

ПЕРИФЕРИЯ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА: ПРОБЛЕМЫ ДОГОНЯЮЩЕГО РАЗВИТИЯ

Р.М. НУРЕЕВ

доктор экономических наук, профессор,
зав. кафедрой институциональной эконо-
мики, Государственный университет —
Высшая школа экономики, Москва

1. «ТРЕТИЙ МИР»: ЕДИНСТВО И РАЗЛИЧИЯ

КРИЗИС, распад и крушение колониальной системы привели к появлению на земном шаре большой группы независимых государств (табл. 1). На их долю в конце XX в. приходилось почти 80% мирового населения и около 30% мирового ВВП (рис. 1, 2)

Страны мира сильно отличаются друг от друга. Если нарисовать карту мира, показывающую различия в численности населения разных регионов, то контуры этого мира будут заметно отличны от знакомых нам очертаний географической карты (рис. 3). Эти различия неслучайны, они обусловлены долговременными демографическими тенденциями (табл. 2).

Более половины населения Земли приходится на Азию. Прогнозы показывают, что удельный вес развивающихся регионов в населении будет возрастать, поскольку на них приходится 90% прироста населения планеты. Однако их вклад в мировое экономическое развитие значительно скромнее (рис. 4).

Сравнение этих рисунков наглядно показывает огромный разрыв между индустриально развитыми странами и странами так называемого третьего мира. Термин «третий мир» очень условен. Он был предложен в послевоенные десятилетия французскими исследователями периферии мирового хозяйства по аналогии с «третьим сословием», которое в позднефеодальном обществе «было ничем, но хотело стать чем-то».

Найти общие характеристики, подходящие для всех без исключения стран третьего мира, довольно сложно. Большинство из них в прошлом было колониями, полуколониями или зависимыми территориями. Достижение политической независимости не означало для них независимости экономической. Эконо-

**Годы провозглашения независимости колониальных
и полуколониальных стран в XX в.**

1921	Ирак	1964	Замбия, Малави, Мальта
1922	Египет	1965	Мальдивская Республика, Сингапур, Гамбия
1923	Непал	1966	Барбадос, Ботсвана, Гайана, Лесото
1943	Сирия, Ливан	1967	Народная Демократическая Республика Йемен
1945	Индонезия	1968	Маврикий, Свазиленд, Экваториальная Гвинея, Науру
1946	Иордания, Филиппины	1970	Тонго, Фиджи
1947	Индия и Пакистан	1971	Бахрейн, Катар, Объединенные Арабские Эмираты
1948	Освобождение Бирмы, Цейлон	1973	Гвинея-Биссау, Багамские о-ва
1949	Лаос	1974	Гренада
1951	Ливия	1975	Ангола, Мозамбик, Острова Зеленого мыса, Коморские о-ва, Сан-Томе и Принсипи, Суринам, Папуа – Новая Гвинея
1952	революция в Египте	1976	Сейшельские о-ва
1953	Камбоджа	1977	Джибути
1956	Марокко, Тунис, Судан	1978	Соломоновы о-ва, Доминика, Тувалу
1957	Гана, Малайская Федерация	1979	Сент-Винсент и Гренадины, Сент-Люсия, Кирибати
1958	Гвинея	1980	Зимбабве, Вануату
1959	революция на Кубе	1981	Белиз, Антигуа и Барбуда
1960	Кипр и 17 африканских стран: Дагомея, Берег Слоновой Кости, Верхняя Вольта, Габон, Конго (Киншаса), Камерун, Конго (Браззавиль), Кипр, Мавритания, Мадагаскар, Мали, Нигер, Нигерия, Сенегал, Сомали, Того, Центрально-Африканская Республика, Чад	1989	Намибия
		1990	Маршалловы о-ва
1961	Кувейт, Сьерра-Леоне, Танганьика	1991	Микронезия
1962	Алжир, Бурунди, Руанда, Тринидад и Тобаго, Уганда, Ямайка, Западное Самоа	1993	Эритрея
1963	Занзибар, Кения	1994	Палау

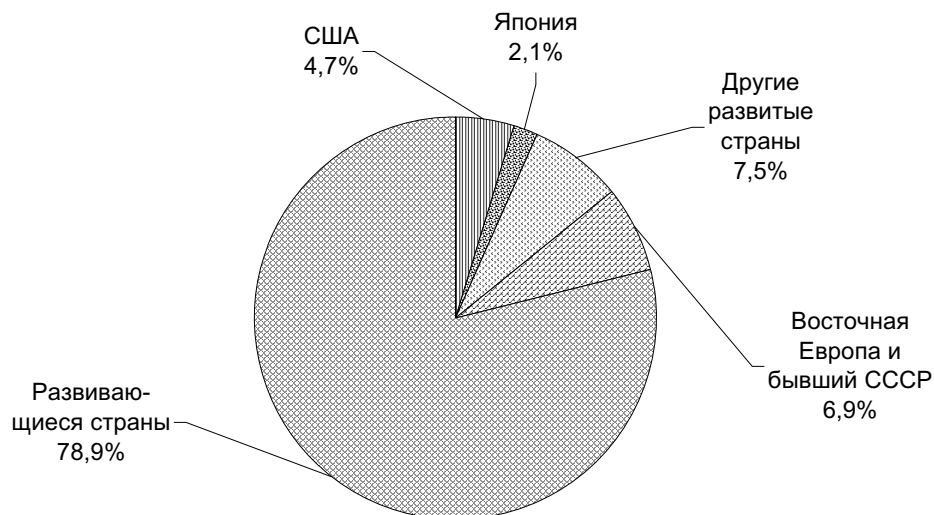


Рис. 1. Мировое население в 1999 г. (всего 5,98 млрд чел.)



Рис. 2. Мировой ВВП в 1999 г. (всего 31 трлн долл.)

Таблица 2

Доля в мировом населении (в %) [4, с. 48]

Год	Мир	Африка	Латинская Америка	Северная Америка	Азия	Европа	Океания	Бывший СССР
1970	100	9,8	7,7	6,1	56,8	12,5	0,5	6,5
1990	100	12,1	8,5	5,2	58,8	9,4	0,5	5,4
2025	100	18,8	8,9	3,9	57,8	6,1	0,5	4,0*

* СНГ.

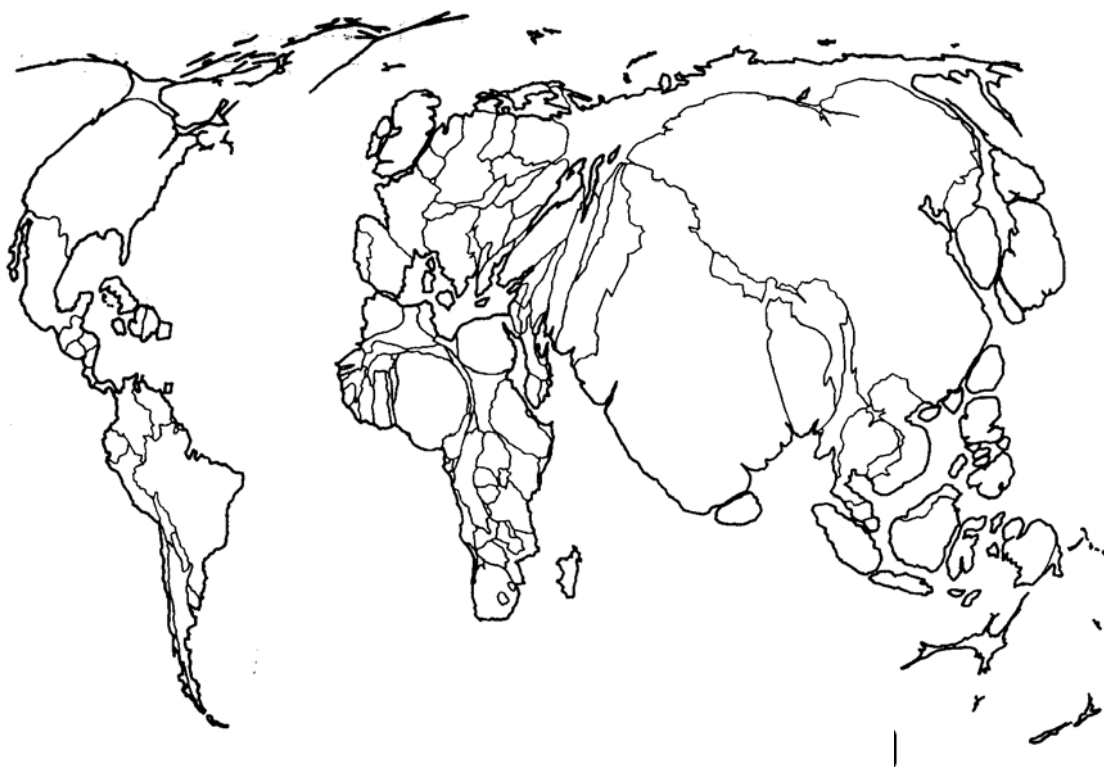


Рис. 3. Графическая иллюстрация демографической структуры мира (1990):
 □ – 10 млн человек; площадь стран на анормфированной карте соответствует численности их населения

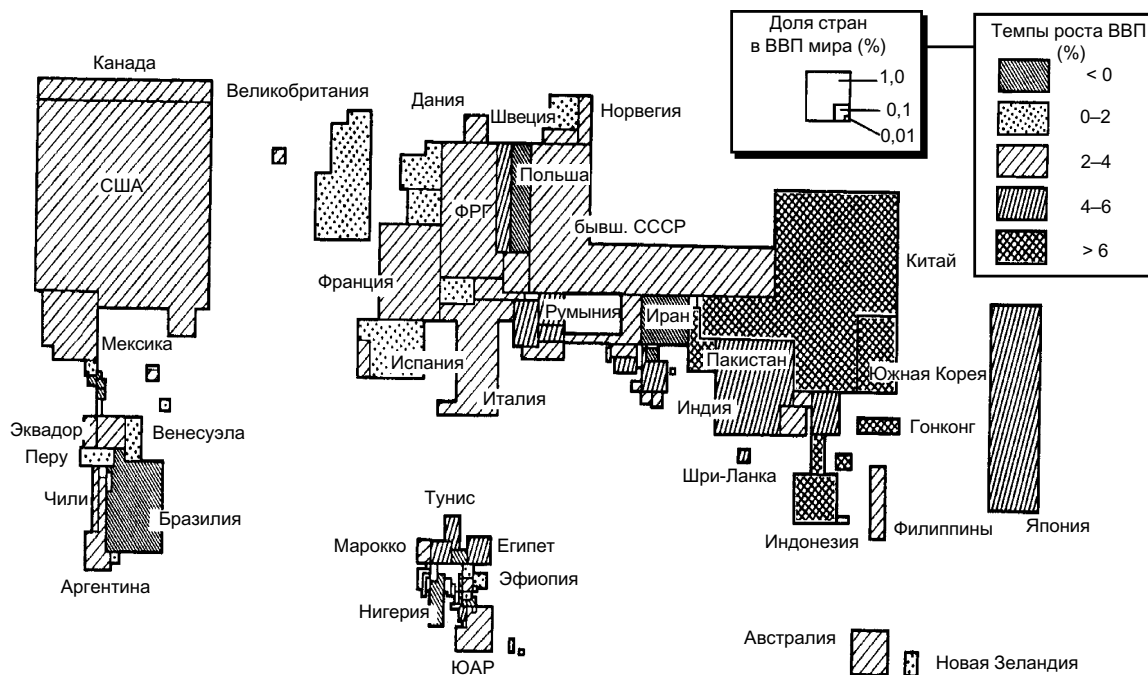


Рис. 4. Валовой внутренний продукт стран мира (1985)

мическая отсталость, подчиненное положение в международном разделении труда, многоукладность социально-экономической структуры до сих пор типичны для многих из них.

Обобщающим количественным показателем разрыва уровней развития является ВВП на душу населения. В 1996 г. у стран третьего мира он был почти в 7 раз ниже, чем у развитых стран (табл. 3). Причем за последние полвека разрыв не уменьшился, а вырос.

Важно не только общее отставание в развитии. Практически для всех развивающихся стран характерна асинхрон-

ность вызревания предпосылок современного рыночного хозяйства (табл. 4).

Если по структуре ВВП эти страны в 1970-е гг. отставали от развитых на 50 лет, то по производительности труда в экономике — более чем на 125 лет, а в сельском хозяйстве — почти на 200 лет. Асинхронность касается как экономических аспектов, так и социальных. Хотя охват обучением в высшей школе в странах третьего мира близок к уровню развитых стран Западной Европы, доля неграмотных еще чрезвычайно велика — на уровне середины прошлого века. Однако многие различия вообще

Таблица 3

ВВП на душу населения в 1950-1996 гг.

Регионы, группы стран, страны	В долл. (в ценах 1993 г.)			В % к США		В % к среднемировому	
	1950 г.	1996 г.	Рост, раз	1950 г.	1996 г.	1950 г.	1996 г.
<i>Мир всего</i>	2239	5705	2,5	19,4	22,3	100,0	100,0
В том числе							
Северная Америка	9090	18048	2,0	78,9	70,7	405,9	316,3
Южная Америка	2625	6026	2,3	22,8	23,6	117,2	105,6
Европа	3776	11096	3,0	31,8	43,5	163,4	194,5
Африка	1074	1985	1,8	9,3	7,8	47,9	34,8
Азия	684	3502	5,1	5,9	13,7	30,5	61,4
Австралия и Океания	6543	14925	2,3	56,8	58,4	292,2	261,6
<i>Бывшие соцстраны</i>	979	2980	3,0	8,5	11,7	43,7	52,2
В том числе							
то же без КНР	2136	3443	1,6	18,5	13,5	95,4	60,4
КНР	276	2772	10,0	2,4	10,9	12,3	48,6
СССР	2275	3064	1,3	19,8	12,0	101,4	53,7
Россия	2433	3962	1,6	21,1	15,5	108,6	69,4
<i>Страны с рыночной экономикой</i>	2914	6898	2,4	25,3	27,0	130,1	120,9
В том числе							
Развитые, из них	6490	21305	3,3	56,3	83,4	289,8	373,4
США	11518	25536	2,2	100,0	100,0	514,3	447,6
Развивающиеся, из них	1121	3232	2,9	9,7	12,7	50,0	56,7
Латинская Америка	2495	5868	2,4	21,7	23,0	11,4	102,9
страны южнее Сахары	794	1087	1,4	6,9	4,3	35,5	19,1
Энергоэкспортеры	1603	4095	2,6	13,9	16,0	71,6	71,8

Таблица 4

Выход развивающихся стран к экономическим и социальным показателям, достигнутым ныне развитыми странами в указанные годы (усредненная оценка на 1970-е гг.) [8, с. 27]

Производительность труда	Годы
в экономике в целом	1840–1850 гг.
в сельском хозяйстве	1780–1800 гг.
Структура ВВП	1919–1920 гг.
Структура занятости	
доля сельского хозяйства	1820–1830 гг.
доля индустриальных отраслей	1840–1850 гг.
доля сферы услуг	1870–1880 гг.
Доля городского населения	1920–1930 гг.
Доля неграмотных	1840–1850 гг.
Охват обучением	
начальная школа	1860–1870 гг.
средняя школа	1930–1940 гг.
высшая школа (Западная Европа)	1950–1960 гг.
Ожидаемая продолжительность жизни	1940–1950 гг.
Детская смертность	1919–1920 гг.

не поддаются однозначному измерению. Они связаны с особенностями цивилизационного развития. Долгое время европейская культура, цивилизация христианского мира оказывала на них довольно скромное воздействие, часто идя вразрез с традиционными нормами морали и права, а потому вызывала реакцию отторжения даже у наиболее просвещенной части общества.

Третий мир многолик. С каждым десятилетием все труднее найти признаки, объединяющие те более чем 140 стран и территорий, которые международная статистика относит к развивающимся странам. С известной долей условности среди стран третьего мира выделяют высокоразвитые, среднеразвитые и слаборазвитые.

К наиболее развитым странам относят прежде всего «новые индустриальные страны» (Южная Корея, Сингапур, Бразилия, Чили, Мексика, Аргентина, Турция и др.), богатые нефтеэкспортирующие страны (Объединенные Арабские Эмираты, Кувейт, Саудовская Аравия и др.), а также мелкие страны и территории с высоким душевым доходом (Бермуды, Багамы, Фиджи и др.), разбогатевшие за счет туризма и оффшорной деятельности. Если нефтедобывающие и «туристические» страны разбогатели в основном за счет уникальных естественных ресурсов, то «новые индустриальные страны» уже перешли к комплексному развитию, не зависящему только от естественных факторов.

Большая часть стран третьего мира занимает *промежуточное положение*. Это очень пестрая группа, включающая большинство стран Латинской Америки и Африки, а также крупные страны Азии (такие как Индия, Пакистан, Индонезия и др.). Некоторые из них вырываются в верхний эшелон, но многие скатываются на «дно», к наименее развитым странам.

Наименее развитые страны — это категория стран (их более 30), которые статистика ООН выделяет для приоритетного предоставления программ помощи. В основном это страны Африки (Эфиопия, Чад, Заир и др.) и Южной и Юго-Восточной Азии (Афганистан, Непал, Кампучия, Бангладеш и др.). Эти страны, как правило, либо бедны природными ресурсами, либо страдают от затяжных конфликтов. Их все чаще и чаще называют «четвертым миром».

Современный третий мир развивается под влиянием двух прямо противоположных тенденций. С одной стороны, есть факторы, способствующие синхронизации развития государств: помощь со стороны развитых стран (продовольственная, медицинская, финансовая), создание региональных политических и экономических блоков (типа ОПЕК или

АСЕАН). С другой стороны, есть мощная тенденция к асинхронизации развития, которая, безусловно, преобладает, обуславливая глубокие и все увеличивающиеся различия стран третьего мира.

Вовлечение этих стран в мировое хозяйство в XVI—XIX вв. первоначально сопровождалось гибелью старого мира без приобретения нового. Элементы нового сперва были едва заметны за грудой развалин, хотя полного разрушения традиционных форм зависимости так и не произошло. Втягивание в мировое хозяйство происходило на основе развития торгового земледелия и монокультурной специализации отдельных районов и даже целых стран. Например, культивирование опиумного мака в Юго-Восточной Азии, которая и по сей день является крупнейшим экспортером нелегального героина, началось в XVIII в., когда английская колониальная администрация насаждала его для последующего экспорта в Китай.

Крах колониальной системы отнюдь не устранил стремления местной администрации к тотальному регулированию экономики. В результате для хозяйственной жизни третьего мира характерно существование многочисленных запретов и ограничений, которые часто стимулируют не столько их выполнение, сколько повсеместное и широкомасштабное развитие неформального сектора. Неформальная экономическая деятельность пронизывает все поры развивающегося общества. Нет такой сферы, где бы она отсутствовала совсем. Ее масштабы варьируются от мелких незарегистрированных лавочек, торгующих обычными товарами повседневного быта, до транснациональных наркокартелей (типа Медельинского картеля в Колумбии), которые могут вести настоящие войны с правительствами и международными организациями. Мафии становятся «государством в государстве», а правительственная бюрократия получает значительную часть доходов мафиозными методами.

Гипертрофия государственного регулирования имеет разнообразные причины. Они связаны и с традициями восточного деспотизма, и с наследием колониальной администрации, которая имела на периферии мирового хозяйства большие функции, чем в его центре. Не последнюю роль играют и амбиции современных национальных лидеров, стремящихся за счет «большого скачка» преодолеть многовековую отсталость. Демографический взрыв сильно ослабляет среднестатистический рост производства. В результате темпы его прироста постоянно заметно отстают от темпов прироста в развитых странах, что увеличивает разрыв между центром и периферией мирового хозяйства (табл. 5). Изменяется харак-

Таблица 5

Исторические тенденции экономического роста мировой системы хозяйства в 1800—1990 гг. (ежегодные темпы прироста ВВП на душу населения в%) [9, р. 7]

Годы	Развитые страны	Страны третьего мира*	Все страны
1800—1830	0,6	–0,2	0,1
1830—1870	1,1	0,0	0,4
1870—1880	0,8	0,0	0,5
1880—1890	1,1	0,1	0,8
1890—1900	1,7	0,2	1,2
1900—1913	1,6	1,0	1,5
1913—1920	–1,3	0,2	–0,8
1920—1929	3,1	0,1	2,4
1929—1939	1,1	0,3	0,8
1939—1950	1,5	0,4	0,8
1950—1960	3,3	1,6	2,5
1960—1970	4,6	1,7	3,5
1970—1980	2,5	1,7	2,0
1980—1990	1,8	0,0	0,9

* С 1950 г. исключены страны с централизованно планируемой экономикой.

тер зависимости периферии от центра. Если первоначально развивающиеся страны выполняли роль аграрно-сырьевых придатков, то после проведения первичной индустриализации они стали специализироваться на простых, ресурсоемких и «грязных» технологиях. НТР усиливает дифференциацию стран. Одним удается освоить высокие технологии и сократить разрыв, другим — нет. Все это способствует увеличению разрыва внутри третьего мира, утрате его былого единства. Страны третьего мира «разбегаются в разные стороны» на наших глазах.

2. СТРАТЕГИИ ДОГОНЯЮЩЕГО РАЗВИТИЯ

Распад и крушение колониальной системы, подъем национально-освободительного движения в афро-азиатских странах сделали феномен догоняющего развития предметом самостоятельного исследования. Вдохновленные опытом индустриализации в СССР, многие лидеры третьего мира представляли себе проблему отсталости прежде всего как технико-экономическую проблему. Они, как и первоначально ученые стран с развитой рыночной экономикой, весьма оптимистично оценивали возможности применения современной экономической теории в качестве основы модернизации освободившихся стран. В первые послевоенные годы они считали, что достаточно ввести дополнительные предпосылки и некоторые

коэффициенты в традиционные модели, чтобы создать адекватную модель развития периферии мирового хозяйства.

В качестве исходной предпосылки анализа предполагалось, что проблемы развивающихся стран аналогичны тем проблемам, которые в прошлом решали страны, ставшие ныне развитыми. Отсюда делался вывод, что можно использовать основные положения классической и неоклассической экономической теории для анализа рыночной среды, а кейнсианские и некейнсианские модели — для исследования государственного сектора развивающихся стран.

Концепция «порочного круга нищеты» возникла в связи с применением теории экономического равновесия для анализа слаборазвитых стран. Ученые попытались объяснить слаборазвитость определенным набором взаимосвязанных экономических и демографических факторов. В послевоенные годы появились разнообразные варианты «порочных кругов нищеты». В основе их — соотношение между ростом населения и изменением экономических условий. Колебание связано с улучшением или с ухудшением среднечеловеческого уровня национального дохода. Повышение качества жизни обычно быстро «съедается» последующим ростом населения. Приведем в качестве примера теорию квазистабильного равновесия американского ученого Х. Лейбенштейна (рис. 5).

Если вследствие роста продуктивности сельского хозяйства увеличивается

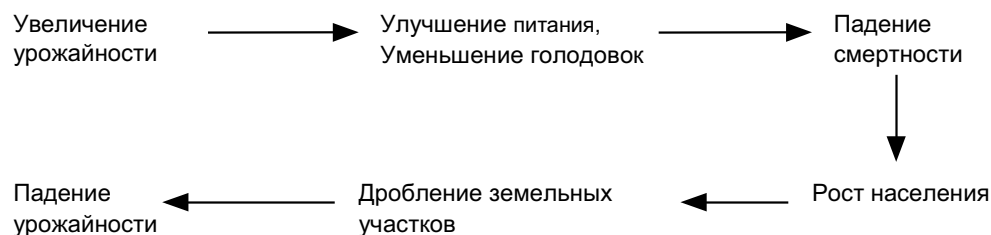


Рис. 5. Теория квазистабильного равновесия Х. Лейбенштейна [17, р. 48–51]

среднедушевой доход, то он быстро поглощается возросшим населением. Увеличение урожайности, пишет Х. Лейбенштайн, приводит к улучшению питания. Это выражается в уменьшении показателя смертности и ведет к росту естественной продолжительности жизни. Однако демографический рост усиливает давление на имеющиеся в распоряжении общества природные ресурсы, прежде всего на землю. Происходит дробление земельных участков и в конечном итоге — падение урожайности.

Другой разновидностью «порочных кругов нищеты» являются теории, объясняющие ее узостью внутреннего рынка и (или) нехваткой ресурсов для модер-

принудительные сбережения, образовавшиеся в результате кредитно-денежной и налоговой политики государства.

Неэффективность институциональной системы могла бы быть компенсирована импортом капитала. Величина инъекции должна быть достаточной для начала необратимого движения; в противном случае возникает опасность, что она целиком уйдет на обеспечение текущих потребностей, сильно возросших вследствие демографического роста и (или) демонстрационного эффекта. «Минимальное критическое усилие», по мнению Х. Лейбенштайна, должно быть таким, чтобы уровень инвестиций составил не менее 12–15% от национального до-

№ 4
Том 2
2004
✧

Экономический вестник Ростовского государственного университета



Рис. 6. Порочный круг нехватки капитала Р. Нурксе [20, р. 5]

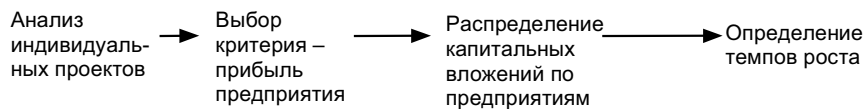
низации (рис. 6). Анализ этих цепей как замкнутых кругов препятствует разделению связей на первичные и вторичные, обосновывает фатальную неизбежность внешнего толчка для выхода из состояния квазистабильного равновесия. Неудивительно, что логическим продолжением теории «порочных кругов нищеты» стала концепция «большого толчка».

Теории «большого толчка» стали своеобразным синтезом двух теоретических концепций западной послевоенной литературы: «порочного круга нищеты» и «самоподдерживающегося роста». Она исходит из того, что для модернизации освободившихся стран необходимо крупное вливание капитала, в результате которого начинается самоподдерживающийся рост. Мобилизовать эти ресурсы на добровольной основе представляется нереальным, поэтому акцент делается на

хода. Такой толчок повысит темп роста среднедушевого дохода (т.е. выведет потребление из состояния стагнации), а с другой стороны, расширит число хозяйствующих субъектов — предпринимателей, которые обеспечат дальнейший рост среднедушевого дохода. Повышение среднедушевого дохода увеличивает покупательную способность населения, расширяет спрос. Рост спроса становится стимулом расширения предпринимательской деятельности, что позволяет расширить и углубить первоначальный мультипликационный эффект.

Для теоретиков «большого толчка», как и для неокейнсианства в целом, характерно, таким образом, весьма критическое отношение к регулирующей способности рынка. Поэтому для этих теорий был характерен не микро-, а макроподход (рис. 7).

1. Принципиальная схема микроподхода



2. Принципиальная схема макроподхода

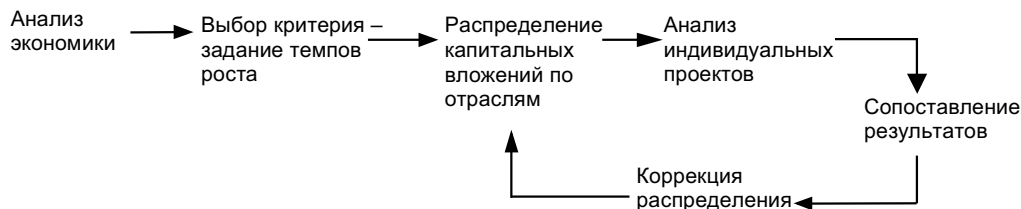


Рис. 7. Микро- и макроподход

Большинство сторонников теории «большого толчка» рассматривает рынок скорее как статическую, чем как динамическую систему, которая в принципе, сама по себе, не в состоянии осуществить модернизацию и вывести экономику развивающихся стран из «порочного круга нищеты». Тем самым они не только воспользовались популярностью идеи социалистического планирования, но и интерпретировали ее в духе концепции смешанного общества. Идея «большого толчка» возникла под влиянием «плана Маршалла», сыгравшего огромную роль в возрождении послевоенной Европы.

Теория «большого толчка» импонировала как лидерам третьего мира (так как называла нехватку капитала в качестве главной причины экономической и социальной отсталости развивающихся стран), так и более широким слоям населения стран этих регионов (порождая иллюзию возможности решительной модернизации и быстрого достижения высот «общества всеобщего благоденствия»). Поскольку осуществление программы модернизации возлагалось на чиновников государства, с течением времени в третьем мире сложилась и социальная прослойка, заинтересованная в ее осуществлении, — государственно-бюрократическая буржуазия. Наконец, не следует сбрасывать со счетов и цели круп-

ных корпораций развитых стран, ищущих наиболее выгодные сферы приложения своего капитала. Все это предопределило не только высокий теоретический интерес к новой концепции, но и попытки ее практического воплощения в Азии, Африке и Латинской Америке.

Рассмотрим основные разновидности теории «большого толчка». Р. Нурксе в целях модернизации предлагает осуществлять «сбалансированный набор инвестиций» [19; 20]. Сама сбалансированность трактуется им в категориях рыночного хозяйства — как соответствие спроса и предложения. На начальном этапе этого соответствия нет. Однако синхронное приложение капитала к широкому кругу отраслей материального производства позволит не только добиться самоподдерживающегося роста, но и преодолеть узость рынка, типичную для большинства развивающихся стран. При этом предполагается, что государство займется прежде всего созданием рыночной инфраструктуры, чем подготовит предпосылки для развертывания частного предпринимательства. Принудительные сбережения постепенно сменятся добровольными, автономные инвестиции — индуцированными. Все это создаст условия для полноценного действия механизма рынка.

Идея сбалансированного набора инвестиций вызвала, однако, резкую крити-

ку. Реализация этого плана фактически привела бы к надстройке новой экономической системы над старой. Подобная концепция не учитывала и временного лага, поскольку при отсутствии центрального регулирующего органа инвестиции вряд ли совпали бы во времени и пространстве. Несбалансированность в процессе модернизации стала бы фактором, замедляющим общие темпы роста. Поэтому некоторые авторы предложили иной вариант концепции «большого толчка». В их числе был и известный американский исследователь, профессор Колумбийского университета А. Хиршман. Для реализации плана модернизации путем сбалансированного набора инвестиций, справедливо замечает А. Хиршман, нужно иметь огромный капитал – тот самый фактор, который как раз отсутствует в третьем мире [15]. Поэтому он предлагает развивающимся странам концепцию несбалансированного роста. Первые инвестиции, считает он, неизбежно нарушат равновесие. Однако это нарушение играет и положительную роль, так как станет стимулом к новым инвестициям. Новые инвестиции, исправляя старое неравновесие, вызовут неравновесие в других отраслях и в экономике в целом. А оно, в свою очередь, станет стимулом к дальнейшему росту (рис. 8).

В картине, нарисованной А. Хиршманом, больше реализма, чем в абстрактных теориях сбалансированного роста. Однако и она сильно идеализирует реальные отношения в развивающихся странах. Прежде всего, слишком большая роль отводится рыночному механизму, который якобы быстро и оперативно откликается на возникающие дефициты и малейшие изменения в политике государства. На самом деле в развивающейся экономике все, что связано с развитием, не сглаживает, а, напротив, постоянно порождает все новые и новые противоречия и дефициты. В результате происходит однобокое развитие различных секторов экономики.

Возникающие многочисленные дисбалансы в этих условиях выступают не как стимул, а, скорее, как тормоз модернизации, усиливая до крайности существующие диспропорции. Кроме того, отметим сильную идеализацию деятельности государства в третьем мире. Согласно Хиршману, оно заботится главным образом о модернизации путем поддержания высоких темпов развития общества. Между тем реально существующие в третьем мире бюрократические структуры преследуют прежде всего собственные корыстные корпоративные интересы. Это наглядно дока-

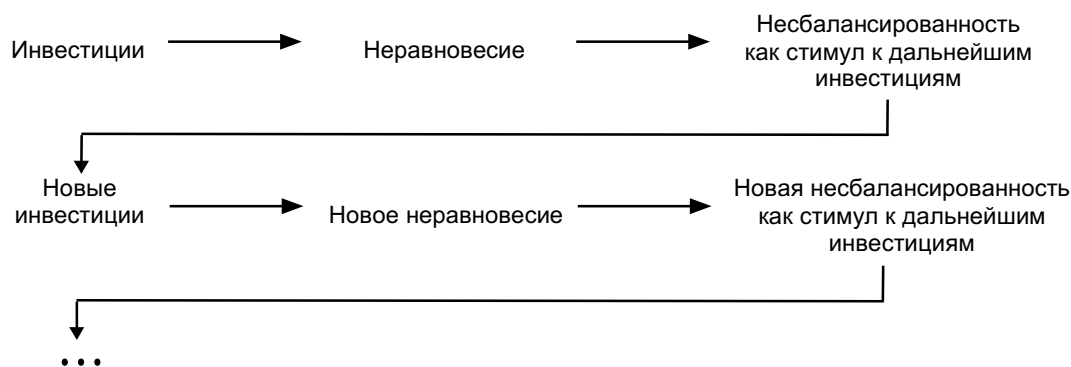


Рис. 8. Несбалансированность экономики как стимул к инвестициям [15, р. 62–75]

зали работы сторонников теории общественного выбора.

Критика взглядов А. Хиршмана способствовала известной реабилитации и дальнейшему развитию исходной концепции. Г. Зингер, в частности, выдвинул новую концепцию модернизации, в которой «сбалансированный рост осуществляется посредством несбалансированных инвестиций» [22, ch. 5]. «Большой толчок» в промышленности, справедливо полагает он, невозможен без «большого толчка» в аграрной сфере. Поэтому Г. Зингер уделяет особое внимание условиям модернизации — подготовке собственно сбалансированного пути развития. На передний план он выдвигает увеличение продуктивности сельского хозяйства, повышение производительности труда в аграрных отраслях и стимулирование развития традиционных экспортных производств. В ряде случаев в ходе модернизации целесообразно развитие импортозамещения и, во всяком случае, повышение абсорбционной способности развивающегося общества путем развития своей собственной производственной и социальной инфраструктуры. Лишь в этих условиях «большой толчок» достигает цели. Мы видим, что даже для этой наиболее развитой концепции характерна ориентация на внешние ресурсы. Однако их необходимо было найти. Так как возможности внутренних сбережений были ограничены, то взоры национальных лидеров устремляются вовне. Внешние займы превращаются в спасательный круг, ухватившись за который можно, как казалось, вытащить национальную экономику из болота. Поэтому дальнейшую разработку тема импорта капитала получила в рамках теории роста с двумя дефицитами.

Модель экономического роста с двумя дефицитами (two gaps model) была разработана в 1960–1970-е гг. группой американских исследователей — Х. Ченери, М. Бруно, А. Страутом, П. Эк-

стейном, Н. Картером и др. [7; 11–13; и др.]. Она представляет собой систему средне- и долгосрочных регрессивных моделей, в которых темп роста определяется в зависимости от дефицита внутренних (дефицит сбережений) либо внешних (торговый дефицит) ресурсов. Модель включает три основных элемента: во-первых, расчет необходимых ресурсов, получаемых как разность сбережений (S) и инвестиций (I); во-вторых, вычисление внешнеторгового дефицита: экспорт (X) минус импорт (M); в-третьих, определение абсорбционной (поглотительной) способности, понимаемой как максимальный объем капитальных ресурсов, которые развивающаяся страна способна производительно использовать в данный момент. Поэтому в статике модель можно записать следующим образом:

$$\begin{aligned} Y &\equiv Q \\ Y &\equiv C + S + M \\ Q &\equiv C + I + X \\ I - S &= M - X \\ \text{Дефицит} & \quad \text{Торговый} \\ \text{сбережений} & \quad \text{дефицит} \end{aligned}$$

где Y — доход; Q — выпуск; C — совокупное потребление; S — валовые внутренние сбережения; I — валовые внутренние инвестиции; X — экспорт, M — импорт.

Разница между валовыми внутренними инвестициями и валовыми внутренними сбережениями может быть компенсирована иностранной помощью: $I - S = F \Rightarrow I = S + F$.

Разница между экспортом и импортом также может быть компенсирована иностранной помощью: $M - X = F \Rightarrow M = X + F$.

Объем иностранной помощи для обеспечения предусмотренного политической модернизации заданного целевого темпа роста определяется наибольшим из этих двух дефицитов. Помощь осуществляется не только для того, чтобы уменьшить внутренний и внешний дефи-

циты, но и для того, чтобы с течением времени либо вообще отказаться от иностранной помощи, либо значительно снизить ее величину. Модель предполагает два периода. Второй (долгосрочный) включает в себя две альтернативные стадии (табл. 6).

Таблица 6

Модель экономического роста с двумя дефицитами

Период	Стадия	
Средне-срочный (5–10 лет)	1. «Большой толчок»	
Долгосрочный (свыше 10 лет)	2. В случае преобладания дефицита сбережений	3. В случае преобладания торгового дефицита

Проделанный Х. Ченери и А. Стратумом анализ 50 развивающихся стран показал, что средние темпы прироста сбережений составили в 1957–1962 гг. 6–8%, а максимальные – 12–15%. Эти последние и были приняты в качестве абсорбционной способности стран третьего мира.

Максимальные темпы прироста сбережений обеспечивали при этом ежегодный темп прироста ВВП на уровне 5–7%. Поэтому в динамике объем иностранной помощи рассчитывался по формуле:

$$F_t = F_0 + (\beta \times k - \alpha')(Y_t - Y_0),$$

где F_t – требуемый объем помощи в период времени t ; β – максимально возможный темп роста инвестиций; k – приростный капитальный коэффициент (ICOR); α' – предельная норма сбережений, или предельная склонность к сбережениям ($\alpha' = \Delta \bar{S} / \Delta Y$, где \bar{S} – потенциальные внутренние сбережения).

Предполагается, что первая стадия модернизации закончится тогда, когда темп роста инвестиций сравняется с темпом роста ВВП. Допустим, что это

произойдет в момент времени $t = m$. Тогда $I_m = k\bar{r}Y_m$ где \bar{r} – целевой темп роста ВВП.

В зависимости от того, какой именно дефицит преобладает, наступает вторая или третья стадия модернизации.

Компенсировать нехватку внутренних сбережений может импорт иностранных товаров и услуг, однако целью данной стадии модернизации является обеспечение таких условий, при которых этот приток должен постепенно уменьшаться. Это достигается при $\alpha' > k\bar{r}$, тогда: $S = I$, а $\bar{M} \rightarrow 0$, где \bar{M} – требуемый объем импорта товаров и услуг.

Для ликвидации внешнеторгового дефицита необходимо перераспределить внутренние инвестиции таким образом, чтобы этот дефицит был ликвидирован. Допустим, что третья стадия модернизации начнется в момент времени $t = n$. Тогда:

$$F_t = M_t - X_t = M_n + \mu'(Y_t - Y_n) - X_n(1 + x)^{t-n},$$

где μ' – предельная склонность к импорту ($\mu' = \Delta \bar{M} / \Delta Y$); x – темп роста экспорта, рассчитанный экзогенно (характеризует меры государства по стимулированию экспорта).

Дефицит торгового баланса будет ликвидирован, если $x \gg \bar{r}$, а $\mu' \ll \mu_{cp}$, где μ_{cp} – средняя склонность к импорту. Достаточный объем сбережений находится как:

$$S_t = I_t - F_t = k\bar{r}Y_t - F_t$$

Рост объема потенциальных сбережений не только обеспечит внутренние потребности в капиталовложениях, но и позволит с течением времени полностью отказаться от иностранной помощи (если $\bar{S} > I$).

Диалектика модели такова, что, решая проблему нехватки сбережений, мы одновременно избавляемся от торгового дефицита, и наоборот, решая проблему нехватки торгового дефицита, мы од-

новременно решаем проблему дефицита сбережений. Все зависит, в конечном итоге, от правильного выбора целевого темпа роста ВВП и мер, которые обеспечивают его достижение. Поэтому существует такая точка, в которой стратегии пересекаются, она и определяет целевой темп роста ВВП (рис. 9).

Описанная модель модернизации была разработана для Израиля. В дальнейшем она была значительно усовершенствована и широко применялась для определения размеров иностранной помощи в странах Азии и Латинской Америки. По принципу теоретической модели с двумя дефицитами в 1970-е гг. было составлено около 30 практических моделей модернизации для ЮНКТАД и ЭСКАТО.

Модель с двумя дефицитами есть дальнейшая конкретизация идеи «большого толчка». Ее цель — проследить

взаимосвязь развития внутреннего накопления и внешних источников финансирования. Развитие трактуется при таком подходе как вытеснение внешних источников финансирования внутренними, как замена импортных товаров отечественными, как создание предпосылок для преодоления внешней финансовой зависимости. К сожалению, на практике все получилось с точностью до наоборот, именно в это время стремительно растет долг развивающихся стран странам-донорам. Создавать планы оказалось гораздо проще, чем добиваться их реального выполнения, получать внешние займы — гораздо проще, чем отдавать. И это следует рассматривать как главный недостаток данной концепции модернизации. Она явно недооценивала внутренние ресурсы развивающихся стран, что объективно вело к завышению потребности в иностранной

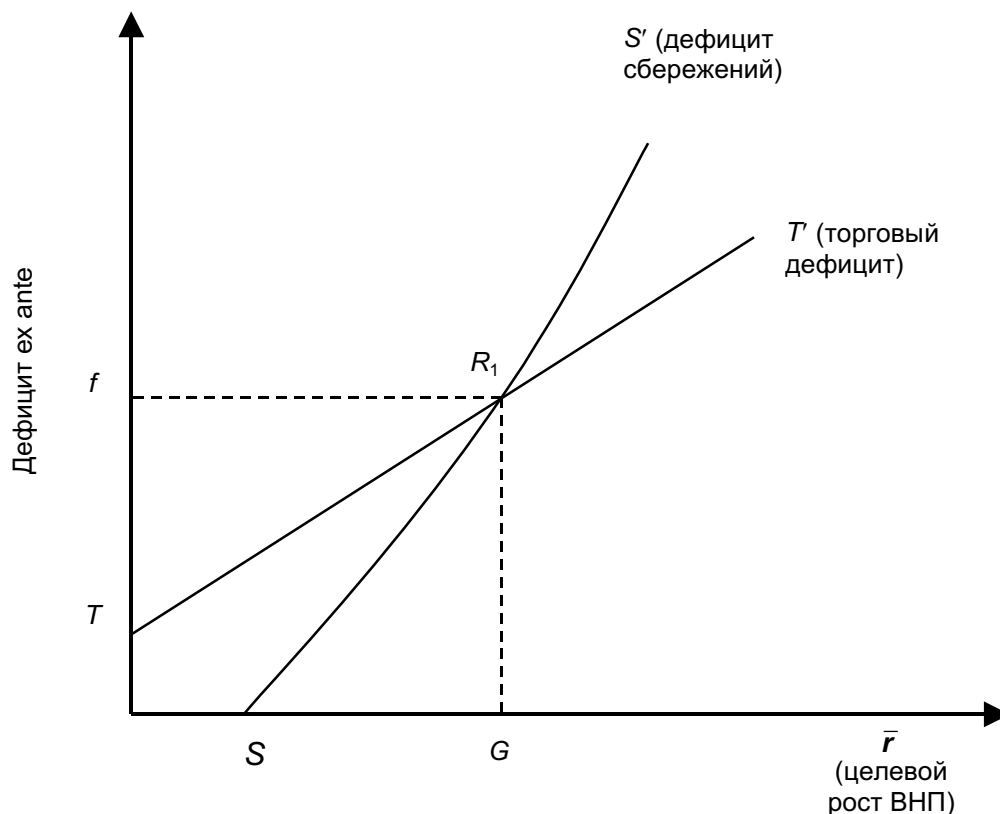


Рис. 9. Модель с двумя дефицитами: графическая интерпретация [16, р. 178]

помощи и в конечном счете — к стремительному росту внешнего долга. Усиление внешнеэкономической зависимости вызвало резкую критику кейнсианской модели со стороны леворадикальной политической экономии.

Рассмотренные концепции модернизации (теории «большого толчка» и модель с двумя дефицитами) были ориентированы на использование такого ограниченного в развивающихся странах фактора, как капитал, и явно не учитывали возможности использования такого относительно избыточного фактора, как труд. Это и определило справедливую критику некейнсианского направления со стороны неоклассиков.

Еще одним заметным недостатком этой модели является фактическое обоснование вмешательства стран-доноров во внутренние дела стран-должников. Существенным недостатком оказался весьма агрегированный (приблизительный) характер модели. В условиях ограниченности и ненадежности статистической информации многие важные показатели модели (например, определение абсорбционной способности экономики развивающихся стран) носят чрезвычайно условный характер, что снижает ценность полученных с их помощью прогнозов и рекомендаций.

Характерное для 1970-х гг. разочарование в расточительных рецептах некейнсианства не могло не отразиться и на западных концепциях модернизации «третьего мира». Конкурирующее с некейнсианцами неоклассическое направление попыталось воспользоваться возникшей ситуацией. Наибольшую популярность постепенно приобрела новая концепция модернизации — теория дуалистической экономики.

Сторонники неоклассического направления предприняли попытку создать в противовес некейнсианским системам экономического роста свою концепцию модернизации. Экономический рост в теориях кейнсианцев, доказывали они,

представляет собой изменение лишь технико-экономических параметров, не затрагивающее всего комплекса институциональных условий, т.е. рассматривается прежде всего как явление количественное, а не качественное. Условием экономического развития на самом деле должна быть опора на местные ресурсы, а не на иностранную помощь. В использовании неоклассических идей модернизации были заинтересованы и местная буржуазия, и национальные государства. Предпринимателям было выгоднее использовать дешевую рабочую силу при минимальных затратах такого редкого для освободившихся стран ресурса, как капитал, а государству нельзя было при проведении политики в области занятости не считаться с последствиями демографического взрыва. Очевидно, что кейнсианские теории роста, в центре внимания которых находилась проблема соотношения сбережений и инвестиций, должны были уступить неоклассическим теориям развития, анализировавшим равновесие между накоплением капитала и ростом населения.

Традиционный сектор характеризует слаборазвитую экономику в ее классическом варианте. Для него типично квазистабильное равновесие, основанное на использовании примитивной технологии и местного опыта. Современный сектор появляется как своеобразная надстройка, модернизированный анклав внутри традиционного, отсталого общества. В современном секторе — высокие темпы НТП, быстрое развитие всех видов коммуникаций, тесная взаимосвязь с мировым рынком. Доход на душу населения здесь имеет тенденцию к росту. Сельскохозяйственный сектор в концепциях дуалистической экономики отождествляется с добуржуазными формами производства, а промышленный — с капиталистическими.

Нельзя сказать, что такое обобщение лишено разумных оснований, но оно верно лишь в самом первом при-

ближении. В действительности и промышленный, и сельскохозяйственный сектора отнюдь не однородны: и в том, и в другом сосуществуют (хотя и в разных пропорциях) капиталистические и некапиталистические формы производства. К тому же это деление не учитывает обширную и быстро растущую в слаборазвитых странах сферу услуг.

Рассмотрим теорию дуалистической экономики на примере концепции нобелевского лауреата (1979), профессора Принстонского университета В.А. Льюиса. Он считает, что его теория применима для тех государств, в которых «плотность населения высока, капитал дефицитен, а естественные ресурсы ограничены» [18, р. 402]. К этим странам В.А. Льюис относит Индию, Пакистан, Египет и др.

В качестве главного регулятора выступает межсекторный рынок. При избытке рабочей силы в промышленности используются преимущественно трудоемкие технологии и трудоемкие виды ресурсов. Это приводит к усилению оттока рабочей силы из сельского хозяйства в промышленность и в конечном счете к ликвидации избытка трудовых ресурсов. В результате зарплата растет, изначально высокая норма прибыли снижается (рис. 10).

Эта концепция, идеализируя рыночный механизм, не вполне адекватно отражает реальные процессы, происходящие в слаборазвитых странах. Акцент на трудоемкие методы производства не может способствовать замедлению научно-технического прогресса, сохранению и закреплению подчиненного положения развивающихся стран в международном разделении труда. Наибольшего эффекта, как показывает опыт, добиваются на самом деле те страны, которые оптимально сочетают капиталоемкие и трудоемкие виды производства. Упор на трудоемкие технологии может дать выигрыш лишь в краткосрочном плане. В долгосрочном же плане использование трудоемких производств вызывает резкий рост занятости, увеличение совокупного фонда зарплаты и потребительского спроса. Это ведет в конечном итоге к галопирующей инфляции и обострению социальной напряженности.

Трудно согласиться и с другой совершенно неправомомерной предпосылкой о постоянстве реальной зарплаты вплоть до полного исчезновения скрытой безработицы. Преувеличивая роль неквалифицированного труда, эта концепция недооценивает значение квалифицированных кадров для осуществления рыночной модернизации.

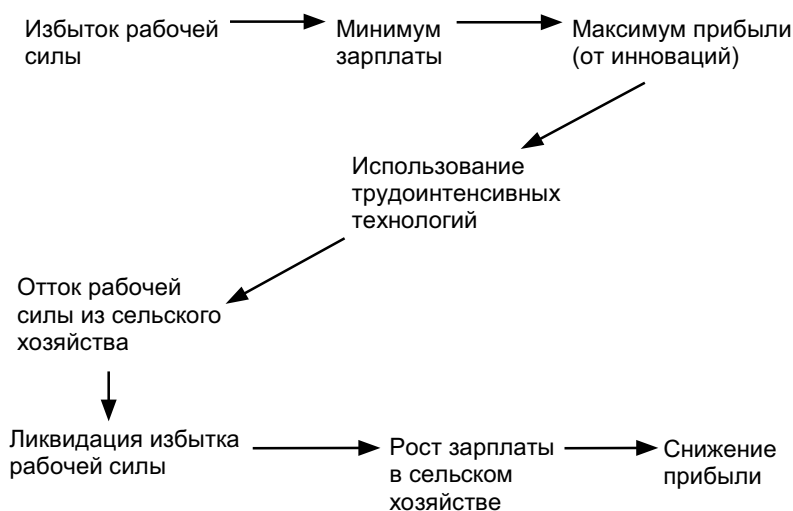


Рис. 10. Механизм перераспределения ресурсов из традиционного сектора в современный в концепции В.А. Льюиса

Статистические исследования не подтверждают стимулирующего влияния имущественного неравенства в освободившихся странах на экономический рост. Глубокая поляризация доходов, усиливающаяся в результате предложенных В.А. Льюисом мер, может усилить социальную напряженность. Это чревато социальным взрывом, который скорее затормозит, чем ускорит процессы модернизации экономики. Послевоенное развитие освободившихся стран изобилует такого рода примерами.

Теория дуалистической экономики не вполне адекватно отражает и протекающие в настоящее время в освободившихся странах процессы урбанизации. Темп роста городского населения здесь заметно опережает темпы роста производственной деятельности, порождая чрезвычайно острую проблему занятости. Фактически происходит перелив трудовых ресурсов из традиционного аграрного в традиционный промышленный (ремесленный) сектор. Для всех освободившихся стран типично гигантское разбухание городской сферы услуг, которому сопутствует рост деклассированных и маргинальных слоев, а также неформальной экономической деятельности.

Новый качественный этап в совершенствовании концепций дуалистической экономики был связан с введением в нее внешнеторговых аспектов. Это означало по существу превращение закрытой модели в открытую. Важнейшим условием модернизации при таком подходе оказывалось не возникновение аграрного излишка, а создание условий для конкурентоспособности отечественной продукции на внешнем рынке. Обеспечение высокой конкурентоспособности связывалось, в свою очередь, с низкой зарплатой в экспортных отраслях. Анализ был конкретизирован на примере «новых индустриальных стран», прежде всего, Южной Кореи и Тайваня.

Однако даже усложненные модели модернизации страдали рядом недостат-

ков, присущих всем концепциям дуалистической экономики, и были мало приспособлены к решению текущих практических задач. Дело в том, что дуалистические теории модернизации явно недооценили сложности перерастания традиционной экономики в современную. Процесс оказался более трудным и болезненным, чем предполагалось первоначально. Выяснилось, что одних экономических мер явно недостаточно. Даже в своих классических — западноевропейских — формах процесс первоначального накопления капитала требует применения широкого арсенала мер внеэкономического принуждения. В развивающихся странах подобные меры необходимы в гораздо большей степени. Дуалистические теории, ограничивающиеся главным образом академическим анализом, оказались поэтому неспособны выработать действенную систему политических рекомендаций для лидеров третьего мира. Все это предопределило возрастание интереса к институциональным теориям модернизации.

3. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ МОДЕРНИЗАЦИИ

Если в 1940—1950-е гг. ведущую роль в обществоведческом знании о развивающихся странах играла экономическая наука, то в 1960—1970-е гг. центр тяжести переместился в социологию. Именно значительный прогресс в социологии (а главное, интенсивное освоение ее достижений) предопределил тот общий фон, на базе которого в 1970—1980-е гг. идеи институционализма получили широкое распространение в третьем мире.

Препосылки в легальном секторе экономики (по Г. Мюрдалю). Наибольшее влияние на социально-экономическую мысль развивающихся стран оказали работы крупного шведского ученого, почетного профессора Стокгольмского университета, эксперта ООН

Г. Мюрдаля (1898–1987). В 1968 г. в Нью-Йорке вышла его трехтомная монография «Азиатская драма. Исследования нищеты народов», подготовленная им по заданию американского «Фонда XX века».

Подзаголовок работы явно свидетельствуют о скрытой полемике с А. Смитом. Автор подчеркивает противоположность предмета исследования ученых, занимающихся проблемами третьего мира, и классиков буржуазной политэкономии, изучавших экономику народов, первыми вставших на путь капиталистического развития. В качестве непосредственного объекта анализа выбраны страны Южной и Юго-Восточной Азии.

Концепция «драмы» возникла не случайно. Она отразила как объективное развитие освободившихся стран, так и субъективное осознание возникших перед народами третьего мира проблем. Кризис надежд на быстрое преобразование традиционного общества выразился в разочаровании в неокейнсианских и неоклассических теориях. Слаборазвитость стала восприниматься не как быстро преодолемое зло, а как драма, центральными фигурами в которой оказались «сами народы Южной Азии и, прежде всего, интеллигенция» [2, р. 100]. Именно интеллигенция первой осознала глубину разрыва между западным и восточным обществами, именно ей предстояло выработать свою стратегию и тактику решения сложных практических проблем. Более того, для осуществления идеалов модернизации она должна была критически подойти к культурному наследию, национальным традициям, на которых она была воспитана и носителем которых она являлась. Ситуация усугублялась тем, что с приходом к власти после освобождения она была обязана выполнить свою прогрессивную миссию в чрезвычайно сжатые сроки.

Исследование начинается с резкой критики западного подхода к анализу

третьего мира, методологическая несостоятельность которого заключается в том, что он пытается перенести реалии развитого общества в общество слабо-развитое. На практике это выливается в создание анклавной экономики – узкого сектора европеизированной промышленности, больше связанной с внешним, чем с внутренним рынком. Обеспечить капиталовложения в приоритетные отрасли оказалось гораздо проще, чем осуществить глубокие и всеобъемлющие преобразования экономики в целом. Проведение же политики индустриализации пока не дало и в ближайшем обозримом будущем вряд ли даст существенные позитивные результаты, которые коренным образом изменили бы положение широких слоев населения. Отсюда критика основных категорий теорий роста: техники как решающего фактора преодоления слаборазвитости; рынка как автоматического регулятора экономического развития; планирования как средства решения социальных задач. На деле эти факторы способствуют усилению технологической зависимости, дезинтеграции экономики, росту коррупции и государственного бюрократизма.

Хотя во всех странах региона планирование имело тенденцию «развиваться в сторону социального и экономического радикализма», однако его фактическое осуществление не привело «к уменьшению экономического неравенства и ослаблению концентрации экономической власти» [2, с. 181]. Более того, на практике, как наглядно показывает Г. Мюрдаль, политика планирования ведет к усилению монополизации производства. Он выделяет два вида оперативного регулирования частного сектора. То, которое применяется по решению чиновника, наделенного правом действовать по праву «собственного усмотрения», Мюрдаль называет дискреционным; другое же, которое «осуществляется автоматически в

соответствии с установленными правилами или вследствие изменения цен, введения тарифных и акцизных сборов», он называет недискреционным. Г. Мюрдаль справедливо отмечает, что в странах Южной Азии используется преимущественно первый вид. В результате «бизнесменам... приходится прокладывать себе путь сквозь джунгли административных дискреционных мер...» [2, с. 232]. При этом «демократическая» процедура принятия решения не облегчает, а лишь усложняет задачу. Решающую роль играют «связи». Однако предприниматели, которые сумели «поладить» с правительственными чиновниками, не остаются внакладе, «поскольку им по доступным ценам предоставляются дефицитные ресурсы» и они получают гарантии монопольного или полумонопольного производства и сбыта, что обеспечивает им исключительно высокие прибыли. При таких условиях «вряд ли у них есть стимул повышать производительность и совершенствовать производственные процессы» [там же, с. 235].

Поэтому Г. Мюрдаль весьма критично оценивает теорию и практику «социализма» в освободившихся странах. Он справедливо отмечает, что в третьем мире предпочитают «такую доктрину социализма, которая не противоречила бы местным традициям. Результатом оказывается идеологический компромисс, будь то «исламистский социализм» в Пакистане, «буддийский социализм» в Бирме или «социализм сарвадайи» последователей Ганди в Индии». Хотя иногда и выдвигается требование замены частной собственности государственной и расширения государственного регулирования экономики, на практике «этот «социализм» представляет собой простую замену кучки иностранных предпринимателей местными» [2, с. 203, 205].

Главная причина слаборазвитости заключается не в недостатке иностранного капитала, а в недоиспользовании трудовых ресурсов. Люди, не заинтере-

сованные в своем труде, работают, считает Г. Мюрдаль, плохо и мало, в большинстве стран не преодолено презрительное отношение к простому физическому труду. И в этом повинна прежде всего система традиционных «азиатских ценностей». Признание этого обстоятельства больно ранит национальное самосознание. Нехватка внешних объективных ресурсов — товаров, денег, капитала и т.д. — не так остро затрагивает национальные чувства, как признание в качестве главных и определяющих факторов собственных недостатков.

Для преодоления отсталости, полагает Г. Мюрдаль, необходимо изменить систему возмещения трудовых затрат. Дело в том, что в странах Азии сохраняется прямая связь между уровнем жизни и производительностью, а «с ростом дохода должны повыситься работоспособность и эффективность труда». Поэтому главную проблему Г. Мюрдаль видит не в росте нормы накопления капитала, а в обеспечении населения продовольствием таким образом, чтобы стимулировать более интенсивный, более производительный труд. Проведенные до этого реформы не затрагивали коренных основ традиционного общества. Их разрушению, безусловно, способствовала бы глубокая аграрная реформа. Однако трагедия заключается в том, что сознание крестьянства в освободившихся странах оказывается явно неподготовленным для реформы, и прежде всего для такой радикальной меры, как национализация земли. Поэтому Г. Мюрдаль выступает в поддержку любых социальных сил, которые уже сейчас способны обеспечить реальный рост трудового вклада незанятой или слабоиспользуемой рабочей силы. При этом он особенно пропагандирует такие методы, применение которых не приводит к росту дефицита других факторов производства.

Фактически теория Г. Мюрдаля стала теоретическим обоснованием дея-

тельности наиболее радикальной части мелкой буржуазии. Под влиянием книги Г. Мюрдаля была подготовлена стратегия удовлетворения основных потребностей, рекомендованная экспертами ООН освобожденным странам, а ее автор (вместе с Ф. фон Хайеком) был в 1974 г. удостоен Нобелевской премии за анализ взаимозависимости экономических, социальных и структурных явлений.

В 1989 г. выходит в свет книга перуанского экономиста Э. де Сото «Иной путь. Невидимая революция в третьем мире», которая стала бестселлером 1990-х гг. Э. де Сото родился в г. Арекипа (Перу) в 1941 г. После окончания аспирантуры в Женеве он работал экономистом в ГАТТ, а позднее директором Центрального резервного банка Перу. В качестве президента Института свободы и демократии (The Institute for Liberty and Democracy) он провел интересные исследования, которые легли в основу его книги. Де Сото рассматривает эволюцию нелегальных форм деятельности, показывая их значение в становлении рыночной экономики «снизу», создании подлинно конкурентной среды.

Книга его состоит из двух частей: эмпирической и теоретической. В эмпирической части он рассматривает три сферы нелегальной деятельности (жилищное строительство, торговлю и транспорт), которые в значительной мере способствовали решению проблемы урбанизации в Перу. Дело в том, что с 1940 по 1981 г. городское население в этой стране выросло с 35 до 65%. Это означало уже не первичную индустриализацию, связанную с заменой натурального хозяйства аграрной рыночной экономикой, а урбанизацию, в результате которой создаются предпосылки для развития современной промышленности. В результате этой традиционной урбанизации возникает индустриальное общество. Для развитых стран — это пройденный этап, бывшие

метрополии волнуют уже проблемы деурбанизации и создания постиндустриального общества, в котором города возникают вокруг научных центров.

Для развивающихся же стран по-прежнему актуальной является традиционная урбанизация, толчок которой на Западе дала промышленная революция. Однако на Западе параллельно с ростом городов росли и мануфактуры, которые создавали рабочие места для вновь урбанизированного населения. Поэтому не было разрыва между ростом городского населения и ростом занятости в промышленности. Иная ситуация в третьем мире. Здесь темпы роста городского населения значительно опережают темпы роста числа занятых. Поэтому явная безработица существует большей частью среди недавно урбанизированного населения, а скрытая — в городском неформальном секторе (табл. 7). Важно подчеркнуть, что если бы не было нелегального сектора, то важнейшие городские проблемы так и не были бы решены. Почти наполовину жилищная проблема была решена за счет нелегалов.

Таблица 7

Типы неполного использования труда в развивающихся странах [4, р. 229]

Тип	Безработица	Неполная занятость
Явная	Большой частью среди недавно урбанизированного населения	Сельскохозяйственные и сезонные рабочие
Скрытая	В основном женщины (переставшие искать работу)	Аграрный + городской неформальный секторы (скрытая безработица)

Дело в том, что в условиях массовой урбанизации страны официальные власти оказались не в состоянии обеспечить жильем мигрантов, и мигранты отнюдь не по собственной воле стали теневиками. Де Сото шаг за шагом показывает, как люди осуществляют неза-

конный захват земли и, создавая нелегальные организации, добиваются легализации незаконного жилищного строительства. Такой подход не только оказывается на пользу людям с низким уровнем доходов и оберегает город от превращения в сплошные трущобы, но и способствует становлению и укреплению частной собственности (табл. 8).

Таблица 8

**Жилищное строительство в Лиме
на 1982 г. (%) [6, с. 54]**

Показатель	Нелегальное	Легальное	
		застройка	трущобы
Доля застройки	42,6	49,2	8,2
Доля населения	47	45,7	7,3
Стоимость застройки	90,6	9,4	

Анализ нелегальной торговли Э. де Сото показывает, как люди пытаются преодолеть сопротивление официальных властей, чтобы организовать снабжение населения продуктами питания и предметами первой необходимости. Он выделяет два вида нелегальной торговли: уличную и рыночную.

В уличную торговлю в столице Перу Лиме вовлечено 200–300 тыс. человек. Ее оборот составляет 6,2 млн долл. в неделю и 322 млн долл. в год. Месячный оборот точки, обслуживающей беднейшие слои населения, колеблется от 155 долл. (услуги) до 431 долл. (продовольствие). Специализация торговли такова: 59,5% приходится на продовольствие; 17,5% — на санитарно-гигиенические товары; 13,7% — на услуги и 9,3% — на предметы домашнего обихода и оборудование для офисов [6, с. 101–102].

Простейшим видом уличной торговли является торговля вразнос («коробейники»), с которой потребители сталкиваются каждый день на улице и в общественном транспорте. Она возникает на пер-

вых стадиях, когда торговец обладает незначительным капиталом и ему недоступен официальный кредит. Главные инвестиции на этой стадии — это инвестиции в человеческий капитал. В это время осуществляется сбор необходимой информации о выгодных местах, а также о возможности закрепиться на них. Как только такие точки обнаружены (привокзальные площади, конечные остановки автобусных маршрутов и т.д.), начинается захват улицы. Торговец преодолевает сопротивление местных лавочников, жителей и властей. Начинаются поиски союзников и организация мини-рынков. Внутри них появляются элементы разделения труда и специализации, что способствует расширению ассортимента предоставляемой продукции.

У торговцев возникают специфические права собственности на территорию, возникает особая взаимосвязь между продавцом и местом, на котором он закрепился. Несомненными достоинствами являются узнаваемость продавца как признак его надежности, рост репутации у покупателей и поставщиков, возможность получения кредитов (прежде всего, нелегальных). К недостаткам следует отнести то, что право собственности преходяще и нелегально, постоянно витает угроза изгнания с «насиженного места». В этих условиях невозможно делать длительные капитальные вложения. Отсюда — трудности перепродажи захваченного пространства (такая «продажа» возможна только «земляку»). Путем разрешения возникшего противоречия является использование тележек (машин), которые позволяют резко расширить ассортимент и организовать посменную торговлю. Любопытно, что такие торговцы стремятся уплатить налог муниципальным властям, так как уплата налога создает видимость легализации захваченного места. В свою очередь, это создает неплохой источник дохода для местных властей. Для муниципальных властей в Лиме, на-

пример, такой налог в 1,7 раза больше налога с официальных торговцев.

У уличных торговцев возникают организации для защиты своих мини-рынков, выполняющие к тому же функции поддержания чистоты и порядка и нередко привлекающие национальную гвардию или муниципальную полицию для защиты своих интересов. Таким образом, уличная торговля органично перерастает в рыночную. Подавляющая часть рынков (в Лиме — 82,8%) возникла именно нелегальным путем. Расположение таких рынков гораздо более удобно для населения и особенно для его наименее обеспеченных слоев.

Аналогичный путь прошел и нелегальный транспорт. Общественный транспорт в Лиме развивался, главным образом, на нелегальной основе (табл. 9).

Таблица 9

Общественный транспорт в Лиме к 1984 г. (%) [6, с. 137]

Тип транспорта	Легальный	Нелегальный
Автобусы всех видов	9	91
Весь общественный транспорт, включая такси	5	95

Типы нелегальных транспортных средств многообразны: это маршрутное такси на 5 человек, микроавтобусы на 8—11 и на 16—18 посадочных мест, а также автобусы на 71—90 пассажиров. Стоимость нелегального парка автобусов составила в Лиме 1984 г. — 620 млн долл. Здесь наблюдается такая же ситуация, как и в нелегальной торговле: находятся наиболее выгодные маршруты и организуется их постоянное обслуживание, в результате снижаются эксплуатационные расходы, обеспечивается регулярность предоставления услуг, а также осуществляется защита маршрута от конкуренции со стороны новичков. Главными функциями организаций

водителей являются: организационно-хозяйственная деятельность по эксплуатации маршрута (включая установление цен), борьба за легализацию прав, а также создание совместного страхового фонда.

Что же толкает людей на организацию столь обширной нелегальной деятельности? Прежде всего, высокие транзакционные издержки первичной легализации и поддержания легального бизнеса, а также бюрократическая заорганизованность, препятствующая свободному развитию рыночных отношений. Работа Э. де Сото переворачивает с головы на ноги традиционные оценки теневого и легального бизнеса в третьем мире¹. До недавнего времени считалось, что только легальный сектор является носителем современной экономической культуры, в то время как теневой сектор — уродливый пережиток традиционной экономики. На самом же деле, доказывает перуанский экономист, легальная экономика развивающихся стран опутана меркантилистскими узлами, и именно теневики устанавливают подлинно демократический экономический порядок, организуя свое частное хозяйство на принципах свободной конкуренции. Поскольку бюрократическое регулирование наиболее велико в развивающихся и переходных экономиках, то именно в этих странах масштабы теневой экономической деятельности оказываются наиболее громадными (табл. 10).

Руководимый Э. де Сото Институт свободы и демократии провел целый ряд экономических экспериментов для выяснения «цены подчинения закону» в Перу, с тем чтобы определить издержки, которые вынуждены нести лица, желающие заняться обычным легальным бизнесом. Для регистрации фабрики по по-

¹ Подробнее о вкладе Э. де Сото в развитие концепций неформальной экономики см.: [1].

Таблица 10

Средние масштабы теневой экономики по трем типам стран, 1989–1993 гг., в % от ВВП [21]²

Тип страны	Масштабы теневой экономики
<i>Развивающиеся страны</i>	
Африка	43,9
Центральная и Южная Америка	38,9
Азия	35,0
<i>Страны с переходной экономикой</i>	
Бывший СССР	25,7
Восточная Европа	20,7
<i>Страны ОЭСР</i>	
Оценка по методу анализа энергопотребления	15,4
Оценка по методу анализа спроса на деньги	12,9

шиву одежды экспериментаторам пришлось затратить 289 дней и сумму, равную 32 минимальным месячным зарплатам (расходы на взятки, пошлины, упущенные доходы). Даже получение лицензии на торговлю в уличном киоске требует 43 дней хождений по бюрократическому лабиринту и денежных расходов в 15 минимальных зарплат³. Что касается «выбивания» земельного участка для строительства жилья, то этот бюрократический марафон требует почти 7 лет и 56 минимальных зарплат. Такая система полностью отсекает от участия в легальном бизнесе людей с невысокими доходами, но зато дает обширный простор для адресной раздачи привилегий («блата») и коррупции.

«Наше исследование показывает, — пишет Э. де Сото, — что готовность перуанцев действовать вне рамок закона в значительной степени есть результат рациональной... оценки издержек

² Эта статья подготовлена во время визита Ф. Шнайдера в МВФ в 1998 г.

³ См.: [6, с. 12–13]. Минимальная месячная заработная плата в 1983 г. в Перу была равна 38,47 долл.

законопослушания». Таким образом, основной причиной теневой экономической активности следует считать нерациональный правовой режим, когда «процветание компании в меньшей степени зависит от того, насколько хорошо она работает, и в большей — от издержек, налагаемых на нее законом. Предприниматель, который лучше манипулирует этими издержками или связями с чиновниками, оказывается более успешным, чем тот, кто озабочен лишь производством» [6, с. 178, 189]. Результатом «плохих законов» становится экономическая ситуация, когда на нелегальную деятельность в Перу приходится 48% экономически активного населения и 61,2% рабочего времени, 38,9% официального ВВП. В некоторых сферах экономики, как, например, на транспорте, теневики вообще стали основными производителями, поскольку нелегальный транспорт составляет подавляющую часть (93%) транспортного парка столицы Перу. Следует подчеркнуть при этом, что товары и услуги, производимые теневиками, по существу ничем не отличаются от продукции легального производства.

Другое важное теоретическое достижение перуанского экономиста — исследование механизма самоорганизации экономического «подполья». В теневом бизнесе господствует не грубое насилие, как его нередко представляют, а своеобразное нелегальное право. Прделанный Э. де Сото анализ нелегального жилищного строительства, торговли, транспорта показывает, что здесь существуют устойчивые организации, координирующие контакты теневиков друг с другом и с внешним миром. Складывается впечатление, что в «тени» живет своеобразный параллельный мир со своими «профсоюзами», судами, и сложившимися правовыми нормами, гораздо более эффективными, чем те, которые существуют в официальном мире. Даже неизбежный для теневой эконо-

мики процесс подкупа государственных чиновников превращается в устойчивый порядок, с которым согласны все его участники. Высокие транзакционные издержки бизнеса делают сугубо индивидуалистическую деятельность заведомо неэффективной, заставляя теневиков спланировать в нелегальные организации.

Автор «Иного пути» предлагает в связи с этим оригинальную классификацию транзакционных издержек на основе критерия «легальность — нелегальность» (табл. 11).

Таблица 11

Сравнительный анализ издержек в легальном и внезаконном секторах экономики [3, с. 143; 6, с. 176–215]

Цена подчинения закону	Цена незаконности
Издержки первичной легализации	Издержки, связанные с уклонением от наказаний (легальных санкций)
Издержки легального бизнеса	Издержки, связанные с трансфертом чистых доходов
	Издержки, связанные с уклонением от налогов и нарушением законов о труде
	Издержки, связанные с отсутствием легально зафиксированных прав собственности
	Издержки, связанные с невозможностью использования контрактной системы
	Издержки, связанные с исключительно двухсторонним характером незаконной сделки
	Издержки доступа к незаконным процедурам разрешения конфликтов

Первая их группа — «цена подчинения закону», т.е. издержки законопослушного поведения. Предприниматель в легальном бизнесе должен нести единовременные «издержки доступа», связанные с получением права заниматься определенным видом экономической деятельности. Получив официальную санкцию на свой бизнес, он должен

постоянно нести издержки «продолжения деятельности в рамках закона»: платить налоги и социальные платежи, подчиняться бюрократической регламентации производственных стандартов, соблюдать обязательные нормы при руководстве персоналом, нести потери из-за неэффективности судопроизводства при разрешении конфликтов или взыскании долгов.

Делая выбор в пользу незаконной организации, предприниматель избавляется от «цены подчинения закону», но зато вынужден оплачивать «цену незаконности». В эту вторую группу транзакционных издержек входят «цена уклонения от легальных санкций» (риск поимки и наказания частично снижается взятками как особой формой страхования), издержки, связанные с трансфертом доходов, повышенные ставки на теневом рынке капиталов, невозможность участвовать в наукоемких и капиталоемких областях производства, относительно слабая защищенность прав собственности, «цена невозможности использовать контрактную систему» (опасность нарушения деловых обязательств) и недостаточная эффективность внеконтрактного права.

Отсутствие легально зафиксированных прав собственности приводит к неэффективному хранению и использованию незаконниками своих ресурсов. К тому же они не могут свободно отчуждать свою собственность или использовать ее в качестве залога. Их коллективные организации, к сожалению, неспособны полностью компенсировать отсутствие легальных прав собственности. Неудивительно поэтому, что «незаконные поселения, рынки, промышленные мастерские оставляют впечатление недостроенности. Дома не завершены, строительные материалы свалены на тротуарах, оборудование не укомплектовано. Кое-кому может показаться, — пишет де Сото, — что таково следствие врожденной лени перуанцев, но это не так. Про-

сто теневикам выгоднее накапливать средства в виде материалов, а не в деньгах, из-за чего финансовая система не работает» [6, с. 196].

Возникает своего рода порочный круг: рост теневого сектора приводит к сокращению легального. Однако при сохранении уровня общественных расходов это означает необходимость увеличения налогов на легальный бизнес, что приводит к растущей привлекательности теневого сектора и т.д. (рис. 11).

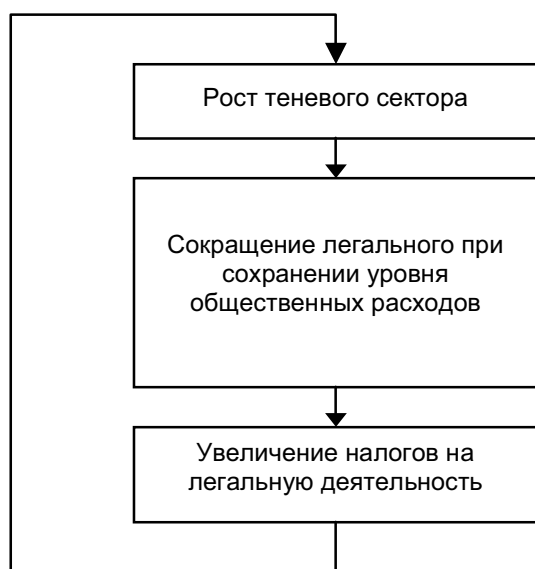


Рис. 11. Порочный круг внезаконности [6, с. 219]

Налоги на легальную деятельность распространяются на крупный и крупнейший легальный бизнес. Для них скрыть деятельность от налоговой инспекции государства невозможно. Однако поскольку этот сектор является основным источником доходов государства, он, используя политическое лобби, стремится уменьшить налоговое бремя, добиться для себя различных экономических привилегий и налоговых льгот. Если эта тактика приводит к успеху, то происходит ограничение конкуренции и создается искусственная среда для функционирования легального сектора. Таким образом, увеличение налогов приводит к снижению эффективности легального

сектора и еще больше увеличивает разрыв между ним и конкурентной теневой экономикой (рис. 12).

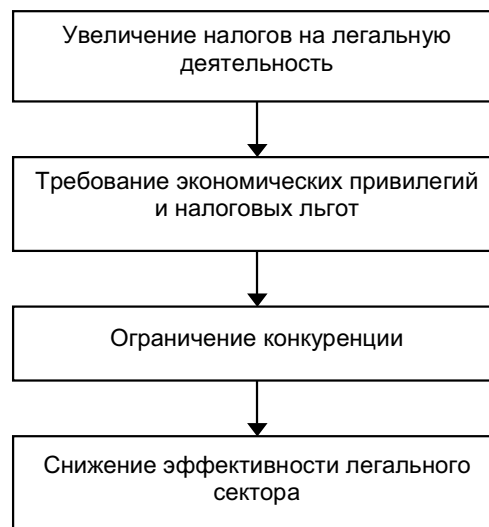


Рис. 12. Последствия порочного круга внезаконности [6, с. 219]

Поэтому раскол общества на легальный и нелегальный бизнес «оказывает негативное воздействие на экономику в целом, выражающееся в снижении производительности, сокращении инвестиций, неэффективности налоговой системы, удорожании коммунальных услуг, замедлении технического прогресса и многочисленных трудностях в формулировании макроэкономической политики» [6, с. 216], и отнюдь не освобождает общество от необходимости совершенствования институциональной структуры.

Э. де Сото проводит различие между хорошими и плохими законами. «Хороший закон, — пишет он, — гарантирует и повышает эффективность экономики и общественной деятельности, им регулируемой, а плохой разрушает или полностью ликвидирует и то и другое» [там же, с. 227]. То, что значительное большинство населения выбрало теневой сектор, а меньшинство использует свой капитал за пределами страны, наглядно свидетельствует о том, что законы, господствующие в ней, — плохие.

Почему же в Перу господствуют плохие законы? Дело в том, что правитель-

ство занято, главным образом, перераспределением имеющихся доходов, а не созданием нового богатства. Поэтому лучшие умы страны и энергия предпринимателей расходуются не на достижение реального прогресса, а на ведение перераспределительных войн. В результате оказывается, что нет равенства людей перед законом, потому что для одних законы сулят привилегии, а другим они недоступны. Между тем «развитие возможно лишь в том случае, если действенные правовые институты достигаемы для каждого гражданина» [6, с. 233].

Свыше 98% всех законов государства принимаются органами исполнительной власти с нарушением и в обход элементарных демократических процедур и почти никогда не публикуются. Процедуры эти зависят от каждого министра и при смене начальства изменяются вновь и вновь. «Наши законы нестабильны и непредсказуемы, ибо зависят от того, кто выиграл перераспределительную войну» [там же, с. 245, 247]. В стране, где закон можно купить, где можно быть щедрым за чужой счет, пыльным цветом расцветает коррупция. Чем обширнее система регулирования и контроля, тем на более низкие ступени перемещается принятие решений и реальная возможность активно воздействовать на механизмы перераспределения. Поэтому власть становится исключительным достоянием самых мелких бюрократов, не брезгующих ничем. «В силу правовой и политической традиции, наши правители, даже демократически избранные, получают абсолютную власть над экономической и социальной деятельностью, и невозможно вообразить какие-то права собственности или контракты, которые государство не может произвольно нарушить... Практически во всех случаях отсутствует механизм эффективной защиты прав большинства граждан от государства» [там же, с. 290–291].

Характерно, что это типично и для правых и для левых политических

партий. И те и другие способствуют экспансии государственной деятельности и непосредственно вмешиваются в экономику. И левые и правые делают это при помощи плохих законов. И те и другие видят причину неудач не в отсутствии институциональных условий развития экономики и производства реального богатства, а в недееспособности принятых ими (плохих!) законов. И левые и правые фактически способствуют не развитию рыночной экономики, а ее дискредитации в глазах большинства населения. «Предпринимательские ресурсы страны могут проявиться лишь тогда, когда это позволяют господствующие институты. Достаточно взглянуть на перуанцев, обреченных в своей стране на бедность и прозябание, но достигающих успеха в других странах, где их деятельность ограждена соответствующими институтами» [6, с. 300].

Нетрудно заметить, что российские экономические проблемы, в сущности, не так уж далеки от тех, которые приходится решать в латиноамериканских странах. Рост нелегального сектора воспринимается многими односторонне — лишь как деградация национальной экономики. Однако, как показывает опыт развития Перу, наша страдает не столько от чрезмерного, сколько от недостаточного развития рыночных отношений. В таком случае, в развитии теневого бизнеса следует видеть признаки не только болезни, но и начала выздоровления. Что же нужно сделать? С точки зрения де Сото, следует приблизить правовую систему к действительности. Для этого необходимо решить институциональные проблемы, как в настоящем, так и в будущем.

Для *настоящего* наиболее актуальной является ликвидация препятствий, мешающих интеграции легального и теневого секторов, создание единой правовой и экономической системы, исключая дискриминацию. Это предполагает три меры:

- упрощение, т.е. оптимизацию функционирования правовых институтов путем устранения дублирующих и ненужных законов;
- децентрализация, т.е. передачу законодательной и административной ответственности от центрального к региональным правительствам, с тем чтобы приблизить власти к реальной жизни и насущным проблемам;
- дерегулирование; т.е. рост ответственности и возможностей для частных лиц и сужение их для государства.

Для *будущего* необходимо изменить сами процедуры принятия новых законов, с тем чтобы не повторять ошибки прошлого. Это предполагает:

- публикацию законопроектов для их свободного обсуждения;
- анализ законопроектов в терминах издержки выгоды, с тем чтобы оказать дисциплинирующее воздействие на правительство и отвергнуть несовершенные законопроекты еще до их публикации.

Только при таких условиях «люди почувствуют вкус к независимости и поверят в плодотворность своих усилий», т.е. «смогут поверить в себя и в экономическую свободу» [6, с. 317].

В 2000 г. выходит вторая книга Э. де Сото «Загадка капитала», где автор пытается решить пять загадок:

- загадку недостающей информации;
- загадку капитала;
- загадку политической неосведомленности;
- забытые уроки истории США;
- загадку правового бессилия.

Де Сото ставит важный вопрос о том, почему законы о собственности не работают за пределами Запада. Вслед за Р. Коузом, он считает, что «экономисты, по большей части, перестали изучать работу конкретных экономических сис-

тем. Они ограничиваются теоретизированием». Поэтому де Сото подчеркивает, что простое копирование западных законов ничего не дает, так как «большинство граждан так и не получило возможность, опираясь на закон, обратить свои накопления в капитал» [5, с. 24].

Э. де Сото полагает, что значительная часть накопленного в развивающихся странах капитала недокапитализирована. По его расчетам, «совокупная стоимость недвижимости, используемой бедняками стран третьего мира и бывшего соцлагеря и не являющейся их легальной собственностью, составляет не менее 9,3 млн долларов», что примерно вдвое больше, чем вся сумма находящихся в мировом хозяйственном обороте долларов США [5, с. 44].

Если на Западе активы ведут двойную жизнь: не только непосредственно используются на хозяйственные нужды, но и являются источником капитала (т.е. гарантией получения кредитов), то в третьем мире и бывших соцстранах они этой второй функции не выполняют, тем самым фактически не являются капиталом. Поэтому де Сото выделяет шесть эффектов частной собственности:

- фиксация экономического потенциала активов;
- интеграция разрозненной информации;
- ответственность собственников;
- повышение ликвидности активов;
- развитие общественных связей;
- паспортизация сделок.

«Капитал, — пишет де Сото, — возникает благодаря его отражению в записях о праве собственности, о залоге, в тексте контрактов и в прочих подобного рода бумагах, фиксирующих социально и экономически наиболее полезные характеристики отношения активов в противоположность зримым качествам самих вещей... В развитых странах система документального отображения активов служит для обеспечения интересов другой стороны сделок и гаранти-

рует ответственность, поскольку именно этим целям служит содержащаяся в ней информация, правила, нормы и механизмы, предотвращающие нарушение этих норм и правил» [5, с. 56–57].

Ни в одной из обследованных им стран Э. де Сото не нашел единой правовой системы регистрации недвижимости. Это означает, что большая часть принадлежащей людям собственности законодательно не защищена. Поскольку граждане развивающихся стран не могут легализировать свою частную собственность, то им приходится владеть ею нелегально. Отсюда широкое развитие внезаконной экономики. За этой, на первый взгляд, пустой формальностью, по мнению де Сото, скрываются причины неразвитости рынка капитала. «Но собственность, — считает он, — это не просто бумажный документ, а передаточное устройство, которое отражает и хранит большую часть информации, обеспечивающей движение рыночной экономики. Частная собственность оплодотворяет всю систему, поскольку делает людей ответственными, активы ликвидными, фиксирует сделки и обеспечивает действенность всех необходимых для работы механизмов, начиная с денежной и банковской систем до производственной и инвестиционной сфер» [5, с. 70].

Следствием отрезанности большинства населения от шести положительных эффектов частной собственности является маргинализация общества. Уровень жизни, по его мнению, начнет расти только там и тогда, где и когда правительство изменит законы и систему собственности таким образом, чтобы стимулировать углубление разделения труда. Если же этого не происходит, то стремительно растут масштабы внезаконной экономики. Особенно быстро это происходит в процессе урбанизации населения, что хорошо было проиллюстрировано еще в первой книге Э. де Сото «Иной путь».

Изучая историю США, де Сото наглядно показывает, как американцы десятилетиями заселяли и улучшали новые земли во внезаконном порядке. «Самочинный захват земель — это давняя американская традиция», — считает он. Однако американцам удалось осуществить прорыв в области законодательства, введя правовое новшество, известное как «преимущественное право». Именно этот принцип в XVII–XVIII вв. сыграл ключевую роль в процессе узаконивания нелегальной собственности в США. Изучая историю отдельных штатов, де Сото показывает, что чем больше было правовых препятствий, тем больше появлялось на свет внезаконных. И наоборот, в тех штатах, где рано возобладало «преимущественное право» на землю, появились источники доходов и были созданы предпосылки для быстрого экономического роста. Он показывает, что попытка борьбы с беспорядком была обречена на провал везде, где руководство штатов или федеральное правительство пыталось игнорировать права внезаконных.

Уроки американского опыта имеют большое значение для стран третьего мира и стран бывшего соцлагеря. «В превращении Соединенных Штатов в самую мощную и самую обильную капиталом рыночную экономику мира, — пишет Э. де Сото, — сыграло роль признание законности внезаконных прав собственности, их интеграция в общенациональную систему прав собственности... Принимая законы, дающие право полноценной жизни внезаконным группам населения, американские политики выразили революционную идею, что правовые институты имеют будущее и право на выживание, только если они отвечают общественным нуждам» [5, с. 151, 153].

Концепция де Сото обладает рядом очевидных недостатков. Собственность — не только передаточное устройство, которое отражает и хранит определенную информацию, но прежде

всего общественное отношение между людьми. К тому же возникает заметный парадокс: попытка анализировать собственность вне всей системы экономических отношений создает известную оторванность экономического анализа от социального, которая, как мы видели, присуща экономическому либерализму. Дело в том, что собственность — не только готовая предпосылка развития рыночной экономики, но и ее результат. Поэтому неразвитость отношений собственности отражает неразвитость экономических общественных отношений на периферии современного мира.

Конечно же, мы далеки от того правового фетишизма, который в полной мере присущ концепции де Сото. Но нельзя не согласиться с автором, что без трансформации системы традиционных институтов, норм и правил, создания необходимых институциональных предпосылок невозможно построить настоящую рыночную экономику. Важно при этом не забывать, что дело не сводится только к изданию хороших законов. Нужно претворить их в жизнь. А для этого необходима разработка механизма *enforcement* — механизма принуждения, в котором должны быть не только отрицательные, но и положительные стимулы для того, чтобы новые институты обрели плоть и кровь.

Работы Э. де Сото положили начало новому направлению неoinституциональных исследований — экономико-правовым концепциям развития (*Law and Economics of Development*)⁴. Неoinституционалисты отвергают резкое вмешательство государства в экономику. Оно, с их точки зрения, базируется на низком понимании экономических процессов и ведет к крупным политическим изменениям, отнюдь не всегда благоприятным для экономики. Классический либеральный подход, наоборот, исходит из глубокого анализа происходящих

процессов, осмысления тенденций экономического развития и не требует резких политических изменений. Он лишь стремится создать благоприятные институциональные условия для рыночного развития, такие условия, которые способствуют раскрытию потенций и возможностей развития личности.

Работы институционалистов сыграли большую роль в переосмыслении не только внутренних, но и внешних факторов развития освободившихся стран. Дело в том, что институционалисты обычно рассматривают общество как открытую систему. Поэтому экономический процесс трактуется не как автоматическое наступающее устойчивое равновесие (достигаемое посредством рынка), а как возникновение и усиление асимметричной взаимозависимости между различными (в том числе и внешними) факторами развития.

Эта идея об усилении асимметричной взаимозависимости была подхвачена и своеобразно истолкована радикалами, тем более что работа в этом направлении (например, концепции «периферийной экономики») была начата ими задолго до пика популярности институциональных концепций в третьем мире.

Подведем краткие итоги. Западные ученые сыграли важную роль в формировании теории экономического развития. Они попытались использовать категориальный аппарат, выработанный на материале передовых стран, для анализа слаборазвитых обществ. Это потребовало дальнейшего развития неокейнсской, неоклассической и институциональной доктрин. Несомненным достоинством возникших концепций стала попытка увязать качественный анализ с количественным, выработать практические рекомендации по осуществлению народно-хозяйственного планирования, проведению ускоренной индустриализации, эффективному использованию собственных и привлекаемых из-за рубежа финансовых средств. Разочарование в

⁴ Обзор работ 1990-х гг. см.: [10].

теориях и рецептах, предлагаемых неоклассиками, неокейнсианцами, институционалистами и радикалами, усиливается в 1970-е и особенно в 1980-е гг. Все это создало предпосылки для возникновения и развития экономических теорий, сформулированных представителями самих развивающихся стран: концепций «периферийной экономики», «зависимого развития», «опоры на собственные силы», «нового международного порядка» и др., сыгравших важную роль в становлении самосознания и эволюции научной мысли третьего мира.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Латов Ю.В.* Неформальная экономика как глобально-историческое явление. Эволюция исследований неформального сектора экономики за рубежом // Теневая экономика: экономический и социальный аспекты: Проблемно-тематический сборник. М.: ИНИОН, 1999. С. 13–66.
2. *Мюрдаль Г.* Современные проблемы третьего мира. М., 1972.
3. *Олейник А.* Институциональная экономика. Тема 6. Внелегальная экономика // Вопросы экономики. 1999. № 6.
4. *Родионова И.А.* Глобальные проблемы человечества. М.: Аспект-Пресс, 1995.
5. *Сото Э. де.* Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2001.
6. *Сото Э. де.* Иной путь. М., 1995.
7. *Ченери Х., Картер Н.* Внутренние и внешние аспекты планов и процесса экономического развития // Конференция по долгосрочному планированию и прогнозированию. М., 1972.
8. *Шейнис В.* Социальные измерения в развивающихся странах. Взгляд в исторической ретроспективе // Азия и Африка сегодня. 1983. № 3.
9. *Bairoch P.* Economics and World History. Myth and Paradoxes. L., 1993.
10. *Buscaglia E.* Law and Economics of Development // <http://allserv.rug.ac.be/~gdegeest/0580art.htm>.
11. *Chenery H., Bruno M.* Development Alternatives in an Open Economy: The Case of Israel // Economic Journal. 1962. V. 72. March.
12. *Chenery H., Eckstein P.* Development Alternatives for Latin America // Journal of Political Economy. 1970. V. 78. June/ August.
13. *Chenery H., Straut A.* Foreign Assistance and Economic Development // American Economic Review. 1966. V. 56. Sept.
14. *Gillis M., Perkins D.H., Roemer M., Snodgrass D.R.* Economics of Development. 4th ed. N.Y., 1996.
15. *Hirshman A.O.* The Strategy of Economic Development. 2nd ed. New Haven, 1961.
16. *Ingham B.* Economics and Development. L., 1995.
17. *Leibenstein H.* Economic Backwardness and Economic Growth. Studies in the Theory of Economic Development. N.Y., 1957.
18. *Lewis W.A.* The Theory of Economic Growth. N.Y., 1959.
19. *Nurkse R.* Equilibrium and Growth in the World Economy. Cambridge, 1961.
20. *Nurkse R.* Problems of Capital Formation in Underdevelopment Countries. Oxford, 1955.
21. *Schnaider F., Enste D.* Increasing Schadow Economies All Over the World – Fiction or Reality? A Survey of the Global Evidence of their Size and of their Impact from 1970 to 1995 // <http://www.economics.uni-linz.ac.at/Members/Schneider/EnstSchn98.html>.
22. *Singer H.W.* International Development: Growth and Change. N.Y. etc., 1964.