.

Второе. Инновации в технологии прежде касались механики. Так, в XVII в. были созданы механические часы. Однако интерес к часам сначала не носил прикладного характера. Помимо коллекционеров их покупали модники и любители изящного. Точное время становится символом фабричной дисциплины труда значительно позже. Затем появился хронометр, изобретённый плотником Харрисоном. Эксплуатация морских хронометров обеспечивала безопасность плавания. В XIX в. часы были востребованы железнодорожным транспортом. С этого времени высокоточные часы становятся символом новой эпохи.

Третье. Прагматический подход характеризует изобретательскую и инженерную мысль. Однако здесь чётко прослеживаются два пути: донаучный и научный.

Вплоть до XIX в. промышленные технологии были результатом труда ремесленников и инженеров, не имевших научной подготовки. Они возникали, как правило, на основе опыта и традиций. А предприимчивые ремесленники, взяв за основу купеческую формулу успеха, благодаря личной одарённости, терпению и профессиональному мастерству внедряли инновации в производство. Технические новшества были ответом на сформировавшиеся экономические потребности.

Позднее технологические изобретения становятся результатом научных исследований. Особенно интенсивно проходит этот процесс в Англии, где не только создается система подготовки научных и инженерных кадров, но и организуются университеты с целью распространения знаний и внедрения инноваций в производство.

Такому необычному для того периода времени явлению способствовали следующие факторы:

1. Относительно высокий уровень образованности в обществе, которое воспринимало всё новое не только в своей стране, но и во всём мире.

2. Наличие денежных средств, позволяющих субсидировать научные исследования.

3. Конкуренция со стороны других государств мира и прежде всего Голландии.

Королевское общество, выполнявшее роль Академии наук в Англии, возникло ещё в 1662 г. Его основными принципами стали эксперименты, наблюдения за жизнью природы, точные математические расчёты.

В течение XVIII в. в Англии было создано множество научных центров, где готовили кадры для промышленности (университеты в Глазго, Эдинбурге, Манчестере и др.). Возникли академии, где давали научно-техническое образование. В 1799 г. был создан Королевский институт, целью которого стало широкое распространение знаний и внедрение изобретений и усовершенствований в промышленности. Девиз «знание – сила» взят на вооружение промышленностью.

Высокий уровень образования и достаточно чётко функционирующая система подготовки квалифицированных кадров были присущи Швейцарии. Сочетание передовых отечественных и мировых технологий с высокопроизводительным квалифицированным трудом, несмотря на скудные природные ресурсы, невыгодное географическое положение, обеспечили ей экономическое процветание ещё в первой половине XIX в.

Однако в одних странах горстка учёных занимается наукой ради личного обогащения, в других тысячи талантливых учёных решают актуальные вопросы полезного развития общества.

В западных странах научная деятельность реализуется на основе следующих принципов:

1. Отсутствие иерархического управления. Деятельность учёных стимулируют интеллектуальные интересы, нацеленные на раскрытие тайн и загадок природы.

2. Финансирование научной деятельности осуществляется через различные источники: бюджеты университетов, правительственные гранты, субсидии, национальные благотворительные фонды.

3. Содружество западных учёных – это содружество экспериментаторов. Их объединяют методы Галилея и Бэкона.

4. Технологические изобретения осуществляются на уровне фирмы и на уровне страны.

На уровне фирмы были созданы научно-исследовательские лаборатории, которые решали возникающие проблемы, а затем способствовали потребительскому использованию полученных результатов.

Первая НИЛ появились в США в 1836 г. Она была создана в Бостоне химиком Ч.Т. Джексоном. В Германии промышленные лаборатории появились в конце XIX в.

Применение достижений науки в промышленности прежде всего предполагало тестирование, измерение, анализ и описание существующих процессов и продуктов. Научное тестирование и измерение стало использоваться в сталелитейной промышленности в 1864 г. в США. Затем НИЛ были открыты при Пенсильванской (1874) и при Барлипгтонской железной дороге в 1876 г. К 1889 г. в американской промышленности было создано 139 подобных НИЛ, а к 1918 г. – ещё дополнительно 553 [19, с. 257].

Источники инновационных идей и поиск новых. Основными источниками инновационных идей являются:

1. Научные исследования и НИОКР.

2. Скудные природные ресурсы.

3. Сформировавшиеся экономические потребности.

4. Продукция конкурентов.

5. Новые законы.

6. Потребности в формировании межгосударственных экономических отношениях.

Научные исследования и НИОКР. Одним из основных источников инновационных

идей являются научные исследования и НИОКР и прежде всего сами технологические изобретения. Они позволили не только создать новые отрасли промышленности, но и использовать собственные возможности для дальнейшего развития технологического процесса. Крупные технологические изобретения создают широкое поле деятельности для последующих инноваций. Сначала они были грубыми, примитивными, их полезные свойства были ограничены. Однако в каждом из них была заложена плодотворная идея, которая затем становится стимулом для преобразований и дальнейшего длительного технологического прогресса. К примеру, прообразом океанских кораблей были парусники с полным вооружением и обшивкой вгладь, которые начали строить ещё в XV в. В течение последующих четырёх столетий в них вносили технологические инновации. Среди них было всего несколько крупных и множество мелких усовершенствований. В результате появились испанские галеоны (XVI в.) и голландские корабли, тоннаж которых составлял у торговых от 200 до 600 т, а у военных – до 1 600 т (XVI в.). Это было небывалым явлением для того периода времени. Самым значительным достижением Голландии того периода стал специализированный коммерческий курьер, который был создан для перевозки зерна и древесины. По некоторым параметрам он похож на современный танкер. В дальнейшем появились английские бриги XVIII в. А в XIX в. на корабли поставили паровые двигатели Дж. Уатта и обшили их дешёвой сталью.

Аналогичным способом осуществлялся технологический процесс и в других отраслях экономики: развитие паровых двигателей и станков в текстильной промышленности (XVIII в.), совершенствование бессемеровского конвертера (XIX в.), развитие железнодорожного транспорта (XIX в.), совершенствование воздушного и автомобильного транспорта (XX в.) и др.

Скудные природные ресурсы. В качестве источника инновационных идей иногда выступали скудные природный ресурсы.

Система польдерного осушения. К I в. н.э. территория Нидерландов представляла собой преимущественно болотистую низину с большой морской лагуной в северо-западной части страны. В настоящее время 17 % территории Нидерландов находится под водой, т.е. ниже уровня моря. Самая низкая точка располагается на севере Роттердама. Более половины территории находится не выше 1 м над уровнем моря. Встречаются и холмы, но они занимают 2 % от всей площади. Такие непривлекательные с точки зрения среды обитания и развития экономики природные условия побудили нидерландцев жить по принципу «необходимость – мать изобретений». И они изобрели – польдеры – рукотворную землю. В Нидерландах даже появилась поговорка «бог создал море, а голландцы – берега» [18].

Ещё в глубокой древности жители прибрежных регионов поняли, что придётся отвоювать территорию у моря. Они начали со строительства дамб. В целях стимулирования их строительства был издан ряд законодательных актов. Так, в 1230 г. в «Саксонском зеркале» прямо указывалось: кто не хочет строить плотины, тому нет места за плотинной. Технология строительства дамб была проста, а орудия весьма примитивны: лопата, заступ, тачка. Ширина дамб иногда составляла 100 м, а высота 15м. Наиболее интенсивно велись работы в северной и северо-западной части (Голландия, Фрисландия и другие провинции). В XIII в. голландцы не только сооружали дамбы, но и проводили осушительные работы. Так появились польдеры, т.е. земельные участки, отгороженные дамбами и осушенные с помощью откачки воды и сброса её в море. Осушенные земли использовали в сельскохозяйственных целях.

Осушение начали проводить жители и других провинций. В результате площадь осушенных земель возрастала во все последующие столетия (за исключением XVIII в.) (табл. 2).

Площадь осушенных земель в Нидерландах (1200 гг. – 2000 гг.) [18, с. 182]

Столетия	Площадь осушенных земель, км ²
1200–1300	350
1300–1400	350
1400–1500	425
1500–1600	710
1600–1700	1120
1700–1800	500
1800–1900	1170
1900–2000	2500

Значительный размах осушительные работы приняли в XVII в. – «золотом веке» Нидерландов. Площадь осушенных земель в этом веке составила 1120 кв. км, что было больше, чем в XIV в. в 3,2 раза, в XV в. – 2,5 раза, в XVI в. – 1,6 раза. Это объясняется, во-первых, ростом торговли и промышленности; во-вторых, увеличением количества населения. В XVII в. Нидерланды добились небывалых успехов и их стали именовать «образцовой капиталистической страной».

Объём осушительных работ в XVIII в. снизился в 2 с лишнем раза. В этот период времени страна потеряла лидирующее положение на мировом рынке (во второй половине века она уступила первенство Англии) и решала внутренние проблемы, обусловленные недостаточным уровнем развития промышленности. В XIX в. страна восстановила деловой статус в области системы польдерного осушения. В XX в. площадь осушенных земель составила 2 500 км², что превосходило уровень XIX в. в 2,1 раза. Всего за 1200–2000 гг. осушительные работы охватили 7 125 кв². Ныне половину всей территории Нидерландов составляют искусственные осушенные земли.

Первый крупный Гаарлемский польдер был построен близ Амстердама в Голландии по проекту инженера Легваттера в 1641 г. Польдеры сооружали не только за дамбами, но и на месте торфоразработок. Они были расположены ниже и выше моря. Рекорд заглубления относится к польдеру оз. Эйссел – 35 м.

Высокие польдеры, т.е. расположенные на несколько метров выше уровня моря, находились в поймах рек. Вода самотёком спускалась в отводные каналы, а потом в шлюзы, открывающиеся во время морского отлива. Сооружение таких польдеров практиковали в Фрисландии и Тронингене. Польдеры, расположенные вдали от моря и рек, имели, как правило, две кольцевые дамбы. Между ними размещался отводный канал, куда сбрасывали воду.

Освоение польдеров занимало много лет. Осушенные земли сдавались в аренду фермерам. Впоследствии земля стала использоваться под строительные и транспортные нужды.

Специальная общественная служба эксплуатации польдеров сложилась ещё в средние века. Каждая городская и сельскохозяйственная община выбирала «смотрителя плотин».

Самым грандиозным успехом голландцев стало осушение целого морского залива Зейдер-Зе. Первый проект этого осушения был составлен ещё в 1667 г. Х. Стевином. Однако для того времени он был слишком смелым. В конце XIX в. проект осушения залива предложил инженер-гидротехник К. Лели, который с дополнениями был принят к осуществлению, но не сразу. Необычность проекта, его масштабность, трудоёмкость, дороговизна и неприятие налогоплательщиками заставили нидерландский парламент отклонять его финансирование целых 25 лет. Принять его заставила сама природа. В 1916 г. на страну обрушилось наводнение с многометровым нагоном морской воды, катастрофическое по своим последствиям. Осушение залива начали в 1920 г., когда его автор К. Лели стал министром транспорта и водного хозяйства. Строительные работы по возведению дамбы велись одновременно с сооружением польдеров.

В 1927 г. был построен первый опытный польдер Андейк площадью 40 га; в 1930 г. – Вирингермер (20 тыс. га); в 1937–1942 гг. – Северо-восточный польдер с центром в Эммелорде (48 тыс. га); в 1950–1957 г. – самый большой польдер Восточный Флеволанд (54 тыс. га); в 1959–1968 г. – Южный Флеволанд (43 тыс. га).

В настоящее время польдеры используются для сооружения промышленных предприятий, жилых домов, транспортного и энергетического строительства. На территории польдеров появляются целые города и промышленные регионы. Идея рукотворной земли оказалась привлекательной для других стран. Но она была востребована только в начале XVII в. англичанами.

Сформировавшиеся экономические потребности. Зачастую источником инновационных идей являются сформировавшиеся экономические потребности в товарах и услугах.

В начале XIX в. в западном обществе резко обострилась проблема сохранения продовольственных продуктов. Особую остроту она приобрела в армии и в городах. С целью её решения Наполеоновским обществом поощрения промышленности была объявлена премия в 10 тыс. франков. Её получил парижский кондитер Н. Апперт, который в 1810 г. изобрел консервирование. Сохранение продуктов осуществлялось в стеклянных банках, сначала выдерживающихся в кипящей воде, а затем наглухо запечатывающихся. Консервирование в жестяных банках, покрытых оловом, появилось два десятилетия спустя (1830 г.).

Продукция конкурентов. Что касается продукции конкурентов, то особенно тщательно изучаются её качество и условия, в которых она производится. При выявлении нестандартных элементов вносятся изменения в свою продукцию с использованием различных инноваций.

В этом отношении показателен случай, связанный с предпринимательской деятельностью Г. Форда, у которого в 1905 г. возникла идея новой модели автомобиля. Однако для её реализации был нужен новый материал. Его он открыл случайно, познакомившись с продукцией конкурента. На авторалли в Палли-Бич (1905 г.) в результате столкновения был разбит французский автомобиль. После аварии Г. Форд, которого заинтересовал французский автомобиль, подобрал осколок. Он был лёгок и твёрд. Передав его своему помощнику, Г. Форд попросил собрать о нём информацию. Позже выяснилось, что осколок был из стали, содержащей ванадий. Запросы, отправленные на все заводы США, выявили, что никто из них не может поставить такую сталь. Выписав из Англии специалиста, умевшего заводским способом получать ванадий, Г. Форд стал искать завод по его производству. После длительных поисков такой завод он нашёл в Кантоне, который и выполнил его заказ по производству этой стали. Позднее на заводах фирмы организовали выпуск двадцати двух видов стали, в состав которых входил ванадий. До опытов, производимых Г. Фордом, в автомобильной промышленности было только четыре сорта стали. Французский департамент торговли и промышленности, проведя в 1910 г. сравнительный анализ частей американской и французской моделей автомобиля, состоящих из стали, выявил, что сталь на фордовском автомобиле крепче. Более того, она создала основу для значительной экономии в весе [22].

Выбор инновационных идей и проектов. При отборе инновационных идей и проектов может возникнуть неопределённость, касающаяся, во-первых, технологической реализации и величины издержек производства, во-вторых, – реакции потребителей на новый товар

Такая непредсказуемость влияла на выбор инновационных идей. Предприниматели могли проиграть, но существовали и возможности большой выгоды. Производство микрокомпьютеров, от которого отказались все ведущие американские производители компьютеров, французское плановое управление, японское министерство торговли, в итоге оказалось эффективным. При наличии одного центра принятия решений вероятность реализации инновационной идеи значительно уменьшалась.

Выбор инновационных идей осуществляли не только предприятия, но и представители отдельных профессий. Торговцы, организовавшие домашнюю текстильную промышленность, да и сами ремесленники не выступили в роли основателей британской фабричной системы. Им стал производитель париков Р. Аркрайт, который сначала обратил чужие идеи в

станки, а потом создал фабрики, их использующие.

Причём вознаграждение за инновации носитель идеи получал как вознаграждение за патент. Основывая предприятие, изобретатель иногда получал вознаграждение в виде доли от прибыли на основе соглашения с другими участниками процесса. Однако чаще всего вознаграждение получали не инноваторы, а предприятия. Его величина зависела от коммерческого успеха предприятия и размеров прибыли.

Спротивление инновациям и его преодоление. Спротивление инновациям осуществлялось как неформальными методами, так и с помощью государственного и религиозного контроля. Трудосберегающие машины ломали, а фабрики полностью сжигали. Как правило, государственный и религиозный контроль в западных странах отсутствовал. На технологические изобретения не требовалось разрешения. Поэтому изобретений было немало.

В одних странах могли запретить или ограничить введение тех или иных инноваций, а в других странах их поощряли. К примеру, английский закон требовал, чтобы перед каждым автомобилем бежал человек с красным флажком. В других странах (США, Германия) все ограничения, касавшиеся автомобильного транспорта, были отменены. Несмотря на противодействие английских законов, автомобильная революция в стране развивалась.

В самой Англии законодательные ограничения по поводу введения инноваций были обусловлены следующими причинами:

- 1) возможностью появления безработицы;
- 2) наличием конкурентной продукции других стран;
- 3) колониальной политикой страны.

Английский парламент, опасаясь безработицы, еще в 1551 г. принял закон, который запрещал использовать новые устройства в текстильной промышленности. В 1589 г. пастор английской церкви В. Ли изобрел простую вязальную машину, делающую 1000 стежков в минуту (вязальщик высокой квалификации – только 100). Впоследствии она была усовершенствована. Однако В. Ли в патенте было отказано. Впервые свои машины он представил в Ноттингамшире, где они были разрушены толпами вязальщиков. Позднее во Франции он построил фабрику благодаря покровительству Генриха IV. Однако после его смерти фабрика была закрыта. Но вязальная машина продолжала распространяться и совершенствоваться.

Главным конкурентом Англии в XV – середине XVIII в. была Голландия. Изобретённый в этой стране вращающийся ткацкий станок, ткающий одновременно большое количество лент, был запрещён английским правительством в 1638 г. Но это не могло задержать его внедрение в промышленность.

Английское законодательство препятствовало внедрению определенных технологических инноваций и в колониях. Так, в 1750 г. был издан «железный закон» (Айрон-акт), согласно которому категорически запрещалось создавать в колониях сталеплавильные печи, железоделательные мастерские, прокатные станы и др.

Технологические изобретения и их развитие. Первым технологическим изобретением можно считать использование силы воды и пара в фабричном производстве на сухоходном транспорте [19, с. 152]. Для изобретения парового двигателя понадобилось не одно столетие. До появления парового двигателя основным источником энергии были водяные и ветряные мельницы, тягловые животные и мускульная энергия человека. Самыми дешевыми были водяные и ветряные мельницы. В европейских странах до XVIII в. было немало мастерских, работавших на энергии от водяных или ветряных мельниц. С помощью водяных мельниц мололи зерно, откачивали воду из шахт, приводили в движение прядильные машины, снабжали города водой. Вода оставалась основным источником энергии и на ранних этапах развития индустриализации. Впервые паровой двигатель стали использовать в Англии в 1725 г. для откачки воды из шахт и других хозяйственных нужд. Изобрёл его Ньюкомен.

Однако изобретателем парового двигателя считают Дж. Уатта, лаборанта университета в Глазго, а датой его появления – 1769 г. Через 45 лет он так изменил конструкцию прежнего двигателя, что потребление угля сократилось на две трети. Он ввёл отдельный цилиндр для конденсации пара, двухтактный двигатель, центробежный регулятор, для управления

впрыскиванием пара при разных нагрузках и другие усовершенствования. Дж. Уатт изобрёл паровую машину «двойного действия», пригодную для применения в различных областях производства и на транспорте. Впервые паровая машина была применена на хлопчатобумажных фабриках. С 1788 г. по 1803 г. хлопчатобумажное производство достигло небывалых объёмов, и этот период времени стали именовать «золотым веком» [26, с. 116].

Впоследствии Дж. Уатт вместе с фабрикантом Дж. Болтоном наладили широкое производство паровых машин.

В начале XIX в. последователи Дж. Уатта создали паровой двигатель высокого давления (1815 г.). Позднее на этой основе появились топки, котлы, двигатели и передаточные механизмы, пригодные для локомотивов и судов.

Так, механик-самоучка Д. Стефенсон усовершенствовал паровую машину и создал паровоз. Его скорость составляла 20 км, но для того периода времени она была колоссальной.

Первая немецкая паровая машина была изобретена в 1785 г. [26, с. 135]. Однако внедрение паровых двигателей в стране началось позже. На всех предприятиях Силезии в 1837 г. их насчитывалось всего 8 общей мощностью 158 л. с. А на хлопчатобумажных фабриках английского графства Ланкашир функционировало 714 паровых машин общей мощностью 20 тыс. л.с. [13, с. 62]. Число паровых машин в Пруссии в 1837–1849 гг. увеличилось с 419 до 1444 [26, с. 135]. В середине XIX в. насчитывалось 90 пароходов и 429 паровозов [26, с. 135]. В США в силу изобилия водной энергии и дешевизны водяного двигателя широкое использование паровых машин началось лишь в 40-е гг. XIX в.

Аналогичная ситуация складывалась и во Франции, где применение пара в начале XIX в. было редким явлением. В 1800 г. во французской промышленности имелось всего 15 паровых двигателей (в Англии их насчитывалось 300) [13, с. 58]. В 1830 г. число паровых двигателей увеличилось и составило 625 [26, с. 124]. Их широкое распространение началось в середине XIX в. Так, если в 1852 г. их было 6 тыс., то в 1869 г. – 26 тыс., т. е. увеличение в четыре с лишним раза [26, с. 127].

Создание паровых двигателей, во-первых, произвело подлинную революцию в развитии производства; во-вторых, способствовало становлению фабричного производства; в-третьих, выявило практический характер научных достижений; в-четвертых, значительно снизило издержки производства. К примеру, стоимость английских промышленных товаров, произведенных с помощью машин, непрерывно снижалась. Фунт бумажной пряжи, стоил в 1788 г. 35 шиллингов, в 1800 г. – 9, а в 1833 г. – всего 3 шиллинга, т. е. цена уменьшилась почти в 12 раз.

Второе технологическое изобретение – это замена дерева как конструкционного материала на железо и сталь.

До XV в. процесс производства железа был медленным, трудоёмким, требовал много руды и топлива, а выход был незначительным. Производство железа осуществлялось в плавильных печах, высота которых в течение XIV и XV вв. увеличивалась. В результате этого появились доменные печи. Они сверху загружались древесным углём, рудой и флюсом для устранения примесей. Из нижней части выливалось железо. Оно, как правило, было в форме болванок, которые содержали до 3 % углерода. Болванки поочерёдно нагревались и ковались. Печи работали 20 недель в году. Летом они закрывались из-за недостаточного напора воды. Производительность плавильных печей с поддувом за год составляла 360 т (12 т в неделю). Однако стаффордширские печи давали до 1660 т в год [26, с. 162].

Производительность печей сдерживали:

- 1) дальность и дороговизна перевозок древесного угля;
- 2) размеры печей, ограниченные мощностью привода для воздухоудных насосов. Эта проблема была успешно решена изготовлением одного из первых двигателей Дж. Уатта.

Усложнение конструкций и увеличение размеров печей позволили наладить производство чугуна, позднее – стали. Соединение этих процессов существенно снизило затраты на топливо.

Однако в конце XVII в. выплавка чугуна потребовала много древесного угля, запасы которого истощались. Начались поиски новых видов сырья и новых технологий. В начале XVIII в. кузнецы в процессе плавки чугуна стали добавлять кокс. А инженер А Дербби предложил добавлять негашеную известь, что позволило выплавлять чугун высокого качества. В 1756 г. он основал чугуноплавильный завод, который давал в год до 8 тыс. т чугуна. В 1700 г. во всей Англии было произведено 18 тыс. т чугуна [26, с. 116].

В Германии первая доменная печь для выплавки чугуна на каменном угле появилась в Силезии в 1796 г. [26, с. 135].

Первая доменная печь на минеральном топливе в США начала действовать в 1837 г. За 1847–1857 гг. было построено 100 доменных печей. Выплавка чугуна всё время возрастала. Если в 1810 г она составляла всего 55 тыс. т, то в 1830 г. уже 180 тыс. т, а в 1860 г. – 1 млн. т [26, с. 150].

Вплоть до второй половины XIX в. процесс выплавки стали был медленным и дорогим. После серии экспериментов в течение ряда лет Г. Бессемер ввел в производство конвертер – огнедышащее устройство, которое позволило выпускать самую дешевую сталь в мире. Это стало грандиозным достижением XIX в. и положило начало эпохи стали.

Первый ручной горн (да и тот иностранный) появился в Германии в 1824 г. [28, с. 242–244]. Средневековые методы выплавки стали здесь использовали вплоть до 40-х гг. XIX в. Коксование угля начали проводить в Силезии. Однако широкое распространение производства чугуна и стали пришлось на вторую половину XIX в. К 1855 г. в Руре насчитывалось 25 печей и примерно столько же в Силезии. Эти печи давали 50 % всего германского чугуна.

Производство бессемеровской стали началось в 1863 г. Сначала его осуществляли мартеновским способом. В 1881 г. стали использовать технологию выплавки Гилкреста-Гомаса. В 1895 г. Германия по производству стали догнала Великобританию, а в 1914г. превосходила в два раза [28, с. 142-144].

Началась замена дерева как конструкционного материала на железо и сталь. Сначала машины делали из дерева с некоторыми чугунными и стальными деталями. Теперь их полностью изготавливали из чугуна и стали.

Эти материалы стали использовать в самых разнообразных отраслях производства. В 1779 г. был построен первый железный мост через р. Северн в Колбрукдейле, высота которого над водой составляла 12 м, ширина пролётов – 31м. Из чугуна и стали изготавливались колёса, рельсы, локомотивы. Из них же делали двигатели внутреннего сгорания, которые нашли применение в автомобилях, самолётах, дизельных локомотивах.

Строились небоскрёбы, армированные сталью. Из чугуна и стали сооружались суда. Новые конструкционные материалы увеличили срок службы изделий, повысили скорость средств передвижения, позволили создавать более точные и сложные механизмы. Из чугуна и стали начали изготавливать военную продукцию (броня, пушки и т. д.). Изготовление различных видов оружия потребовало новых сортов стали и новых технологий её штамповки и обработки. Производство приобретало политический характер, поскольку каждое государство стремилось создать мощный ВПК. Это стало особенно заметно в 1850-е гг.

Третье технологическое изобретение – инновации в средствах связи. Основными из них являются изобретения печатного станка, телеграфа, телефона, прокладка атлантического кабеля в 1859 г., применение паровых двигателей в типографиях и многое другое. В основном эти инновации возникали в XIX в. Однако наборная машина появилась ещё в XV в. и стала его величайшим изобретением. В конце века насчитывалось 200 печатных станков, что позволило выпустить примерно 15 млн. книг [28]. В последней четверти XVII в. каталоги самой большой в Европе книжной франкфуртской ярмарки содержали 40 тыс. названий. Внедрение паровых двигателей в печатном деле сделали ежедневные газеты и книги дешёвыми и доступными для многих сотен тысяч европейцев. В 1814 г. немецкие изобретатели К. Кенниг и Г. Ваммер создали установку для скоростного книгопечатания [26, с. 135].

В 1837 г. в Англии У. Кук и Ч. Уинстон запатентовали электромагнитный телеграф-

ный аппарат. Несколько позже, в 1847–1852 гг., была проложена телефонная линия между портами Дувр и Кале.

Технологические изобретения по странам. По количеству технологических изобретений лидировала **Англия**, где они проникли во все сферы экономики.

Инновации в технологии широко использовались в станкостроении. Во второй половине XIX в. были изобретены ткацкий станок с суппортом, строгальный станок, который позволил обрабатывать детали с точностью до малых долей дюйма. В результате этого началось производство инструментов различных модификаций.

В 50-е гг. XVIII в. началось строительство британской системы каналов. Владельцы угольных копей построили каналы между Уэрсли и Манчестером в 1795 г., в результате чего цены на уголь снизились вдвое [26, с. 117]. Потом была сооружена сеть каналов, соединившая Манчестер с морем, рекой Трент и районами гончарного производства. Когда строительство Большого соединительного канала было закончено, транспорт стал дешевле в 4 раза. Помимо этого начались разработки соли и усиленное развитие гончарного дела.

Позднее водные пути были сформированы так, чтобы соединить судоходные реки друг с другом. До середины XVIII в. было сооружено 1000 миль, а с 1750 по 1820 гг. – 3000 миль судоходных водных путей [28]. Британская система каналов оставалась основным средством передвижения вплоть до появления железнодорожного транспорта.

Англия первой в мире создала железнодорожную сеть. Первая в мире железная дорога в 1825 г. соединила Стоктон и Дарлингтон. Она открыла эру строительства железных дорог. Потом Англия стала строить железные дороги во всех странах мира, в том числе и в колониях и полуколониях.

В итоге железнодорожный транспорт изменил структуру экспорта. Если раньше он состоял преимущественно из предметов широкого потребления, то теперь в нём всё больше становилось товаров производственного назначения: паровозы, рельсы, железнодорожные платформы и многое другое.

Были технологические изобретения и в области традиционного автомобильного транспорта. В конце XVIII в. Ж. Макад разработал способ твёрдого покрытия поверхности дорог.

Инновации в сельском хозяйстве касались не только введения новых зерновых культур и севооборотов, но нестандартных новшеств, не имевших аналогов в мире:

- 1) чередование полей зерновых культур с временными пастбищами;
- 2) огораживание и укрепление полей.

Открытая система полей, существовавшая ранее, препятствовала введению новых зерновых культур и чередованию полей с пастбищами из-за разногласий между земледельцами и скотоводами. Огораживание полей началось XVII в. и активно проводилось на протяжении первых шести десятилетий XVIII в. К этому времени около половины полей были огорожены. По уровню производительности труда в сельском хозяйстве Англия оказалась далеко впереди всех стран.

Широкое использование технологических изобретений во всех отраслях экономики превратило Англию в индустриальную державу. Её стали называть «главной фабрикой мира».

В США инновации в технологии обусловлены спецификой становления страны:

Первое. В XVII в. Североамериканский континент был английской переселенческой колонией. Структура населения была неоднородной как по социальному и этническому происхождению, так и по политическим и религиозным убеждениям.

Второе. Колонизация происходила в острой борьбе с коренным населением – индейцами, которые в конечном итоге были лишены своих земель.

Третье. В стране ощущалось влияние иностранного, особенно английского, капитала.

Четвертое. Вместо паровой машины здесь применялось водяное колесо в силу изобилия водных ресурсов.

Пятое. Использование изобретений и открытий было более оперативным и эффективным.

Шестое. Стандартизация производства, изделий, механизация и автоматизация технологических процессов осуществлялись быстрыми темпами.

Седьмое. Мануфактурное и фабричное производства существовали параллельно.

Инновации в технологии наряду с динамикой наверстывания вывели США в число лидеров по ряду изобретений. В США были изобретены пароход, швейная машина, кольт, пишущая машинка и др.

Развитию инноваций в области прядения и ткачества США во многом обязаны английскому рабочему С. Слейтеру. В США была объявлена премия за изобретение ткацкой машины. Английские законы запрещали вывоз чертежей ткацкой машины. Однако С. Слейтер восстановил их по памяти. Первая текстильная фабрика была основана в 1791 г. М. Брауном, где с помощью С. Слейтера был установлен станок Аркрайта. Позднее С. Слейтер открыл фабрику с применением водяной и паровой машины.

Хлопкоочистительная машина была изобретена Э. Уитни в 1793 г. В 1815 г. после открытия хлопчатобумажной фабрики Ф. Лоулем началась последовательная автоматизация производственных процессов, что открыло новую эру в промышленности.

В последующие годы (20–40-е гг. XIX в.) были изобретены цилиндрическая машина для механической набойки тканей, станок по набойке тканей и др. В течение 40–50-х гг. появляется мюль-машина. Она состояла из 1088 веретён, производила в день 3264 мотка пряжи и заменила труд 3000 человек [26, с. 149]. В 1860 г. в США функционировала 1091 хлопчатобумажная фабрика с числом веретён более 200 тыс. В южных штатах насчитывалось 159 фабрик и 300 тыс. веретён [26, с. 149].

В результате резко возросло потребление хлопка. Если в 1800 г. оно доставляло 19 тыс. кип, то в 1870 г. – 1163 тыс. кип [1, с. 132]. Американские ткани на всемирной выставке в Лондоне в 1851 г. получили первую премию.

Металлургия долгое время оставалась отсталой отраслью. Но затем производство чугуна резко возросло за счет введения ряда инноваций в технологии. Если в 1800 г. производство чугуна составило всего 0,04 млн. т, то в 1870 г. – 1,7 млн. т [1, с. 232].

Инновации в технологии позволили создать собственное машиностроение. К середине XIX в. появились крупные заводы паровых двигателей (Нью-Йорк, Пенсильвания). Были построены паровозостроительные заводы в Балтиморе, Питсбурге, Филадельфии и других городах. Местные крупные заводы стали изготавливать станки, оборудование для предприятий легкой промышленности, железнодорожные рельсы и др. Началось производство машин машинами.

В 1830 г. была открыта железная дорога Балтимор – Огайо длиной в 21 км. К 1860 г. построили 49 тыс. км железной дороги, а в 1870 г. их протяжённость составила 85 тыс. км [1, с. 232]. Усиленно развивается речной транспорт. Пароходы по реке Гудзон начали ходить ещё в 1807 г. Инновации в США затронули не только промышленность и транспорт, но и сельское хозяйство. В 40–50-е гг. было налажено производство механических сеялок, молотилок, сенокосилок, культиваторов. Высокой производительностью отличались жатвенная машина Маккормика и комбинированная молотилка с веялкой Хейрема [13, с. 66].

Инновации в технологии в сочетании с другими факторами обеспечили США лидерство в мировой промышленности. Если в 1860 г. США занимали третье место в мире, уступая Англии и Франции, в 1870 г. – второе после Англии, то в 1880 г., 1890 г. и в 1900–1913 гг. они были первыми [1, с. 232]. Удельный вес в мировой промышленной продукции в 1913 г. в США составлял 36 %. В Англии он был равен 14 % [1, с. 233].

Особенностью развития экономики **Франции** была значительная доля производства предметов роскоши, основанного на ручном труде высококвалифицированных ремесленников, который не могла заменить техника.

Тем не менее технологические изобретения стали внедряться ещё в конце XVIII в. в текстильной промышленности. Так, в 1790 г. во Франции насчитывалось 89 прядильных машин, в 1805 г. – 3300 [26, с. 124]. Механизация ткацкого дела началась с 1803 г. Особенно она ускорила после изобретения Ф. Жираром в 1805 г. знаменитого станка по производст-

ву узорчатых тканей. Позднее Ф. Жирар изобрел многопрядильную машину. Ему была вручена премия в 1 млн. франков. Число установленных механических веретен непрерывно увеличивалось. К примеру, по сравнению с 1845 г. оно возросло на 56 % [26, с. 128].

Развивалась и тяжёлая промышленность. Выплавка чугуна в 1830 г. по сравнению с 1815 г. удвоилась, в 1846 по сравнению с 1832 г. возросла в 2,6 раза, с 1851 по 1869 г. – в 3 раза. Производство чугуна в 1870 г. составило 1,2 млн. т, в 1880 г. – 1,7 млн. т, в 1890 г. – 2 млн. т, в 1900 г. – 2,7 млн. т, в 1913 г. – 5,2 млн. т [1, с. 235]. Непрерывно возрастало производство стали. С 1851 по 1869 г. оно увеличилось в 8 раз. В последующие десятилетия 1870, 1880, 1890, 1900 и 1913 гг. её производство соответственно составляло 0,08, 0,4, 0,7, 1,6 и 4,7 млн. т [1, с. 235].

Крупнейшим в металлургии был завод в Крезе, на котором работали 10 тыс. человек. Завод выпускал также вагоны, паровозы, рельсы, различные машины, которые использовались не только в стране, но и за рубежом. В 1851 г. на всемирной выставке в Лондоне французская техника заняла второе место, уступив только английской. В дальнейшем металлургические предприятия объединились в предприятие Камите де Форж, существующее и ныне. Ему принадлежали сотни доменных печей.

Увеличилась и добыча угля. Если в 1870 г. она составляла 13,2 млн. т, в 1880 г. – 19,4, в 1890 г. – 26,1, в 1900 г. – 34,4, то в 1913 г. – 40,8 млн. т [1, с. 235].

Использование паровых двигателей в промышленности в 1830–1846 гг. увеличилось в 7 раз. Длина железнодорожной сети выросла более чем в 9 раз. Однако тяжёлая промышленность уступала по своему развитию лёгкой. В производстве мировой промышленной продукции Франция в 1860 г. занимала второе место, уступая только Англии. Постепенно Франция утратила лидирующие позиции: в 1870 г. она занимала второе место, в последующие десятилетия (1880, 1890, 1900 и 1913 гг.) – только четвёртое, уступая США, Англии и Германии [1, с. 235].

Германия, в отличие от США, не имела столь благоприятных условий для развития экономики. Развитие её экономики сдерживали политическая раздробленность (на территории страны насчитывалось около 300 мелких государств), таможенные пошлины (при перевозке товаров из Дрездена в Магдебург пошлины приходилось платить 166 раз), цеховая система, сохранявшаяся вплоть до 60-х гг. XIX в. [26, с. 134].

Даже в первой половине XIX в. Германия была аграрной страной, являясь придатком таких промышленных держав, как Англия, Голландия и Франция. Из Германии в основном вывозили лес и сельскохозяйственное сырьё. Промышленные изделия производились преимущественно трудом ремесленников.

Индустриализация, сопровождающаяся внедрением организационных и технологических изобретений, началась в 60-е гг. XIX в. Именно в этот период мощность паровых двигателей увеличилась почти в 3 раза. Однако динамика наверстывания выявила целый ряд особенностей развития экономики. Основными из них являются:

1. Инновации в структуре народного хозяйства. В стране была создана собственная структура промышленности, не имевшая мировых аналогов. К примеру, возникновение анилиновой промышленности на основе получения красителей из каменного угля. Первый синтетический краситель был случайно открыт английским ученым Г. Перкинсом. В 1856 г. он получил из анилина (на основе угольного дёгтя) блестящую розовато-лиловую краску. Г. Перкинс являлся учеником А.В. Гофмана, немецкого химика, который с 1845 г. по 1864 г. работал в Королевском химическом колледже в Англии, но потом вернулся в Германию. А.В. Гофман внёс значительный вклад в становление анилиновой промышленности. В результате появилась новая отрасль в экономике и возник новый мировой рынок. [28, с. 242–248].

Технологическое изобретение типа динамо-машины Э.В. Сименса в 1867 г. способствовало появлению еще одной новой отрасли экономики – электротехники и организации производства электроэнергии совершенно на новой основе. Ранее функционировала мощная и хорошо развитая английская газосветная промышленность. Теперь Германия решила про-

блему с помощью электрических моторов.

2. Механизация немецкой промышленности осуществлялась на базе собственного машиностроения за счёт введения ряда отечественных и мировых изобретений. В 1803 г. в стране был изобретен цилиндрово-сверлильный станок, в 1807г. – горизонтальный, в 1835 г. – камнеточильная машина (Ж. Пешель), в 1836 г. – набивной станок (П. Гуммель) и др. Число машиностроительных предприятий в связи с этим возросло. За 1846–1861 гг. оно увеличилось со 130 до 300 [26, с. 138].

3. Создание мощной военной промышленности. Её основой стали артиллерийские заводы Круппа, расположенные в Рейнской области. В середине XIX в. Германия выплавляла стали меньше, чем во Франции, в 1870 г. превзошла её (соответственно 0,2 и 0,08 млн. т), в 1890 г. – 2,2 и 0,7 млн. т, в 1900 г. – 6,6 и 1,6, в 1913 г. – 18,4 и 4,7 млн. т, т.е. больше чем в 4 раза. Производство стали в Германии в 1913 г. превосходит и её производство в Англии, соответственно 18,4 и 7,7 млн. т, т.е. в два с лишним раза. В 1913 г. больше стали производила только одна страна в мире – США (31,3 млн. т) [1, с. 233, 235].

4. Инновации в технологии осуществлялись наряду с организационными. Это прежде всего проявляется в высокой степени концентрации производства и труда. На машиностроительном предприятии Борзига в 1857 г. насчитывалось всего 37 рабочих, а в 1869 – 1600 [13,с.62].

Но особенно высокая степень концентрации производства и труда складывалась на предприятиях Сименса и Шукерта, где накануне первой мировой войны работали 80 тыс. человек [1, с. 242-248].

5. Высокие темпы развития промышленности. Её прирост составил только за 40-е гг. 13 %. Высокие темпы роста были присущи и железнодорожному транспорту. Первая железная дорога Нюрнберг–Фюрт была сооружена в 1835 г. Её длина равнялась 12 км. В 1848 г. общая протяжённость железных дорог составила 2,5 тыс. км. Однако Германия уступала в этом отношении Англии и Франции. Бурное развитие железных дорог происходило в 50-е гг. В их строительство в 50-е гг. было вложено 400 млн. марок, а в 70-е гг. – 4 млрд. марок [13, с. 63]. За 1851–1870 гг. протяжённость железных дорог увеличилась в 3 раза. На железной дороге функционировало 245 паровозов, из которых только 36 были немецкими [13]. Однако их число непрерывно возрастало. За 1851–1870 гг. число пароходов увеличилось в 8, а товарных вагонов в 12 раз.

Хлопчатобумажная промышленность развивалась в основном в Саксонии и сначала сводилась к переработке готовой английской пряжи. Потом ситуация изменилась. В 1846 г. в областях Таможенного союза насчитывалось 313 прядильных фабрик и 750 тыс. механических веретён [13, с. 136]. Лёнопрядильное производство на машинной основе развивалось в Силезии. В 1839 с. в Пруссии уже функционировало 11 фабрик, которые изготавливали льняную пряжу. Центром производства шёлка был древний город Крефельд. Его изделия отмечались наградами на Лейпцигских ярмарках. В 1846 г. здесь работало 8 тыс. шёлкоткацких станков [13,с. 136].

В результате динамики нагнывания Германия постепенно занимает лидирующие позиции в производстве мировой промышленной продукции. В 1870 гг. она находилась на четвертом месте, уступая Англии, Франции и США, в 1880–1890 гг. – на третьем, а в 1900–1913 гг. уже на втором месте, уступая только США [1, с.232].

Формирование системы фабричного производства. Становление системы фабричного производства (СФП) характеризуется следующими чертами:

Первое. Развитию СФП предшествуют инновации в торговле и обслуживающих её институтах.

Второе. Одним из условий успешного функционирования СФП является наличие капитала. Его источники в различных западных странах неоднородны. Однако, как свидетельствует деловая практика, основными из них являются само предприятие и банковская система.

Первые фабрики в Англии не требовали больших капиталов. К примеру, первая фабрика Аркрайта в Кромфорде была застрахована на 1500 фунтов, вторая – на 3000 фунтов. Введение паровых двигателей и строительство многоэтажных корпусов в конце XVIII в. увеличили стоимость страховки до 15 тыс. фунтов. Однако текстильное производство первых фабрикантов было весьма прибыльным делом. Фабрики сами финансировали своё производство, поскольку прирост был большим, а потребности в капитале умеренными. Причём снижения зарплаты рабочих и сокращения душевого потребления в стране не наблюдалось. Согласно данным, в 1760–1800 гг. в Англии не было общего сокращения душевого потребления. После 1800 г. душевое потребление резко возросло. Более того, владельцы фабрик основывали совместные банки, что свидетельствует о наличии избыточных финансовых ресурсов. Наличие такого источника финансирования подтверждено деловой практикой многих предпринимателей XIX в., в частности Г. Форда. Он создал финансовую концепцию, согласно которой:

1. Истинным источником финансирования может быть только само предприятие. «Капитал должен течь из фабрики, а не из банка» [22, с. 128-129].

2. «Умеренная прибыль справедлива, слишком высокая – нет». Поэтому необходимо постоянно снижать цены [22, с. 133].

3. Снижение цен предполагает введение более эффективных методов труда и производства.

4. Кредит для предпринимателей – «это самое утончённое искушение». «Чужие деньги зачастую поддерживают лень» [22, с. 129].

5. Лучший капитал у предпринимателя «не кредит из банка, а его голова» [22, с. 160].

Следует отметить, что такая политика осуществлялась Г. Фордом, которого признавали гением в решении изобретательских и социальных вопросов, даже тогда, когда зарплата его рабочих была в два раза выше, чем на аналогичных предприятиях. Для Г. Форда предприятие, которое «скверно платит», всегда неустойчиво, а снижение зарплаты является «самым легким и отвратительным способом» справиться с трудным положением.

Банковская система финансировала фабрики с помощью различных кредитов, депозитов и т. д.

Третье. Создание новых фабрик и заводов стало одним из способов разрешения появившейся в Европе острой проблемы – обеспечения занятости населения.

Трудовые ресурсы западных стран XIX в. (за редким исключением) складывались из армии труда сельскохозяйственных работников, вытесненных по тем или иным причинам из аграрного сектора; армии труда, появившейся в результате ликвидации старой системы ученичества; и замены ручного труда машинным.

К примеру, в Англии армия труда сельскохозяйственных работников появилась в результате огораживания и перехода от общинной обработки земли, при которой каждая семья имела несколько полосок земли на разных полях, к отрубам.

Для огораживания было характерно следующее. Права на общинную землю принадлежали крупным землевладельцам. Крестьяне имели право выпаса. Для огораживания требовалось решение парламента. Крестьянам при положительном исходе дела предоставлялось право на огораживаемую землю. Однако крестьяне в парламенте были представлены в меньшинстве. Поэтому произошло обнищание сельскохозяйственных работников.

Организация отрубов имела положительные и отрицательные стороны. Одни крестьяне организовывали эффективное хозяйство и получали доходы, другие разорялись и пополняли ряды фабричных рабочих.

При старой системе ученичества за содержание и обучение ученика выплачивалась значительная сумма вперёд. Оплата труда учеников не производилась. Обычный срок обучения – семь лет. Оно предусматривало две цели: первая – научить ученика всем навыкам ремесла; вторая – эксплуатация труда учеников. Её отрицательными результатами стали:

1. Ограничение доступа к занятости и производству материальных благ.

2. Неэффективное использование трудовых ресурсов.

Ликвидация старой системы ученичества обеспечила промышленность новым трудовыми ресурсами, причём с уже имеющимися определёнными навыками ремёсел.

Четвертое. СФП представляла собой постоянно изменяющийся процесс, в ходе которого использовались новые источники сырья и технологии; создавались новые, невиданные ранее изделия и возникали новые мировые рынки.

Пятое. Становление СФП осуществлялось с параллельными инновационными преобразованиями в аграрном секторе, в результате которых доля занятых в нём резко сократилась и составила в XIX в. всего 5 %, в средние века она была равна 80...90 %. Инновационные изменения в сельском хозяйстве касались прежде всего использования механической энергии. Инновации в аграрном секторе помимо этого затронули совершенствование методов и приёмов ведения хозяйства (организация ферм, региональная специализация вследствие совершенствования транспорта и др.), агротехники, улучшение пород скота, совершенствование методов их выращивания и др.

Шестое. СФП выявила новые подходы к собственности на средства производства. В совместном пользовании оказались почти все имеющиеся средства производства, поскольку отдельные работники не располагали достаточными денежными ресурсами для их приобретения.

Личная собственность на средства производства способствовала их эффективному использованию и бережному отношению к ним. Рабочие, не имевшие собственности на средства производства, относились к ней, как рабы. Широко было распространено воровство сырья и готовой продукции.

Хотя рабочие не владели орудиями труда, они могли иметь собственность иного рода: свою долю в акционерных предприятиях, кооперативах и т.д.

Седьмое. Высокая концентрация труда и производства практически затронули все основные отрасли промышленности.

Предприятия с повторяющимся циклом производства и большим числом рабочих встречались и ранее. К примеру, государственный арсенал Венеции, на котором строили суда; английские металлургические заводы, обычно расположенные в сельских районах вблизи залежей древесного угля и медных рудников, иногда насчитывали тысячи рабочих. Однако высокая степень концентрации производства и труда характерна для второй половины XVIII в.

Восьмое. СФП коренным образом изменила отношения между владельцами предприятий и рабочими. Владельцы решали финансовые и коммерческие вопросы, а рабочие выполняли производственные функции. Появилась иерархия. Сначала владельцы предприятий, соблюдая гильдейский принцип, предоставляли своим рабочим жилища. Однако впоследствии некоторые из рабочих их покинули, купив собственные дома. Это обеспечило рабочим, во-первых, большую личную независимость, во-вторых, отдалило их от фабрикантов.

Девятое. Почти во всех западных странах наблюдалось снижение издержек производства, которое сопровождалось снижением цен на промышленные товары. На предприятиях Э. Карнеги (США) добились резкого снижения издержек производств за счёт введения бессемеровской технологии производства рельсовой стали. Если в начале 1870-х гг. производство 1 т стали обходилось почти в 100 долл., то в 1890 г. – всего в 12 долл., т.е. в 8 с лишним разами снизились затраты на её изготовление [19, с. 223].

Сконцентрировав перегонку нефти на своих трех предприятиях, «Стандарт ойл» сократила затраты на производство галлона керосина. До 1882 г. они составляли 1,5 долл. в 1882 г. – 0,54 цента, а в 1885 г. – 0,45 цента, издержки производства уменьшились в 3,3 раза.

Технология производства алюминия на предприятиях Холла позволила снизить затраты с 87,5 франка за 1 кг до 3,75 франка в 1895 г., т.е. в 23 раза [19, с. 223].

Введение машин, набивающих сигареты, позволило США сократить издержки с почти одного доллара до примерно шести центов за 1000 шт. Аналогичное снижение произошло и в Англии.

Первые три германские фирмы, производящие в массовом масштабе голубой ализа-

рин, сократили затраты на производство с 200 марок за 1 кг. в 1870 г. до – 9 марок в 1888 г. Издержки производства, таким образом, снизились в 22,2 раза [19, с. 223].

В США индекс розничных цен снизился со 100 в 1880 г. до 82 в 1890 г. [19, с. 221]. Примечательно, что это было общее сокращение цен.

Десятое. Главным результатом системы фабричного производства стал экономический рост. Особенно он заметен в британской промышленности. В период с 1791 по 1796 гг. она импортировала для текстильной промышленности в среднем 27 млн. фунтов хлопка в год; с 1896 по 1900 гг. – 1799 млн. фунтов, т.е. произошёл рост в 67 раз [19, с. 189]. Производство чугуна в чушках в 1720 г. составляло 25 тыс. т, а в 1800 г. – 200 тыс. т. К 1880 г. Британия уже производила 7 749 тыс. т чугуна, т.е. рост произошёл в 39 раз [62, с. 169]. Рост охватил и другие отрасли промышленности. Если принять индекс промышленного производства 1913 г. за 100, то, он составил в 1810, 1830, 1850, 1870 гг. соответственно 7,3, 20, 28,5 и 44. Причем в производстве средств производства он соответственно равнялся 3,1, 6,5, 13,7, и 28,6; в производстве предметов потребления – 9,2, 18,9, 30,8, и 43,3. Аналогичная ситуация складывалась и в других странах.

Экономический рост в мировой промышленности сопровождался ростом сельского хозяйства, кредита и других отраслей. В 1850 г. общий оборот мировой торговли составил 14,5 млрд. марок, на долю инноватора – Англии приходилось 5,24 млрд. марок, а в 1870 г. эта доля составляла 14 млрд. марок при общей сумме в 37,5 млрд. марок. Общая доля Франции, Германии и США за это время увеличилась с 4,9 до 12 млрд. марок [13, с. 57].

Одиннадцатое. Вместе с тем выяснилось, что ряд отраслей непригоден для системы фабричного производства. К ним относятся сельское хозяйство, транспорт, оптовая и розничная торговля, издательская деятельность, банковское и страховое дело и др. Индустриализация этих отраслей осуществлялась путем введения отдельных инновационных изменений, совершенствования методов ведения дела, снижения цен на товары и услуги и др.

Лидером системы фабричного производства стала Англия и прежде всего её текстильная промышленность, в которой технологические и организационные изобретения осуществлялись одновременно.

Первым значительным изобретением в текстильной промышленности стал механический прядильный станок. Его изобрел Д. Аркрайт примерно в 1769 г. Этому изобретению предшествовал целый ряд инноваций. В 1733 г. механик Дж. Кэй создал летучий челнок, который повысил производительность труда вдвое; в 1738 г. появилась первая прядильная машина, в которой был механизирован весь производственный процесс, но машина приводилась в движение вручную; в 1765 г. Д. Харгривс изобрёл совершенную механическую прялку, на которой сразу можно было работать многими веретёнами (до 20). Однако она тоже приводилась в движение вручную [26, с. 115].

Первую фабрику с прядильной машиной на водяном колесе также создал Д. Аркрайт. Потом он организовал несколько фабрик в Мидленде, в Манчестере и Шотландии [19, с. 193]. Его называют «отцом английской фабричной системы». К 1790 г в Англии было создано 150 фабрик. Все они располагались на берегах рек или около запруд, поскольку двигателем было водяное колесо. Мощность водяных колес в среднем составляла 5 л.с., иногда превышала 10 л.с. По заказу Людовика XIV плотником Реннекином была изобретена и серия водяных колёс (громадная машина Марли). Реальная мощность её составляла 75 л.с., потенциальная – достигала 124 л.с.

Другим важным технологическим изобретением стал механический ткацкий станок. Его создал в 1785 г. Э. Картрайт. Производительность станка в 40 раз превышала производительность ткача, работающего вручную. В процессе усовершенствований в XIX в. они стали более надежными.

Ткачество развивалось параллельно с прядением. Однако на рынке преобладали низкосортные и дешёвые ткани. Их выпуск был рассчитан на покупателей с низкими доходами. Тем не менее ткачество уступало механическому прядению. Пряжа пользовалась широким спросом, потому ее производство было сопряжено с меньшим рыночным риском.

Производительность ткацких станков возрастала, а качество тканей улучшалось. Количество ручных станков сокращалось. Если в 1829–1831 гг. в Соединённом королевстве работало 225 тыс. ручных станков и 60 тыс. механических, то в 1844–1846 гг. их стало соответственно 60 тыс. и 225. К 1850 г. ручное ткачество практически исчезло, а на механических станках стали производить ткани отменного качества [19].

Организационные инновации проявились в текстильной промышленности в двух основных формах. Во-первых, был осуществлён перенос производства из жилищ рабочих на территории фабрик. Раньше торговцы снабжали ткачей всеми необходимыми материалами, но работали они дома. На ручных или ножных станках производили необходимые ткани и пряжу. Готовую продукцию закупали те же торговцы. Теперь все рабочие работали на фабриках в течение определённого времени. Во-вторых, предприятия текстильной промышленности, в отличие от других отраслей (к примеру, сталелитейной, гончарной и др.), специализировались на определенной стадии процесса изготовления ткани и размещались рядом друг с другом, т. е. формировались региональные текстильные комплексы, развитие которых было значительно ускорено за счет внедрения парового двигателя.

Технологические инновации и система фабричного производства в итоге привели к нестандартным явлениям, затрагивающим как экономические, так и политические вопросы.

Во-первых, традиционные хозяйственные связи постепенно заменяются рыночными отношениями, которые становятся основной чертой западной экономики. Отношения между работодателями теперь регулируются законами спроса и предложения. С этого времени условия найма определяются тем, что предлагает наниматель и принимает наёмный рабочий. Они могут быть ограничены законодательством, но незначительно (к примеру, использование женского и детского труда и т.п.) и требованиями профсоюзов, во-вторых, сложилось такое общество, при котором ни один класс не мог стать господствующим, как это было в эпоху феодализма.

Инновация в организации. Личная свобода выбора хозяйственной деятельности начиная с XV в. постоянно возрастала. Этого, однако, было уже недостаточно. С появлением фабрик в XVIII в. хозяйственная деятельность осуществлялась не только отдельными лицами, но и группами людей.

С возникновением транспортных систем и ростом производства сложилась потребность в формировании более многочисленных групп. Эта проблема разрешилась с изобретением публичной корпорации. Она имела по сравнению с ранее существующими формами организации предприятий два преимущества:

Первое. Распределение инвестиционного риска между отдельными участниками, которое осуществлялось путём приобретения ими и продажи своих долей участия в различных предприятиях.

Второе. Увеличение размеров корпораций, которое привело к использованию традиционных иерархических структур, аналогичных правительственным, армейским и церковным, но на новой основе.

Для осуществления хозяйственной деятельности такие корпорации наделялись особыми привилегиями. Помимо этого они имели и политические полномочия. Однако их правовой статус не был урегулирован вплоть до XIX в., когда был отработан механизм их простой регистрации. Комплекс законов, принятых в 1895–1914 гг., позволил создать условия для их эффективной работы.

Предшественником публичной корпорации принято считать римскую коллегию. Несколько человек, имея официальное разрешение, могли создать коллегию, которая владела собственностью, несла материальную ответственность и имела право возбуждать судебные дела. Основные положения её хозяйственной деятельности и организационная структура были отражены в уставе.

В средние века форму корпораций приняли гильдии торговцев и ремесленников. У них был устав, но он носил формальный характер. Гильдии владели собственностью, но она в основном была представлена благотворительными фондами. Их использовали для помощи

членам гильдий. Вместе с тем гильдии зачастую наделяли правительственными полномочиями. К примеру, их высшие должностные лица могли производить проверки, расследования и практиковать систему наказаний. В Англии, кстати, гильдии использовали как инструмент для сбора налогов.

Позднее корпорации выступили в двух формах: привилегированных и акционерных компаний. Привилегированные компании объединяли торговцев гильдии, наделённых правительственными монополиями на ведение торговли. Для вступления в них торговцы выплачивали определённый взнос. Они не вели торговлю на свои деньги, у них не было акций. Многие европейские страны практиковали такие компании.

Акционерные компании начиная с XVI в. создавались в Голландии, Англии, Франции, Дании и в других странах. Обычно их утверждали для ведения монопольной торговли.

Акционерные компании иногда выполняли и политические функции. Наиболее ярким примером является Ост-Индская компания, созданная в Голландии в 1602 г. Её именовали «государством в государстве». Она имела свои крепости, армию для защиты складов и контор. Этой компании были предоставлены права на заключение мирных и торговых соглашений.

Иногда акционерные компании создавались для осуществления колонизационных проектов. С этой целью в Англии была создана Ост-Индская компания. В Америке были организованы Виргинская компания, компания Массачусетского залива и др. Американские колонии зачастую были основаны английскими корпорациями.

Во Франции было создано до 78 корпораций, включая и французскую Ост-Индскую компанию. Аналогичные компании существовали в Дании и в других европейских странах. В дальнейшем эти компании утратили своё значение. На смену им пришли лицензированные корпорации, что произошло примерно в первой половине XIX в. Они возникли прежде всего в строительстве и эксплуатации железных дорог, мостов, каналов, шоссе и в управлении банками в США. Затем подобные компании появились в сфере коммунальных услуг (газо-электроводоснабжении и городском рельсовом транспорте) и в конце XIX в. – в телефонной связи. На прежние эти корпорации были похожи наличием правительственных полномочий и монополий. Так, корпорации по строительству и эксплуатации железных дорог и каналов имели право принудительного выкупа земельной собственности, а банки – эмиссии бумажных денег под собственные кредитные ресурсы.

Предшественником современной деловой корпорации считают акционерные компании, основы которых были заложены английскими торговцами в XVII в. От корпорации акционерные компании отличались тем, что для их создания не нужно было принимать особые декреты. Однако они не могли успешно функционировать из-за отсутствия или несовершенства правовых норм. Более того, в Англии были приняты попытки воспрепятствовать их развитию. С этой целью был издан закон 1720 г. В нём акционерные компании объявлялись источником беспорядка. Этот закон действовал до 1825 г. Началась эра совершенствования правовых норм в отношении акционерных компаний. Так, в 1834 г. им было предоставлено право возбуждать дела в суде и быть подсудными через систему государственных обвинений.

В США также попытались совершенствовать правовые нормы деятельности акционерных компаний. Американское корпоративное право было более совершенным. Более того, после 1837 г. некоторые штаты (к примеру, Коннектикут) приняли законы о корпорациях, на основе которых разрешилось обрести статус корпорации без особых решений законодательных органов. К ним, однако, не относились корпорации, имевшие права принудительного выкупа недвижимости, и банки.

Только во второй половине XIX в. правительства Англии и США пришли к выводу, что традиционная система жесткого контроля над образованием корпораций не должна затрагивать акционерные компании.

Либерализация общих законов о корпорациях в США была осуществлена в 1880-е гг. В это время началась интеграция массового производства и массового сбыта. К тому же этот

период совпал с завершением строительства трансконтинентальных железных дорог и началом развития телеграфной и телефонной сети. Более того, акционерные компании в 1880–1896 гг. стали преобразовываться в тресты. Корпоративные законы, ориентированные на местные рынки, перестали действовать.

В 1889 г. в Нью-Джерси были приняты законы, регулирующие создание холдинговых компаний. Эти компании наделялись правом владеть акциями компаний, входящих в тресты. Потом в 1891 г. был издан закон об общем статусе корпораций. Он допускал осуществление операций сразу в нескольких штатах и возможность владения акциями других корпораций. Тресты теперь были преобразованы в корпорации. Одни из них назывались фирмами-производителями, другие холдинговыми компаниями.

Становление корпораций во Франции осуществлялось аналогичным образом, но с некоторыми особенностями. При создании корпораций государство составляло за собой право «регулировать всё до последней мелочи». До 1856 г. в экономике Франции преобладали два типа предприятий: акционерные общества и коммандитные товарищества. Акционерные общества могли функционировать только с разрешения правительства, для коммандитных товариществ оно не требовалось. Более того, немало английских фирм стали регистрировать свои предприятия во Франции как коммандитные товарищества. До 1856 г. только в одном парижском округе находилось много коммандитных товариществ с капиталом в 581 млн. франков. В связи с этим в 1866 г. в стране был принят закон, ограничивающий их деятельность. В результате через год число коммандитных товариществ уменьшилось, а их суммарный капитал составил всего 74 млн. франков [19, с. 213].

Подобная ситуация складывалась и в Бельгии, где действовало немало французских фирм. Сначала правительство Бельгии издало закон, признававший их деятельность незаконной. Затем в 1854 г. обе страны договорились о возможности функционирования французских фирм в Бельгии, а бельгийских – во Франции. Соглашения подобного рода принимались и в других странах.

Иначе сложилась ситуация в Германии. Банкиры Рейнской области взяли на себя двойную роль: политических посредников и учредителей железнодорожных и промышленных предприятий. Для реализации своих проектов они создавали синдикаты банкиров, имевших связи с чиновниками, занимавшими ключевые посты в правительстве. Они становились акционерами на самых выгодных условиях. Таким образом, германские банкиры не допустили возникновения в стране множества конкурирующих промышленных фирм.

Экономические трудности, которые переживали США в конце XIX в., обусловили возникновение в среде инвесторов двух убеждений. *Первое*. Подавить конкуренцию можно с помощью объединения конкурирующих предприятий. *Второе*. Крупные предприятия эффективнее малых. Это привело к массовой «трестификации». Тресты создали не только рынок ценных бумаг, но и публичную промышленную корпорацию. На это ушло 25 лет непрерывных слияний и консолидации крупных компаний. Наконец, в 1914 г. крупнейшие предприятия в США превратились в публичные промышленные корпорации. Трестов осталось немного, поэтому, выполнив свою роль, они потеряли былое значение.

Инновации в технологии затронули не только металлургию, но и машиностроение, что выразилось прежде всего в совершенствовании станков и оборудования. Такие параллельно осуществляемые инновации в технологии породили возможности для массового производства сельскохозяйственных машин, пишущих машинок, кассовых аппаратов, швейных машин, велосипедов и позднее – автомобилей. Примерно в 1890 г. многие фабрики установили собственные электрогенераторы. Размещение станков теперь осуществлялось исходя из рациональной последовательности этапов производства. Обозначились и новые подходы к размещению самих фабрик. Были созданы новые отрасли. Среди них гигантская отрасль промышленности – автомобилестроение.

Вместе с этим применение электричества сделало выгодными и небольшие предприятия, которые создавались в определённых отраслях, к примеру в швейной. Бурное развитие промышленности потребовало не только значительного капитала, но и новых форм предпри-

ятий как с точки зрения высокой прибыли, так и меньшего риска.

Наряду с этим произошли и существенные изменения в организации самих предприятий. В первую очередь они затронули функции каждого отдельного предприятия, число которых значительно расширилось. Обычно производственные предприятия сами или с помощью других выполняли следующие функции: конструирование и разработку продукта, производство сырых материалов и полуфабрикатов, сборку готового продукта и его сбыт на местном, региональном или национальном рынках.

При производстве сырья и полуфабрикатов предприятия использовали как традиционные, так и новые подходы. К примеру, текстильная промышленность Англии удовлетворяла свои потребности в хлопке за счет торговли с Ливерпулем и Манчестером. До сих пор не удалось найти факты, свидетельствующие о попытках владельцев текстильных предприятий выращивать хлопок.

Аналогичные процессы происходили в США. Так, в автомобилестроении процесс интеграции остановился на производстве автомобилей. Самое мощное предприятие «Дженерал моторс» стало гигантским потребителем стали, но саму её не производило. Хотя и были исключения из правил: Г. Форд организовал производство стали.

Однако в других отраслях возникли организационные инновации, которые проявились в вертикальной интеграции. Объяснялось это тем, что в стране не было надежных рынков, на которых можно было закупить все необходимое сырьё и полуфабрикаты. Они стали весьма заметным явлением в нефтяных, сталелитейных продовольственных компаниях. Нефтяные компании строили собственные нефтепроводы, владели танкерами и баржами. Изобретенная Дж. Рокфеллером вертикально интегрированная компания до сих пор широко распространена в мире.

Производители стали, для удовлетворения собственных нужд вовлекались в добычу железной руды, угля и нефти. Они организовали производство рудовозов, создали собственные транспортные системы. Интеграция производства и сбыта осуществлялась путём использования системы оптовой и розничной сети сбыта продукции непосредственно потребителям. В США для реализации продукции на национальном рынке на предприятиях создавались собственные отделы сбыта. Нередко они имели свои конторы, а иногда и ремонтные участки. Отделы сбыта брали на себя и предоставление рекламных услуг.

Первыми свою продукцию непосредственно потребителям стали сбывать нефтеперерабатывающие предприятия. Собственные системы оптового сбыта иногда охватывали весь национальный рынок, а некоторые производители даже создавали свои экспортные организации. К тому же сочетание различных форм сбыта в конечном итоге привело к уменьшению затрат на доведение товара до потребителя. Однако сбыт товаров непосредственно потребителям осуществлялся тогда, когда их приобретали в большом количестве. Причем, как правило, продавали технически сложные изделия. Для продажи таких изделий требовались особо подготовленные продавцы, которые могли разъяснить все тонкости их эксплуатации. При этом гарантировалось качество изделия. К тому же специалисты предприятий-производителей оказывали более квалифицированную помощь при установке, ремонте и обслуживании своих изделий. В итоге у некоторых предприятий, обслуживающих национальный рынок, их отделы сбыта оказались более мощными, чем у крупнейших торговых фирм XVIII–XIX вв.

Однако в конце XIX в. большинство отделов сбыта производителей массовой продукции признали более приемлемой практику деловых отношений со своими оптовиками. Исключение составляли такие компании, как «Стандарт-Ойл», «Зингер» и производитель кассовых аппаратов «Нейшнл Кеш Реджистер».

В целом система оптовой и розничной торговли достаточно неплохо справилась со сбытом продукции. Если в 1879 г. доля оптовой торговли в национальном доходе составляла 220 млн. долл., в 1899 – 810, то в 1909 г. – 1300 млн. долл. Для розничной торговли эти показатели соответственно составили 560, 1340 и 2320 млн. долл.[19, с. 228].

Акционерные компании превратились в самую выгодную форму предприятия благо-

даря функционированию рынка ценных бумаг. Если в США такие компании до 1890 г. были редким исключением, то после 1914 г. они стали массовым явлением.

Торговля ценными бумагами имеет долгую историю. По Ф. Броделю, она своими корнями восходит к городам Ганзы и к ярмарке XV в., где торговали ценными бумагами рудников. В XVII в. торговля ценными бумагами получила широкое распространение в Амстердаме. Рынок ценных бумаг в Лондоне был создан в 1773 г. В Нью-Йорке продажа ценных бумаг началась в 1792 г. За 1820–1930 гг. в США было открыто 250 местных фондовых рынков. Однако до 1890 г. в США торговали исключительно акциями железнодорожных компаний и предприятий коммунального обслуживания. Потом появились акции текстильных предприятий Новой Англии. Их продавали на Бостонской фондовой бирже [19, с. 229].

По развитию рынков промышленных акций Англия опережала США. В 1882 г. на Лондонской бирже продавали акции производственных компаний с суммарным капиталом в 54 млн. фунтов, а через 25 лет – в 872 млн. фунтов [19, с. 230].

Широкой торговле акциями промышленных предприятий в США предшествовала торговля сертификатами трестов, выпущенными в 1880 г. После выхода в Нью-Джерси в 1891 г. закона, упорядочившего правовой статус трестов, их акции стали котироваться на Нью-Йоркской фондовой бирже. В основном практиковались привилегированные акции, но выпускали и обычные. С 1890 по 1893 гг. было осуществлено 28 выпусков привилегированных акций. Однако инвесторы испытывали к ним недоверие. Так, известный крупнейший банкир Д.П. Морган, активно вкладывавший денежные средства в железнодорожные компании, как правило, не принимал участие в подписке на промышленные акции вплоть до 1898 г. Для многих инвесторов ситуация изменилась после паники 1893 г. Во-первых, на время прекратился выпуск промышленных акций. Во-вторых, при сравнении промышленных акций с железнодорожными за четыре года выявилась их надежность, подтвердившаяся в период депрессии. В-третьих, число промышленных корпораций, акции которых котировались в финансовых кругах, увеличилось с 30 в 1893 г. до 176 в 1897 г. [19, с. 233].

Акции, имевшие хождение на рынке, предполагали инвестиционный риск и риск, обусловленный делегированием полномочий. Инвестиционный риск наряду с другими факторами, определялся тем, что корпорации, созданные предпринимателями, были долговечнее своих создателей. Не все предприниматели были уверены в том, что их наследники и преемники станут компетентными и честными менеджерами, озабоченными проблемами экономического процветания предприятий.

Собственность на имущество в корпорации как бы находилась на двух уровнях: корпорации как юридического лица и акционеров, представляющих свой капитал. Риск первого уровня оставался достаточно высоким. Однако риск второго уровня уменьшали за счет диверсификации портфеля акций, т.е. инвесторы вкладывали деньги одновременно в несколько предприятий или в несколько отраслей по принципу «в одну корзину все яйца не клади». Поступая таким образом, инвесторы уменьшали свой совокупный риск. Вместе с тем такие крупные предприниматели, как Э. Карнеги и Г. Форд, управляли своим громадным имуществом, не используя диверсификацию. Тем не менее впоследствии Э. Карнеги продал свое дело и диверсифицировал свое имущество. Аналогичным образом поступили и наследники Г. Форда.

Типичный диверсифицированный портфель современного инвестора состоит из десяти сделок: четыре из них несостоятельны, три – еле живы, две сделки обеспечивают прибыль, а одна является весьма эффективной [8, с. 85].

Помимо инвестиционного риска учредителям необходимо учитывать и риск, обусловленный делегированием полномочий. Владельцы, доверяя управление своим предприятиям менеджерам, рискуют. Менеджер может действовать исходя и из своих собственных интересов, а не из интересов собственников. Иногда риск возникает из-за некомпетентного решения тех или иных вопросов.

Сначала инвесторы и учредители корпораций были весьма заинтересованы в контроле за действиями управленческого аппарата. Потому они входили в советы директоров, активно

участвовали в выборе высшей администрации, привлекали независимых аудиторов и т.п. Позже с введением законов о ценных бумагах, упорядочивших правила их продажи и покупки и снизивших риск, контроль владельцев значительно ослаб.

В последние десятилетия одним из важных средств контроля стало поглощение одной компании другой.

В некоторых странах появились своеобразные «табели о рангах» акций, к примеру, в США. Для акций самого высокого, уровня, т.е. крупнейших процветающих компаний, был установлен термин «голубые чипсы». Такие акции являются самыми престижными и самыми надежными.

На втором месте находились акции компаний, хорошо себя зарекомендовавших. Однако их положение было несколько хуже, чем компаний высокого ранга. Третье место занимали так называемые компании роста. Они молоды, а успех ничем не гарантирован. На четвертом месте пребывали «гршовые» акции, их выпускали рискованные предприятия.

Согласно данным статистики, вложение денег в акции является наилучшим видом инвестирования. Если, например, кто-то в 1890 г. вложил определенную сумму денег в акции, то, несмотря на две мировые войны и кризисы между ними, его капитал ежегодно возрастал на 10 %. В настоящее время по количеству владельцев акций первое место занимают США (66 %), второе – Япония (25 %), третье – Германия (17 %). Среди предприятий ситуация несколько иная: на первом месте находится Германия (30%), на втором – Япония (29 %), на третьем – США (25 %) [23].

Разнообразие экономических предприятий. Разнообразие экономических организаций в западных странах обусловлено приспособлением не только к экономической деятельности, но и к инновациям. Открыв новые возможности удовлетворения постоянно растущих потребностей, западные страны активно участвовали в освоении новых территорий и новых технологий. Типы и размеры предприятий были разнообразными. Большие компании стали основными потребителями капитала, а малые – главными нанимателями рабочей силы. Крупные корпорации не участвовали в аграрном секторе, тем не менее его успехи впечатляют.

В качестве главного источника разнообразия предприятий выступает конкуренция, выполняющая ряд функций. Основными из них являлись дифференциация по самым различным параметрам и ликвидация устаревших форм экономической деятельности. При выборе конкурентоспособной стратегии с целью снижения издержек производства учитывали экономию на масштабах производства, специализацию и управление производственными потоками. При выборе стратегии, основанной на сокращении издержек производства путем расширения, фирма разрабатывала изделия и организовывала их сбыт, рассчитанный на большой рынок. В случае специализации предприятия избирали узкий сегмент с меньшим разнообразием продуктов. Иногда разрабатывался несерийный продукт, занимающий важный сегмент рынка. Наиболее ярким примером в этом отношении является американская фирма «Уинзлоу Клокс», которая разработала нестандартный «швыряемый» будильник. Элегантность будильника, изготовленного на основе новейшей электронной технологии, и доставляемое психологическое удовлетворение привлекли к нему внимание не только покупателей с высокими доходами, но и деловых людей, любящих изящные вещи [8, с. 47].

Если предприятия использовали управление производственными потоками, то в этом случае происходило соединение нескольких стадий производства, что вело к увеличению размеров предприятия как по числу работников, так и по величине материальных активов и прибавочного продукта.

В большинстве крупных отраслей, как правило, складывается три группы производителей, хотя нередко их деятельность пересекается: полноценные производители, изделия которых имели свой собственный фирменный знак; контрактные производители, не дающие имени своим продуктам; производители, специализирующиеся на выпуске товаров определенного качества и видов. Первые две группы представляют крупные предприятия, третья – небольшие компании. Искусство соперничества фирм основывалось на изобретательности различных приёмов, обеспечивающих предприятиям солидные

различных приёмов, обеспечивающих предприятиям солидные преимущества перед их конкурентами. К ним относились инновации, прогнозы и ценообразование.

Некоторые инновации, используемые предприятиями, до сих пор приносят значительные прибыли. Показателен в этом отношении деловой опыт американского предпринимателя Р. Крока, который внедрил франшизинг [8, с. 7, 8]. Ему удалось создать на этой основе уникальную и до сих пор процветающую империю ресторанов «Макдональдс». Её основой является система Кью-Эс-Си-Би (QSCB – по первым буквам от английских слов – «качество», «обслуживание», «чистота» и «ценность»).

Способность предвидеть объём и структуру продаж изделий всегда являлась мощным фактором в конструировании конкурентоспособной стратегии фирмы. Их компании определяют по-разному, исходя из своих потенциальных способностей и возможностей, поэтому у них складываются и различные перспективы. Преимущества доставались тем, кто сумел наиболее правильно определить приоритеты будущего, т.е. мегатенденцию своей компании.

На размеры предприятий влияет и политика ценообразования, основным элементом которой является ценовая конкуренция. Одно из её направлений – ценовое лидерство. Компании устанавливают цены либо ниже себестоимости, либо выше себестоимости, но ниже обычной цены. Ценовое лидерство практикуют компании с меньшими издержками производства. Обычно они устанавливают цены на уровне издержек производства своих конкурентов или ниже их уровня. В результате конкуренты, как правило, свёртывают свое производство или уменьшают его долю. Освобождающееся место занимают предприятия с меньшими издержками. К такой политике ценообразования в различные десятилетия XX в. прибегала неоднократно компания IBM. Аналогичные методы использовали и специализированные предприятия.

В ходе экономического роста конкуренция успешно выполняет и другую свою функцию – она ликвидирует все устаревшие формы экономической деятельности.

Наряду с этим постоянно возникают новые предприятия, что особенно ярко проявилось в XX в. Новых предприятий много. Они, как правило, невелики и большинство из них погибает. Однако немногие преуспевшие способствуют экономическому росту. Новые предприятия с новыми технологиями освоили производство автомобилей, самолётов, алюминия, нефти и др. Некоторые старые компании сохранили свои ведущие позиции в экономике, ориентируясь на новые предприятия. Одним из преимуществ новых предприятий является рост числа рабочих мест. По оценкам западных исследователей, только в США ежегодно теряется 8 рабочих мест, что именуют «уровнем смертности рабочих мест» [19, с. 288].

Рост числа рабочих мест определяет скорость, с которой экономика движется из «прошлого в настоящее». Новые рабочие места образуются за счёт либо расширения старых компаний, либо создания новых предприятий.

Число деловых предприятий постоянно увеличивается. Если в США в 1835 г. насчитывалось 1 209 000 предприятий, то в 1913 г. – 1 617 000 [19, с. 296].

Внутри каждой отрасли выявилось сочетание крупных компаний с небольшими предприятиями. Как правило, крупных корпораций несколько, а малых фирм – множество. Особенно это заметно в нефтепереработке и автомобилестроении. Так, в США четыре автогиганта занимались разработкой, сборкой и сбытом автомобилей. Все необходимые для сборки автодетали и узлы им поставляло множество малых предприятий. Для себя они нашли новые ниши и особые функции и производили свои изделия дешевле и с прибылью. Вместе с тем существовали и специализированные предприятия (их немало), которые выпускали лимузины, вездеходы и др., а шасси закупали у большой четверки. Аналогичная ситуация складывалась в производстве стали, электро- и химической промышленности и др. Такая тенденция сохранилась и в середине XX в. Небольших фирм насчитывается в авиастроении в США 141, в производстве электронных компьютеров – 513, в производстве фотооборудования и материалов – 555. Только в одной отрасли их мало: в производстве сигарет их всего 13. Производством автозапчастей и деталей занимались 1743 предприятия, а штамповкой автомобильных деталей – 788 [19, с. 289].

По результатам исследования Дж. Гловера, который провел сравнительный анализ 54 отраслей американской промышленности с 1929 г. по 1971 г., больших корпораций в 1929 г. было 200, в 1971 стало – 559. К большим он относил такие компании, активы которых составляли 250 млн. долл. и более. Для сравнительного анализа Дж. Гловер избрал четыре параметра: распространенность (т.е. число больших компаний в отрасли), присутствие (т.е. сумма активов), средний размер больших компаний, относительное присутствие (т.е. активы в процентном исчислении) [19].

Проранжировав все компании, Дж. Гловер обнаружил что 86,6 % всех больших корпораций в 1971 г принадлежали только 20 отраслям, а 13,4 % – 30 отраслям. Оставшиеся четыре отрасли вообще не имели крупных компаний

В двадцатку лидеров вошли следующие отрасли электроэнергетика, газовая, нефтяная, телефон и телеграф, автотранспорт, железнодорожный транспорт, химикаты, торговля, производство стали и чугуна, компьютеров и офисного оборудования, радио- и электронного оборудования, авиатранспорт. На указанные 11 отраслей приходилось 71,4 % всех активов больших компаний, 10,7 % – на шесть отраслей, проранжированных только по трем вместо четырех параметров: цветные металлы, деревообработка и бумага, авиатехника, фармацевтика, резина и шины, табак [19,с 292].

В 1929 среди крупнейших компаний находилось 43 железнодорожных, в 1971 г. их осталось всего 13. Из 21 самых крупных компаний 1971 г было восемь новых. Из оставшихся других 102 крупных компаний 1929 г. дожили до 1971 г. только 22. Вместо них появилось множество новых

Некоторые крупные корпорации значительно улучшили своё положение. К примеру, крупнейшая нефтяная корпорация «Стандарт Ойл» увеличила свои активы с 5 421,2 млн. долл. (долл. 1971 г.) в 1929 г. до 20 315,2 млн. долл. в 1971 г., т.е. почти в 4 раза; «Форд» соответственно 2 334,4 млн. долл. и 10 509,8 млн. долл., т.е. в 4,6 раза; «Крайслер» 643,3 млн. долл. и 4 999,7 млн. долл., т.е. в 7,7 раза [19, с 294].

Большие корпорации являются высокотехнологичными, капиталоемкими и трудосберегающими. Они, как правило, развиваются в обрабатывающей промышленности, на транспорте и в сфере коммунальных услуг. Они составляют не более четверти всей хозяйственной деятельности. Малые предприятия поглощают значительные трудовые ресурсы. Индивидуальных собственников и партнеров-совладельцев в США почти вдвое больше, чем наёмных рабочих в гигантских корпорациях.

4.3. Политика экономического роста западных стран в послевоенные годы и её особенности

Политика экономического роста: специфика и тенденции. В послевоенные годы (1945–1980) политика экономического роста западных стран приобрела несколько иной характер, что, прежде всего, выразилось в следующих особенностях

Первое. Появилась новая экономическая доктрина основой которой стали теория Дж. Кейнса, статистические исследования Я. Тинбергена и концепция права лорда Бевеиджа. В кейнсианской теории, предложившей новые приоритеты, предпочтения отдавались государственному регулированию. Среди его мер предусматривались полная занятость, перераспределение доходов в пользу фискальной и бюджетной антициклической политики, социальное обеспечение и социальное согласие

Переходу западных стран к новой экономической доктрине способствовал ряд обстоятельств, среди них, во-первых, крах доктрины «свободы действий»; во-вторых, успехи государственного регулирования в СССР; в-третьих, положительный опыт государственного вмешательства в экономику Франции и Германии, США, Швеции и других их стран.

Второе. Экономический рост в 50–60-е гг. в западных странах был быстрым и стабильным. 50-е гг. вошли в историю их развития как «серебряные», а 60-е – как «золотые» годы. Мир промышленного производства никогда не знал таких высоких темпов роста. Если

в XIX в. в эпоху, распространения промышленной революции на европейские страны и США годовые темпы прироста в мире составляли 3 %, то в 1948–1980 гг. – 6,5 % [3, с. 31]. Аналогичная тенденция прослеживалась и при расчете этих данных на душу населения. Особенно быстрый рост произошел с 1 июля 1972 г. по 30 июня 1973 г. в странах – участницах ОЭСР, где реальный ВВП увеличился на 7,5 %, а в промышленности – на 10 % [3, с. 52].

Однако темпы экономического роста в западных странах были различными. Так, на первой фазе послевоенного развития инициатива принадлежала нейтральным странам (Швеции и Швейцарии), а также Бельгии и Великобритании, где темпы экономического роста были самыми высокими за период с 1870 по 1960 гг. Позднее экономический рост стал равномерным. Вследствие инфляционных процессов произошло замедление темпов роста во Франции, Италии, Западной Германии. Однако малые страны Европы продолжали развиваться ускоренно.

С точки зрения стабильности в течение 25 послевоенных лет (1948–1973) «экономическое развитие стран Запада было просто уникальным» [3, с. 40]. Вместо понятия «кризис» стали употреблять термин «рецессия»; «деловой цикл» – «цикл экономического роста»; «кризисная политика» – «точечное регулирование».

В Западной Европе в течение 1948–1973 гг. общий ВВП вообще не снижался. В США за эти годы было зарегистрировано всего три спада, самым низким было снижение ВВП на 1,6 %. Рецессия (незначительный и неглубокий кризис) наблюдалась в отдельные годы и в отдельных странах. К примеру, в Великобритании она возникла в 1952 г., в Бельгии – в 1958 г. Наиболее серьезные ее колебания отмечены в Японии, где темпы экономического роста составляли от 3 % (1954 г.) до 17 % в 1959 г. [3, с. 43].

Умеренный характер рецессии объяснялся следующими обстоятельствами: 1) наличие сети государственных социальных и экономических институтов, призванных гарантировать стабильность экономики; 2) гибкость антициклической политики по кейнсианским рецептам; 3) увеличение доли расходов на создание общества потребления; 4) международная кооперация в целях развития мировой торговли.

Постоянная забота правительств о достижении полной занятости населения привела к тому, что темпы безработицы в 60-х гг. составляли 1,5 % (в 50-х гг. – 2,9 %) [3, с. 48]. Более того, новое поколение рабочих, выросшее в условиях новой экономической доктрины, рассматривало полную занятость как естественное состояние общества.

Третье. Динамика наверстывания, присущая странам Западной Европы, осуществлялась в 1950–1970 гг. Если принять ВВП США в 1950 г. за 100 %, то темпы его роста во Франции соответственно составили 13,2 % и 18,6 %; в ФРГ – 12% и 21,2 %; в Великобритании – 19,2 % и 17,1 %; в Италии – 7,9 и 12,7 %; в Японии – 8,5 % и 30,8 %. В результате ВВП всех названных стран равнялся 100,4% от ВВП США (раньше он составлял лишь 60,4 %) [3, с. 33].

Динамика наверстывания в странах Западной Европы сопровождалась:

- сокращением отставания экономик, сложившегося за первую половину XX в., что потребовало более высоких темпов развития;
- спецификой долгой стагнации (как результата депрессии и второй мировой войны);
- достижением американского уровня потребления (о нём стали говорить после 1950 г.);
- улучшением качества рабочей силы.

Четвертое. Однако в 70-е гг. ситуация изменилась. Во второй половине 70-х гг. западные страны перешли в стадию тяжёлой рецессии, которая затем переросла в стагфляцию. Она характеризовалась следующими чертами: 1) падение темпов роста промышленности в 1974 г. в странах ОЭСР составило 13 % [3, с. 54]; 2) рост инфляции в 1975 г. равнялся 10 %; 3) рост безработицы в странах – участницах ОЭСР (7 млн. человек, в 1974–1975 гг.) [3, с. 54].

Новое повышение цен на нефть в 1979 г. и в 1980 г. обусловило экономическую рецессию 80-х гг., которая сопровождалась ростом цен. В среднем цены на потребительские

товары возросли в странах – членах ОЭСР в 1977 г. на 7,8 %; в 1978 – на 6,8 %; в 1979 г. – на 8 % [3, с. 54–55]. Экономическая ситуация обострялась.

Концептуальные подходы к политике экономического роста. Одними из первых попытались объяснить экономический рост неоклассики. По их мнению, факторами роста выступают труд и капитал. В случае необходимости учитывалась и земля. Затем подсчитывался удельный вес каждого из них и давались соответствующие выводы.

«Арифметика роста» Э. Денисона. Э. Денисон, которого называли «отцом измерения параметров», строил своё исследование на росте общей производительности и не учитывал влияния периодов рецессий.

Он проранжировал факторы по двум категориям: 1) физические параметры (труд, капитал); 2) все остальные факторы, связанные с научно-техническим прогрессом (НТП).

При анализе труда Э. Денисон учитывал число занятых, среднее количество рабочего времени, половозрастную структуру и уровень образования.

Для измерения капитала он использовал также четыре фактора: жилой фонд; промышленные строения и оборудования; товарно-материальные запасы и международные инвестиции.

Факторы, связанные с НТП, Э. Денисон разделил на четыре субкатегории. В связи с этим он рассматривал рост производительности труда в четырёх измерениях: расширение области технологического знания либо организации производства; процесс навёрстывания в области знаний; эффективное размещение физических факторов и развитие масштабной экономики.

По его расчетам, доля труда в США в 1950–1962 гг. составила 82 %, доля капитала – 18 %; в европейских странах – 78 и 22 % [Э. Денисон. Исследование различий в темпах экономического роста. – М.: Прогресс, 1971].

Наиболее значительным вес НТП оказался во Франции, Италии и Норвегии. Выяснилось, что в период 1950–1962 гг. США отставали от западноевропейских стран не только по темпам экономического роста, но и по темпам развития НТП. Так, темпы роста в США в эти годы составили 4 %, а в восьми европейских странах – 4,8 % [3]. Сначала в США рост осуществлялся за счёт увеличения труда и капитала, затем – повышения производительности. Начиная с 70-х гг. предпочтение было отдано труду и капиталу. Совершенно иная ситуация складывалась в западноевропейских странах, где в послевоенные годы экономический рост на 2/3 обусловило повышение производительности труда.

По мнению Э. Денисона, в основе различий стран лежат затраты на научные исследования и их эффективность. В США расходы на науку оказались в четыре раза больше, чем в восьми европейских странах. А число людей, занятых в сфере исследования, в США превосходило аналогичный показатель в этих странах в 2,2 раза [3].

В расчёте на единицу всех затрат, по данным Э. Денисона, США производили продукции больше, чем европейские страны. В результате этого их экономическая эффективность была выше. Если уровень США в 1960 г. по показателю чистой продукции в расчете на единицу всех затрат в производстве принять за 100, то соответствующий уровень в Италии составит 50, в Англии, Франции и Голландии – 66, а в ФРГ – 68 [3].

По оценке Э. Денисона, США в 1925 г. по использованию своих ресурсов находились на том же уровне, что и западноевропейские страны в 1960 г. Причём выяснилось следующее:

– уровень производительности труда в США в 1925 г. почти совпадал с аналогичным показателем стран Западной Европы в 1960г.;

– качество рабочей силы в США в 1925 г. было ниже, чем в европейских странах в 1960 г.;

– по уровню организации и эффективности управления производством США в 1925 г. и европейские страны в 1960 г. находились на одинаковом уровне;

– нормы затрат США в 1925 г. почти совпадали с соответствующими нормами европейских стран в 1960 г.

пейских стран в 1960 г.

Западноевропейские страны, хотя и медленно, но сокращали технологический разрыв.

Однако в своем исследовании Э. Денисон затрагивал только факторы, которые поддаются количественному измерению. Поэтому он не учитывал промышленную политику правительства, действия профсоюзов, поведение руководителей предприятий. В результате Э. Денисон исследовал только факторы предложения, а факторов спроса касался лишь косвенно.

Концепции структуриалистов. Основные положения концепций структуриалистов предполагали, что экономический рост определяют следующие факторы:

1) постоянные изменения составляющих производства. Ему присущи подъём и падение, перераспределение труда и капитала между его различными сферами;

2) изменения в структуре производства, затрагивающие его отраслевую организацию, технологии и структуру потребления. На изменения в структуре потребления оказывают влияние, прежде всего, увеличение доходов населения, которое вызывает повышение спроса на потребительские товары;

3) введение в оборот нового оборудования. Новые развивающиеся отрасли промышленности требуют нового оборудования, созданного на основе самых передовых технологий. Вследствие этого в них складывается большая эффективность, нежели в традиционных отраслях. Новые инвестиции, вложенные в эти отрасли, становятся функцией экономического роста. Такая цепь взаимосвязанных элементов образует «здоровый круг» быстрого экономического роста. Однако в период стагнации эти взаимосвязанные элементы функционируют в противоположном направлении. Такое явление называют «порочным кругом». Таким образом, стагнация препятствует структурным изменениям в экономике.

Гибкость предложения рабочей силы. При анализе экономического роста структуриалисты особое значение придавали количественному (гибкость) и качественному аспекту предложения рабочей силы.

Основными причинами количественного роста предложения рабочей силы являются естественный рост населения; миграция; изменения в возрастной структуре населения; увеличение удельного веса людей, осуществляющих экономическую деятельность; перераспределение рабочей силы из сельского хозяйства в промышленность.

По данным исследователя М. Макуры, после второй мировой войны население западноевропейских стран возросло. Так, его темпы роста в 1920–1929 гг. составили 7,1 %, в 1940–1949 гг. – 8,1 %, в 1950–1959 гг. – 9,9 %. В странах Южной Европы численность населения росла более медленными темпами, а в Восточной Европе снизилась. К примеру, только в 1940–1949 гг. численность населения здесь уменьшилась на 6,8 % [3, с. 98–100].

На гибкость предложения рабочей силы существенное влияние оказала миграция населения. Сначала она была межконтинентальной и имела политический характер, затем стала внутриконтинентальной и носила экономический характер. Число иностранных рабочих постоянно возрастало. Если в «Европе шести» (Франции, ФРГ, Италии, странах Бенилюкса) в 1960 г. насчитывалось 1,5 млн. человек, то в 1979 г. – 4,5 млн. В Великобритании, ФРГ, Дании в 1973 г. иностранных рабочих насчитывалось 6,4 млн. человек, из них только в ФРГ – 2,5 млн. [3, с. 100–102]. Однако наиболее высокой доля иммигрантов была в Канаде, где она составила в 50-е гг. 26 %, в 60-е – 21 %, в 70-е гг. – 30,7 %; в США соответственно 10,8 %, 15,8 %, 21 % [3, с. 102].

Что касается возрастной структуры населения, то здесь сложилась тенденция к «старению населения». В течение 70-х гг. удельный вес лиц моложе 15 лет уменьшался, а лиц между 15-65 годами – увеличивался [3, с. 102].

Активность населения в западных странах возрастала в основном за счёт вовлечения женщин в экономическую деятельность. Наиболее высокие темпы роста складывались в Дании и Швеции. в меньшей степени – в Голландии. В 1950 г. наибольший удельный вес участия женщин наблюдался в Великобритании, где он составил 32,6 %. В США он равнялся 29,4 %, в Канаде – 21,8 %, в Испании – всего 16 % [3, с. 103]. В дальнейшем (в течение 30

лет) эти показатели сблизились.

Наряду с этим происходило перераспределение рабочей силы из сельского хозяйства в промышленность. Число занятых в сельском хозяйстве резко сократилось. Если в 1950 г. это число в США составляло 12 %, в Великобритании – 5 %, в Италии – 41 %, во Франции – 32 %, то в 1973 г. соответственно – 4,1 %, 2,9 %, 17,4 %, 12,2 % [3, с. 103]. Сокращение занятости происходило под воздействием ряда факторов, важнейшими из которых стали:

- высокие темпы роста производительности в аграрном секторе;
- спрос на сельскохозяйственную продукцию возрастал в меньшей мере, чем спрос на другие товары и услуги;
- более высокий уровень доходов в промышленном секторе.

Качественный аспект предложения рабочей силы. Формирование человеческого капитала приобрело особое значение. Европейские страны добились успехов в экономическом росте и за счет улучшения человеческого капитала, прежде всего, одного из его элементов – образовательного капитала.

Если в 1870 г. средняя продолжительность обучения составляла 3–4 года, то в 1950 г. – 8,2 лет [3, с. 105]. Различия в образовательном капитале считают одной из причин технологического отставания европейских стран от североамериканских. В США в 1976 г. срок обучения составил – 11,6 лет. Между тем в Великобритании он составлял 10,4 года, во Франции – 9,87, в ФРГ – 9,36, а в Швеции – 9,33 года [3, с. 106]. США превосходили европейские страны и в области высшего образования. К примеру, число лиц с высшим образованием в 1963. г. составило в США 2,4 % от общего числа населения; во Франции – 0,8 %; в Швеции и ФРГ – 0,7 %, а в Италии – 0,5 % [3, с. 106]. Академические круги и персонал в начале 60-х гг. в США составляли 17 % всего активного населения, в Великобритании – 11%, в «Европе шести» – 10 % [3, с. 106]. Внутри стран складывался неодинаковый интерес к различным областям наук. В США было больше специалистов в области «чистой» науки, в европейских странах отдавали предпочтение прикладным наукам.

В качестве причин отставания выделяют и «утечку» мозгов в США, куда в период с 1956 по 1966 гг. в среднем прибывали 135 тыс. иммигрантов. Если в 1956 г. среди них высшее образование имели 13 %, то в 1963 г. – 20 %. У четверти из прибывших были дипломы специалистов по фундаментальным и прикладным наукам (4,6 %). Между тем среди собственно американского населения число дипломированных специалистов составляло лишь 2 %. 40 % высококвалифицированных специалистов прибывали из Европы, преимущественно из Великобритании [3, с. 106].

Модель А. Льюиса и её применение к западным странам. В модели А. Льюиса, лауреата Нобелевской премии, отражено следующее:

1. Высокая гибкость рабочей силы, предполагавшая её переливание из аграрного сектора в промышленный
2. Нестабильность экономического роста, которой было присуще неравенство отдачи вложенных труда и капитала в разных отраслях промышленности.
3. Наличие двух больших секторов: сельскохозяйственного с землёй и трудом и промышленного с трудом и капиталом.
4. Главенствующая роль промышленности в обеспечении экономического роста, где приоритетными становятся капитал, технологический прогресс и предпринимательский дух.

Для сельского хозяйства были характерны избыток рабочей силы, более низкая, чем в промышленности, производительность труда, и уровень зарплаты на пороге существования.

В промышленности складывалась иная ситуация: лишней рабочей силы не существовало, уровень производительности труда был выше, чем в аграрном секторе; зарплата не только компенсировала высокую стоимость жизни в городе, но и превосходила ее уровень в сельском хозяйстве.

Механизм функционирования модели осуществлялся по схеме:

Во-первых, увеличение экспортного спроса на промышленную продукцию вызывало

повышение спроса на рабочую силу. Проблем с ней не возникало, поскольку она поставлялась из сельского хозяйства. Новые рабочие получали зарплату, уровень которой был выше, чем в аграрном секторе. Однако темпы роста зарплаты вследствие притока дешевой рабочей силы в промышленности сдерживались. Поэтому прибыли возрастали, а инвестиции в промышленность увеличивались.

Во-вторых, увеличение занятости в промышленности вызывало рост общего объема доходов от зарплаты. Это обеспечивало возрастание внутреннего спроса на промышленную продукцию. В результате вложения в промышленность увеличивались.

Сначала переливание рабочей силы из аграрного сектора в промышленный не вызывало никаких затруднений. Однако позднее вследствие роста производительности труда зарплата сельскохозяйственных работников возрастала. Чтобы привлечь рабочую силу из аграрного сектора в промышленность, заработную плату повышали. Поэтому чистые прибыли уменьшались, а инвестиции в промышленность сокращались. В результате предложение промышленной продукции теряло свою гибкость.

На основе модели А. Льюис определил два типа роста. Первый как результат использования дополнительной рабочей силы в промышленности. Второй как результат сокращения числа занятых в сельском хозяйстве.

По его замыслу, модель была применима только к примитивным экономическим системам, где избыток сельского населения рассматривался как реальное состояние.

Концепцию резерва рабочей силы значительно расширил Киндлбергер, который попытался применить её к условиям послевоенного экономического развития западных стран. По его мнению, гибкость предложения рабочей силы является результатом действия пяти составляющих:

- 1) перераспределение рабочей силы из сельского хозяйства в промышленность;
- 2) устранение явной безработицы в городах;
- 3) увеличение удельного веса лиц, осуществляющих активную экономическую деятельность;
- 4) прогрессирующий демографический рост;
- 5) иммиграция.

Проанализировав темпы роста западных стран в 50-е гг., Киндлбергер пришел к следующим выводам:

- быстрый рост производства сопровождался явным увеличением активного населения и капитала, а замедленный – их медленным возрастанием;
- западные страны можно распределить по четырем категориям развития экономики (схема 1).

Киндлбергер считал, что двухфакторная модель Льюиса применима к развитию экономики западных стран в послевоенные годы. Исключение из правил составили Франция и Австрия. В частности, во Франции значительный экономический рост к 50-е гг. стал возможен благодаря государственному регулированию (в том числе и планированию) и увеличению военных расходов. Это было связано с ведением войн в Индокитае и Алжире.

Новые аспекты исследования экономического роста. Модель Киндлбергера расширил Дж. Корнволл, по мнению которого первичный сектор может черпать дополнительную рабочую силу из отраслей экономики, имеющих более низкие уровни производительности труда и зарплаты. Однако в этом случае необходимо наличие:

- 1) современных высокотехнологичных и традиционных отраслей;
- 2) более высоких темпов роста в современных высокопроизводительных отраслях;
- 3) определенного количества работников, желающих перейти в современные высокотехнологичные отрасли;
- 4) жесткой межотраслевой структуры зарплаты.

Категория развития экономики	Результаты развития экономики		Страны
Первая	Тесная взаимосвязь развития ВВП с увеличением использования труда и капитала		ФРГ Италия Швейцария Голландия
	Модель Льюиса подтвердилась		
Вторая	Слабые темпы роста ВВП с ограниченным использованием дополнительных мощностей труда и капитала		Великобритания Бельгия Швеция Норвегия Дания
	Модель Льюиса подтвердилась в обратной зависимости		
Третья	Резервный фонд рабочей силы для всего континента	Относительно высокие темпы ВВП и увеличивающийся вклад труда, но инвестиции росли медленно	Испания Португалия Юж. Италия Греция Турция Югославия
		Модель Льюиса подтвердилась, но с особенностями	
Четвёртая	Исключение из правил	Быстрое развитие экономики стран сопровождалось слабой поддержкой дополнительной рабочей силой	Франция Австрия
		Модели Льюиса не соответствует	

Схема 1. Модель Льюиса применительно к экономике западных стран (в исследовании Киндлбергера)

Модель Корнволла подтвердилась ходом развития экономики в 12 странах ОЭСР. Так, в Бельгии, Канаде, Голландии, Великобритании США темпы экономического роста в 1950–1970 гг. были невысокими, а занятость в высокопроизводительных отраслях увеличилась не столь быстро. В Австрии, Дании, Франции, ФРГ, Италии, Норвегии темпы экономического роста в высокотехнологичных отраслях находились на высоком уровне, а занятость росла быстрее, чем в промышленности в целом [3, с. 144].

Новую грань в исследовании выявил Дж. Васиаго. Динамика наверстывания западноевропейских стран в значительной мере зависит от гибкости экономической системы или её отсутствия. Гибкость экономической системы (функция институциональных, культурных, материальных, психологических и других факторов) в ряде стран, испытавших экономический рост, обеспечила стабильное развитие их экономик. Более того, технологический прогресс компенсировал исчерпание рабочей силы. Экономический рост продолжался. Однако теперь он становился результатом улучшения производительности труда, которая возросла вследствие инвестиций в базовые секторы экономики. Индустриальную гибкость проявили такие страны, как ФРГ и Италия.

В странах, где институциональная гибкость отсутствовала, складывалась иная ситуация. Сначала они испытывали экономический подъём. Но затем, когда эластичность предложения рабочей силы исчезла, темпы экономического роста либо замедлись, либо отсутствовали. Связано это было с тем, что сохранилась традиционная система производства, основанная на устаревшей электромеханической технологии. Нужны были инновации в области электроники, которые бы позволили войти плавно в процесс производства и обеспечить экономический рост. Однако структурная гибкость экономического роста отсутствовала (как и её другие элементы).

При исследовании факторов экономического роста, связанных с валовыми инвестициями, выяснилось, что уже недостаточно вкладывать больше капитала, его необходимо интегрировать в общую структуру производства. Вместе с тем обнаружились и другие особенности. Так, в модели В. Зальтера были отражены взаимосвязи между технологическим прогрессом и адаптацией его результатов в промышленность. В. Зальтер, в частности, установил следующее:

1) наличие разрыва между технологическим оптимумом капиталовложений в оборудование и уровнем его использования. В металлургии США в 1911 г. производительность на лучшем оборудовании составила 0,313 т стали, на обычном – 0,140 т стали; в 1926 г. соответственно 0,573 и 0,296 т стали [3, с. 116]. Средний уровень производительности труда в этой отрасли в 1911 г. составлял только 50 % максимально возможного достигнутой уровня на современных высокопроизводительных предприятиях. Для перехода «средних» предприятий в их разряд потребовалось 15 лет. К этому времени «наиболее продвинутые» предприятия удвоили свои показатели;

2) ускорение темпов роста инвестиций (как для расширения, так и рационализации производства) обеспечивало дополнительный импульс росту средних показателей производительности труда и капитала. В результате этого разрыв между потенциальным техническим оптимумом общих капиталовложений и уровнем их эффективности сокращался.

В дальнейшем было установлено, что в промышленных отраслях, развивающихся более быстрыми темпами, складывались, как правило, наиболее быстрые темпы роста производительности. Тесная связь между ростом производства и темпами производительности известна под названием «закона Вердорна» [3, с. 117].

В 70-х гг. наибольшая доля инвестиций в общем ВВП складывалась в Норвегии (30,3 %), а США замыкали десятку стран-лидеров (18,2 %), пропуская вперёд Францию, Западную Германию, Италию, Нидерланды, Швецию, Бельгию, Канаду [3, с. 120].

Но оценке Мэддисона, высокие темпы роста валовых инвестиций объясняли следующие причины:

1) рождение общества потребления, требующего производства товаров длительного пользования (в США их рынок был уже развит в первой половине XX в);

2) механизация труда в сельском хозяйстве, что обеспечило рост аграрного сектора;

3) внутренние источники финансирования. Внешнее финансирование было, но в меньшей степени. Тем не менее американские инвестиции сыграли немалую роль в экономике европейских стран. До 60-х гг. США вкладывали свои инвестиции в основном в Канаду, потом в развивающиеся страны. В 60-е гг. и начале 70-х они отдавали предпочтение странам ЕЭС.

По данным Мэддисона, в 1967 г. выявился существенный разрыв между производительностью современных предприятий и её средними показателям по отрасли. Она превосходила средний показатель на 60 % [3, с. 117]. Этот разрыв усиливался при сравнении экономик стран-лидеров и аутсайдеров. В этом, по мнению Мэддисона, решающая роль принадлежит валовым инвестициям, темпы которых постоянно росли в США.

Сравнительный анализ уровня производительности труда в западных странах (с 1870 по 1970 гг.) выявил значительное превосходство США над европейскими странами. Только две страны до конца XIX в. имели в этом преимущество: Великобритания и Бельгия (благодаря своей ранней индустриализации). В течение 1900–1950 гг. США превосходили европейские страны в области производительности труда. Накануне второй мировой войны её уровень был самым высоким в мире. Однако в 1950–1975 гг. по росту производительности труда США утратили лидерство. Выступая в роли государства-инноватора, США вкладывали инвестиции в новые технологии, которые успешно внедрялись в экономику.

Западноевропейские страны в процессе динамики наперстывания, чтобы увеличить производительность труда, вынуждены были:

1) «больше подражать, чем изобретать», адаптируя американскую технологию к своим условиям;

- 2) создавать хорошую информационную базу;
- 3) находить высококвалифицированных специалистов по технике улучшения производства.

Подвергая свои экономики большим росту и издержкам, связанным с производством новой продукции, страны Западной Европы тем не менее обладали лучшими показателями производительности капитала по сравнению с государствами-инноваторами. Более того, использование одинаковых финансовых ресурсов в 50–60-е гг. привело к большему увеличению их ВВП, чем в США. «Эффект наперстывания» особенно проявился и 50-е гг. Так, если доля валовых инвестиций в общем ВВП в Германии в 1941–1949 гг. составляла 14,3 %, в Италии – 13,5 %, в Норвегии – 15,4 %, в Великобритании – 7 %, то в 1950–1960 гг. соответственно 24 %; 20 %; 8 %; 26,4 %; 21,3%; 15,4 %. В США доля валовых инвестиций в общем ВВП находилась в 1900–1913 гг. на уровне 25,5 %, в 1941–1949 гг. – 16 %, в 1950–1960-х гг. – 24,8 %, т.е. сначала рост, затем снижение, в последующем рост, однако не достигший уровня 1900 г. [3, с. 120].

Инновации в XX в.: специфика и тенденции. В XX в. инновации приобрели ряд особенностей. Во-первых, научно-исследовательские разработки (НИОКР) перешли в совершенно новое качество как по научному и профессиональному уровню, так и по масштабности. Если число сотрудников в исследовательских отделах предприятий тяжелой промышленности в 1921 г. составляло 20 тыс. человек, в 1940 г. – 40 тыс., в 1960 г. – 800 тыс., в 1975 г. – 1,5 млн. человек, т.е. за 50 лет увеличилось в 75 раз [3, с. 124]. Возросло и число лабораторий в промышленности. В 1920 г. в США их насчитывалось 307, а в 1960 г. – 5 400. Аналогичная ситуация наблюдалась и в странах Западной Европы, где в 1963–1964 гг. НИОКР занимались 460 тыс. дипломированных научных и технических специалистов. Только в одной Великобритании в 1970 г. их число составляло 250 тыс. человек [3, с. 124].

НИОКР достигли высокого уровня не только в академических институтах и университетах, но и в лабораториях на промышленных предприятиях. Более того, некоторые лаборатории крупных компаний заняли ведущие позиции. К примеру, в США 86 % промышленных исследований проводились на 391 предприятии, а 25 % их них в 4 крупных компаниях [3, с. 124].

Эпоха личных изобретений и технических усовершенствований осталась в прошлом. На смену изобретателям-одиночкам пришли профессионалы. Если в 1906 г. число индивидуальных патентных заявок составляло 78 %, в 1946 г. – 50 %, то в 1957 г. – 40 % [3, с. 124]. Открытия и изобретения уже не были результатом случая или удачи. Их рост стал стабильным. А без научного образования невозможно было понять современную технологию или добиться ее усовершенствования.

В механизме финансирования промышленных исследований и их размерах существовали значительные различия. Преимущество США было очевидным. Так, с 1957 г. по 1966 г. они вложили в НИОКР 157 млрд. долл., а западноевропейские страны – лишь 50 млрд. долл. [3, с. 125]. Впоследствии этот разрыв сократился, но превосходство США сохранилось. 57 % из этих средств США вкладывали в исследовательские проекты в области обороны, атомной энергии и освоения космоса; 12 % – в академические институты и университеты для фундаментальных исследований; 31 % – в промышленность [3, с. 125]. Наибольшее вложение средств в первое направление обусловило технологическое преимущество США. В частности, важные инновации в области микроэлектроники стали результатом предшествующих военных расходов.

Результативность в области научных исследований и промышленного развития определялась по двум показателям: первый – удельный вес расходов на НИОКР в общем ВВП; второй – число исследователей в расчете на 10 тыс. жителей. В 1967 г. в США расходы на НИОКР составляли 3,13 % от ВВП, а число исследователей на 10 тыс. жителей – 35,3 человек. Среди стран Запада это были наивысшие показатели. Впоследствии наметилась тенденция к их сближению. К примеру, расходы на НИОКР в США составляли 1,95 %; Великобри-

тании – 1,75 %; ФРГ – 1,59 %; Франции – 1,37 % [3, с. 127].

Отраслевые приоритеты НИОКР в западных странах были неодинаковыми. Так, в США приоритетными были космическая промышленность, электроника, электротехника, в европейских странах – химическая отрасль, металлургия и металлообработка. В 70-е гг. число космических и оборонных программ в США сократилось, однако возросли расходы, связанные с развитием химической отрасли и электротехники. Их доля из всех исследований в США составила 57 %, в странах «Общего рынка» – 30 % [3, с.128].

Частные предприятия Западной Германии, Голландии, Бельгии и Швейцарии щедро финансировали НИОКР в химической промышленности. Металлургии отдавались приоритеты в Швеции и Бельгии.

Ухудшение общей конъюнктуры в 70-х гг. заметно повлияло на ориентацию НИОКР. Это выразилось, во-первых, в сокращении сроков от изобретения до его применения; во-вторых, в увеличении числа НИОКР, связанных с улучшением уже существующей продукции. К 1970 г. в США количество исследований, направленных на улучшение качества существующей продукции, было равно числу НИОКР в области создания новой продукции. К 1980 г. это соотношение уже составляло 2/3 на старую продукцию и 1/3 на новую продукцию [3, с. 125].

Инновации в ряде традиционных отраслей создали основу «для взрыва». К примеру, НИОКР в области химии привели к переориентации текстильной промышленности (синтетическое волокно и др.); производства строительных материалов и продуктов питания; в области электроники – машиностроения, печатного дела и др. Такое явление называют «колониализация как результат инноваций».

В ряде отраслей возникают «инновации в экономике». Они появляются при наличии передовых технологий, коммерческой выгоды, современной системы управления и увеличения масштабов рынка. По оценке Вана Дюйна, таких инноваций в экономике за период с 1800 по 1971 гг. насчитывалось всего 111, из них 58 % в США, 38 % – в странах Европы, 4 % – в Японии [3, с. 128]. США, как видно из приведенных данных, превосходили все европейские страны и Японию. Европа в большей степени преуспевала в изобретениях.

Больше всего патентов и лицензий на производство продукции было продано США. Примерно 50 % всех технологий, импортированных западногерманскими, французскими, британскими, канадскими и японскими предприятиями, было приобретено в США. Вместе с тем такое их количество было создано и самими странами. США больше всего патентов и лицензий продавали в электронике и электротехнике, а в европейских странах – в области химии, металлургии и металлообработки. Статистика продаж патентов европейскими странами и выявляет их рост. Так, в 1957 г. они составляли 43 % от общей величины в США, а в 1965 г. – 70 % [3, с. 131]. Аналогичная ситуация складывалась и при вывозе экспортной продукции. По оценке Василия Леонтьева, лучшие экспортные параметры в США объяснялись высоким качеством рабочей силы благодаря значительным инвестициям в образование и обучение рабочих.

Среди особенностей появления инноваций выделяются следующие:

- они возникают «гроздьями»;
- в некоторые периоды они появляются чаще, чем в другие;
- при достаточно высокой частоте их возникновения сокращается период времени от момента изобретения до начала его использования.

Наиболее благоприятная ситуация для инноваций складывалась в 1760–1770 гг., 1825–1840, 1880–1895 и 1930–1950 гг. Причем самыми благоприятными из них считают 1930–1950 и к примеру, в этот период времени были изобретены микроскоп и целлофан (1933 г.), радар, ракеты, магнитофон и пленка для цветного кино (1935 г.), вертолет и телевизор (1936 г.), нейлон (1938 г.), реактивный самолет и пенициллин (1942 г.), транзистор, долгоиграющая пластинка, процесс непрерывной отливки стали (1948 г.), шариковая ручка (1948 г.), ксерография (1950 г.) и др.

Второй особенностью инноваций стало появление новых форм организации и управления предприятиями. Прогресс в этой области именовали «революцией в управлении». Сначала она была чисто американским явлением, потом распространилась и на европейские страны.

Первые инновации внутренней организации возникли еще в 1850–1875 гг. на железных дорогах и в американской телеграфной службе. Па них зародились основы функциональной структуры управления. Её преимуществами стали: эффективная координация функциональной деятельности, улучшение размещения ресурсов, нивелирование опасности субъективных решений. Поскольку новая система управления отвечала требованиям диверсификации, переход к ней в США ускорился и был завершен после второй мировой войны.

В системе управления европейских стран складывалась иная ситуация. Так, в Великобритании функционировала система, основанная на «семейном капитале», который иногда включал три и более поколений. Вместе с тем отмечали случаи слияния и поглощения компаний (до 30–50 предприятий). Однако филиалы при этом сохраняли свою автономность.

Во Франции господствовала система управления, аналогичная британской, однако финансовый аспект в ней был преобладающим.

В Бельгии функционировала система управления, основой которой стала модель финансового капитализма. Банки, осуществляя долгосрочное инвестирование предприятий посредством системы участия, взяли под свой контроль ведущие отрасли экономики. Причём система управления охватывала, как начальную, так и конечную стадии производства. Для контроля отраслями в регионах были созданы холдинги. Аналогичную стратегию переняли и германские банки.

Единственным европейским государством, где в конце XIX в. была модернизирована система управления предприятиями, стала Германия. Значительное число крупных предприятий (в том числе и «Сименс») перешло на американскую систему управления к началу XX в., поскольку она отвечала требованиям их развития. Для остальных европейских стран время воспринимать новую модель управления предприятиями пришло только после второй мировой войны [3, с. 136].

Революционные изменения в использовании человеческого капитала привели к современным методам управления предприятиями. Их разновидностью стала «техноструктура», т.е. группа высококвалифицированных специалистов, осуществляющих контроль над производственным процессом в крупных компаниях (модель Дж. Гелбрэйта и др.). Механизм её функционирования осуществлялся по следующей схеме:

- персонал низшего звена выполнял повседневную рутинную работу;
- администрация среднего уровня контролировала и координировала их деятельность;
- высшее руководство принимало решения долгосрочного характера, и отвечало за деятельность предприятия в целом.

Главной целью крупной компании в тот период стало не получение максимальной прибыли, а обеспечение регулярного экономического роста. Такая смена целевых установок соответствовала интересам управляющих, поскольку:

- она создавала возможности для их продвижения по служебной лестнице;
- значительно укрепляла их позиции;
- влияние собственников капитала и инвесторов ослаблялось, так как крупные размеры предприятий и большое число акционеров значительно уменьшали их реальную власть.

Техноструктура стремилась расширить свои властные полномочия за счёт привлечения потребителей, внося коррективы в их поведение посредством рекламы. Вместе с тем за счёт роста производительности труда создавались условия для повышения зарплаты работникам, что элиминировало противоречия между рабочими и администрацией предприятий. Если этого не удавалось достичь, то увеличение зарплаты осуществлялось за счёт потребителей. Целевая установка управляющих, таким образом, совпадала с интересами улучшения благосостояния работников компаний. В результате техноструктура обеспечивала «дух согласия» между профсоюзами и крупными предпринимателями.

Вместе с тем обнаружались и недостатки такого подхода. Во-первых, технотекстура не была гомогенной (однородной). Во-вторых, её верхушка («власть в себе») своим заветным желанием считала укрепление власти и социального статуса. В-третьих, создание закрытой управленческой прослойки, в которую входили только представители богатых, окончившие престижные вузы и занимающие самые влиятельные должности. В-четвёртых, вклад крупных компаний в экономический рост был не столь велик. Наряду с ними функционировало большое количество малых предприятий, результаты деятельности которых были значительны.

Интересно заметить, что идея о специальной группе администраторов была предложена значительно раньше, а именно в 20-е гг. XX в. [И.А. Витке. Организация управления и индустриальное развитие. – 2-е изд. М.: Изд-во НК НРИ СССР, 1925]. Её главное назначение состояло в создании благоприятной социально-психологической атмосферы в производственных коллективах, т.е. «духа улья». Аналогичная идея была отражена и в концепции В.В. Добрынина [Основы научного управления предприятиями и учреждениями. – Л.: Сеятель, 1926].

Модель Павитта. При конструировании своей модели К. Павитт использовал систему организации футбола, согласно которой:

– все команды были разделены на различные группы в зависимости от уровня профессионализма;

– в конце каждого сезона команды, добившиеся лучших показателей, переводились в группу более высокого уровня, а слабые команды – в группу с более низкими показателями.

Все страны он разделил на четыре группы, проранжировав их по возможностям добиться прогресса знания в области технологий и организации предприятий (схема 2).

В первую группу вошли страны, находящиеся у границы знаний в области технологий и организации предприятий. Они искусно преодолели все трудности, особенно в области химии, микроэлектроники, биологии и др. К ним относятся США, ФРГ, Швейцария, Швеция, Великобритания, которая занимала особое место. Лидерство США в области знаний технологий и организации предприятий к 1980 г. сохранилось. Однако оно уже не было абсолютным. Они уступили свое первое место в некоторых отраслях машиностроения и производства товаров длительного пользования. Однако в микроэлектронике и биотехнологии США превосходили другие страны. В ФРГ наиболее высокий уровень инноваций в 1960–1970 гг. наблюдался в области химии, промышленного и транспортного машиностроения. В Швеции преимущества складывались в металлопроизводство, а в Швейцарии – в промышленном машиностроении и химической отрасли.

Во вторую группу вошли государства, которые испытывали трудности в процессе модификации и модернизации промышленной структуры. Динамика навёрстывания позволила некоторым из них приблизиться к странам первой группы. Но переход в первую группу требует значительных структурных изменений, к которым они пока не готовы. К ним относятся Япония, Канада, Голландия, Бельгия. Япония в начале 80-х гг. была «на пороге первой группы», однако так туда и не попала. Вместе с тем инновации в области электроники в стране ускорились. В Голландии особое внимание сосредоточили на электронике, а в Бельгии – на химии. Позиции этих стран усилились, но пороговый рубеж первой группы они не смогли преодолеть.

К третьей группе относятся страны, индустриализация которых прошла достаточно легко. Сначала она осуществлялась на основе экспортной продукции лёгкой промышленности, затем – химии, металлургии, производства товаров длительного использования. В эту группу вошли Италия и Испания. На очереди – новые индустриальные страны Восточной Европы, Латинской Америки и Юго-Восточной Азии.

В четвёртую группу входят страны с примитивной экономикой. Им необходимо, прежде всего, преодолеть высокий структурный барьер. К ней относятся страны «четвёртого мира».

Системы организации футбола			
Страны			
I	II	III	IV
Находящиеся у границы знания в области технологий и организации производства («виртурзы»)	Испытывающие трудности в процессе модификации и модернизации своей промышленной продукции	Индустриализация прошла достаточно легко	Примитивная экономика, преодолеть высокий структурный барьер
США ФРГ Швейцария Швеция Великобритания	Япония Канада Бельгия Голландия	Итали Испания	Страны «четвёртого мира»
		На очереди: новые индустриальные страны Восточной Европы, Латинской Америки, Юго- Восточной Азии	

Схема 1. Модель Павитта.

Приложения

I. Контрольная работа

1. Подготовьте ответы на следующие вопросы
 - 1.1. [Политика экономического роста](#) западных стран в послевоенные годы: приоритеты и особенности
 - 1.2. [Модель Павитта](#).
2. О каких явлениях, концепциях и странах идёт речь в данных положениях:
 - 2.1. Она объясняет феномен экономического роста с помощью двух факторов: труда и капитала. В случае необходимости учитывается и земля. Для каждого из факторов затем подсчитывается их удельный вес в общем объёме увеличения производства.
Ответ: [неоклассицизм](#).
 - 2.2. Темпы экономического роста в этих странах в 70-е гг. XX в. составляли, в среднем, по 20 %. Однако в силу сложившихся обстоятельств «они были вынуждены» больше подражать, чем изобретать. Помимо этого каждая страна должна была адаптировать иностранную технологию к потребностям своей экономики.
Ответ: [США и Западная Европа](#)
 - 2.3. За 1948–1973 годы в США было зарегистрировано всего три спада. Самый глубокий из них составил лишь 1,6 %. В Западной Европе за этот период времени вообще никакого сокращения ВВП не было.
Ответ: Вместо понятия «кризис» стали употреблять термин [«рецессия»](#); «деловой цикл» – «цикл экономического роста»; «кризисная политика» – «точечное регулирование»
3. Продолжите логику ряда.
 - 3.1. В основе новой экономической доктрины лежат ...
... теория Дж. Кейнса, статистические исследования Я. Тинбергена и концепция права лорда Бевериджа.
 - 3.2. Долгая стагнация, бывшая результатом великой депрессии и второй мировой войны, открыла для стран новые возможности, как со стороны ..., так и ...
...
 - 3.3. Модель А. Льюиса подтвердилась в ...
... практически [во всех странах Западной Европы](#), кроме Франции и Австрии
 - 3.4. Результативность затраченных каждой страной усилий в научных исследованиях и промышленном развитии определяются двумя показателями ...
... первый – удельный вес расходов на НИОКР в общем ВВП; второй – число исследователей в расчете на 10 тыс. жителей.
 - 3.5. Инновации в экономике – это ...
... они появляются при наличии передовых технологий, коммерческой выгоды, современной системы управления и увеличения масштабов рынка
4. К экономике какой страны можно отнести следующие слова:
 - 4.1. «Когда она кашляет, весь мир страдает пневмонией»
Ответ:
 - 4.2. «Необходимость – мать изобретений»
Ответ:

Литература

1. Бор М.З. История мировой экономики. – М.: Дело и сервис, 1998.
2. Бродель Ф. Материальная цивилизация, экономика и капитализм. – М.: Прогресс, 1992.
3. Ван Дер Вее. История мировой экономики. – М.: Наука, 1995.
4. Все начиналось с десятины: этот многоликий налоговый мир. – М.: Прогресс, 1992.
5. Гелбрэйт Дж. Новое индустриальное общество. – М.: Прогресс, 1994.
6. Зомбарт В. Буржуа – М.: Прогресс, 1995.
7. Зубарева Т.С. Основы предпринимательства. – Новосибирск: НГТУ, 1993.
8. Зубарева Т.С. Практическая философия предпринимательства. – Новосибирск: НГТУ, 1994.
9. Зубарева Т.С. Индустрия венчурного капитала. – Новосибирск: НГТУ, 1995.
10. Зубарева Т.С. История экономики: Учеб пособие. ч. I. – Новосибирск: НГТУ, 1999.
11. Зубарева Т.С. История экономики: Учеб пособие. ч. II. – Новосибирск: НГТУ, 2001.
12. История экономики / Под ред. О.Д. Кузнецовой. – М.: Инфра, 2000.
13. Лойберг М.Я. История экономики. – М.: Инфра-М, 1997.
14. Лычагин М.В. Финансы и кредит. Популярно о сложном. – Новосибирск: НГТУ, 1992.
15. Мерсер Д. ИБМ. Управление в самой преуспевающей корпорации мира. – М.: Прогресс, 1991.
16. Ойкен В. Экономические системы // Thesis. – т. 1. – М.: Начала – Пресс, 1993. – вып. 2.
17. Олсон К. Возвышение и упадок народов. – Новосибирск: Экор, 1997.
18. Разумов Г.А., Хасин М.Ф. Тонущие города – М.: Наука, 1978.
19. Розенберг Н., Бирдцелл-мл. Л.Э. Как Запад стал богатым. – Новосибирск: Экор, 1995.
20. Татеиси К. Вечный дух предпринимательства. – М.: Московский бизнес, 1990.
21. Тойнби А. Дж. Постигание истории. – М.: Прогресс, 1991.
22. Форд Г. Моя жизнь. Мои достижения. – М.: Финансы и кредит, 1989.
23. Хизрич Р., Питерс М. Предпринимательство или как завести собственное дело и добиться успехов. – М.: Прогресс – Универс, 1991. – вып. 1.
24. Шлехт О. Благосостояние для всей Европы на основе наступления рыночного хозяйства. – М.: Владар, 1996
25. Штиллих О. Биржа и ее деятельность. – СПб: Братство, 1992.
26. Экономическая история зарубежных стран /Под ред. В.И. Голубовича. – Минск: Экоперспектива, 1996.
27. Gregory P.R., Stuart R.S. Comparative Economic Systems. – Boston, 1995.
28. Rondo Cameron. Concise economic History of the World. – Oxford, 1993.