**Ноосфера**

Ноосфера (гр. νόος – сана және σφαῖρα – орта, шар) немесе Антропосфера (грек. антһропос — адам, спера — қабық) — биосфераның жаңа жағдайға көшкен деңгейі; адамның саналы түрде жүргізген іс-әрекеттерінен туындайтын жер сферасындағы барлық өзгерістер мен олардың дамуын анықтайтын басты фактор;ғаламдағы адамзаттың мекендейтін аясы. Адам баласы уақыт пен кеңістікке қатысты биосфера шегінде және ғарышта өмір сүре алады. Бірақ адамзаттың тұрақты мекені — Жер..[1]

Ноосфера – ақыл-ой сферасы деген түсінікті алғаш 1927 жылы француз ғалымдары Э.Леруа (1870 – 1954) мен Тейяр де Шарден Пьер (1881 – 1955) енгізген.

ХХ ғасырдың 30 – 40-жылдары ноосфераны материалистік тұрғыдан сипаттап жазған В.И. Вернадский болды. Ол ноосфераны биосфера мен қоғамның өзара қарым-қатынасынан туындайтын тіршіліктің жаңа формасы, бұл саналы, ақыл-ойы жетілген адамзаттың бағыттауымен қалыптасатын биосфераның жаңа эволюциялық жағдайы деп түсіндірді.

 Ноосфера – табиғат заңдылықтарының қоғамның ойлау заңдарымен және әлеуметтік-экономкалық заңдылықтармен тығыз байланысып жататын біртұтастығын (бүтіндігін) басқарушы жоғарғы тип. Ғылыми-техникалық прогрестің қарқынды дамуы бұрын игерілмеген жерлерді игеріп, бұрын пайдаланылмай келген табиғат байлықтарын пайдаға асырып қоймай, ғарыш кеңістігін, ғаламшарларды игеруге, ядролық қарулар жасауға мүмкіндік берді.[2]

Ноосфераның пайда болуы мен дамуы

Жер ғаламшарындағы органикалық дүние эволюциясының бірнеше кезеңдерін ажыратады. Бірінші кезең — заттардың биологиялық айналымы пайда болып, биосфераның қалыптаса бастауы. Екінші кезең — тіршіліктің күрделене түсіп, көп жасушалы организмдердің пайда болуы. бұл екі кезеңді ғылымда биогенез, яғни тіршіліктің толық мәнінде пайда болу кезеңі деп атайды. Биосфера эволюциясының үшінші кезеңі — адам қоғамының пайда болуымен ерекшеленеді.

Биосфера эволюциясының келесі жаңа кезеңі — қазіргі деңгейі. Мұны ғылымда ноосфера кезеңі деп атайды. Грекше "ноос" ақыл-ой, сана, "спһаіра" — шар деген ұғымды білдіріп, "саналы қабық" деп аталады. Ноосфера — адамның санасы, ақыл-ойы шешуші рөл атқаратын биосфераның жаңа эволюциялық деңгейі.

Ноосфера ұғымын ғылымға 1927 жылы француз ғалымдары Э.Лепя мен П.Тейяр де Шарден енгізді. Олардың ұғымы бойынша ноосфера биосферадан да жоғары деңгейдегі, бүкіл ғаламшарды қамтитын "ойлау қабығы".

1930—1940 жылдары В.И. Вернадский ноосфера туралы ілімді дамытып, терендете түсіндірді. Ол ноосфераны биосфера эволюциясының жаңа сапалы деңгейі, биосфера мен адам қоғамының байланысында пайда болған деп қорытынды жасады.

В.И. Вернадскийдің пікірі бойынша: "Ноосфера — табиғат пен қоғам заңдылықтары өзара бірігіп әсер ететін біртұтас жоғары жүйе". Биосфераның ноосфераға ұласуы кезінде бүкіл адамзат бірігіп шешетін мәселелерге ерекше көңіл бөлу қажеттігін ғалым атап көрсетті.

Ноосфера кезінде бүкіл адам баласының ақыл-ойы, санасы, ғылымы және әлеуметтік еңбегі бір арнаға түсуі керек. Адам мен табиғат арасындағы қарым-қатынасты адамның саналы ақыл-ойы басқарған кезде ғана жеңіске жетеді деп атап көрсетті. Ноосфера кезінде табиғат пен қоғам арасындағы өзара байланыс айқын байқалады. Бұл кезде бүкіл адамзат үшін ғылымды дамытып, табиғаттың да, қоғамның да бір-бірімен үйлесімді өркендеуіне жол ашылу керек. Бұл кезде әрбір жеке тұлғаның да өсуіне көңіл бөлінеді.

Биосфераның ноосфераға ауысу кезеңіне орыс ғалымы М.И.Будыко терең талдау жасаған (1984 ж.). Ол биосфераның қалыптасуында адамзат қоғамының біртұтас екендігін ұмытпау керектігін ерекше ескертті. Қазіргі кезде ғылыми-техникалық прогресс бүкіл Жер шарын қамтып отыр. Энергияның жаңа көздерін бүкіл адамзат бірлесе отырып, пайдалануға басты назар аудару көзделуде. Ноосфера кезінде Жер бетіндегі барлық халықтың тіршілік деңгейін және қоғамның қажетін көтеру үшін биосфераның қалыпты жағдайын сақтауға айрықша көңіл бөлінеді.

Соңғы жылдары экологиялық мәселелер — бүкіл адамзатты толғандырып отырған күрделі мәселелердің біріне айналып отыр. Қоғамның өркендеп дамуы, табиғат байлықтарын ұқыпты пайдаланумен тығыз байланысты. Қазір табиғат байлықтарын дұрыс пайдаланбаудан және технологиялық процестердің жетілмегендігінен қоршаған ортаның ластануы адамның денсаулығына да қауіп төндіруде. Адам денсаулығын сақтау, адамның үзақ өмір сүруіне кажетті жағдай жасау — қоғамның басты міндеті. Ол үшін қоғам мен табиғат арасындағы үйлесімді байланысқа ерекше назар аударылады. Осыған сәйкес казіргі кездегі әлеуметтік экология ғылымының басты мәселесінің бірі—адам денсаулығына зиянды жағдайларды болдырмау.

ХХ ғасырдың 60-жылдарынан бастап ауқымды түрде экология ғылымы да қалыптасып келеді. Оның зерттейтін басты бағыттарына да әлеуметтік экология және адам экологиясы жатады.[3]

Пайдаланған әдебиет[өңдеу]

Jump up ↑ Орысша-қазақша түсіндірме сөздік: Әлеуметтану және саясаттану бойынша / Жалпы редакциясын басқарған э.ғ.д., профессор Е. Арын - Павлодар: «ЭКО» ҒӨФ. 2006. - 569 б. ЫСБН 9965-808-89-9

Jump up ↑ Қазақ тілі термиңдерінің салалық ғылыми түсіндірме сөздігі: География және геодезия. — Алматы: "Мектеп" баспасы, 2007. — 264 бет. ЫСБН 9965-36-367-6

Jump up ↑ Сәтімбеков Р. Биология: Жалпы білім беретін мектептің қоғамдык-гуманитарлық бағытындағы 11-сыныбына арналған окулық. — Алматы: "Мектеп" баспасы, 2007. ЫСБН 9965-36-175-4

 **Биосфера**

Жердiң барлық экожүйесі – планетаның бетiн алып жатқан тұтас бір экожүйенiң құрамдас бөлiгi. Бұл әлемдiк экожүйенi биосфера деп атайды. Биосфера туралы iлiмнің негізін орыс геохимигi В.И. Вернадский қалаған. Ол алғаш рет тiршiлiктiң физикалық табиғатқа әсер ету көлемін бағамдады.

 В.И. Вернадскийдiң паймдауы бойынша, биосфера — жалпыпланеталық қабықша, Жер бетіндегі тіршілік оның әсерiне ұшырап отырады. Биосфера құрлықты, теңiздiң және мұхитты қамтиды. Тірі организмдер бір-бірімен қарым-қатынаста өмір сүреді. Атмосферада тiршiлiктiң жоғарғы шегi озонды экранмен шектеледі. Озон газы – 16-20 км биiктiгiндегi атмосферадық жұқа қабат. Ол Күннiң қауiптi ультракүлгiн сәулесiн ұстап қалады. Мұхитта тереңдiгi 10-11 км-ге дейiн тiршiлiк бар. Жердiң қатты бөлiгiнiң 3-7 км тереңдiгiне дейiн белсендi тiршiлiк болады (мұнайлы жердегi бактериялар). Организмдердiң қызметiнiң тұнбалы жыныстар түрiндегi нәтижесi одан ары қарай тереңдiкте де болады.

Тiрi организдердiң миллиард жылдар бойы белсендiлiгi, зат алмасу, өсуi, көбеюi бiздiң планетамыздың осы бөлiгiн өзгерттi. Барлық түрлер организмдерiнiң барлық массасын В.И.Вернадский Жердiң тiрi заты деп атады. Тiрi заттың химиялық құрамына да өлi табиғат құрамына кiретiн атомдар кiредi, бiрақ мөлшерi әртүрлi. Тiрi заттар зат алмасу барысында химиялық элементтердi табиғатқа шығарады. Сөйтiп, биосфера химизмi өзгередi.

В.И.Вернадский жер бетiнде үздiксiз қызмет ететiн химиялық күш жоқ, сондықтан тұтас алынған тiрi организмдерден басқа өте құдiреттi күш жоқ деп жазды. Миллиардтаған жыл бойы фотосинтездеушi организмдер Күн энергиясының көп мөлшерiн байланыстырып, химиялық жұмысқа айналдырады. Оның қорының бiр бөлiгi геологиялық даму барысында таскөмiр және тағы басқа тыңайған жерiне жиналды. Фотосинтез нәтижесiнде атмосфераның оттегiсi жиналды. Ертедегi Жердегi атмосферада басқа газдар: сутегi, метан, аммиак, көмiрқышқыл газы болды. Оттегi нәтижесiнде озонды экран түзiледi. Бұл газдың молекуласы оттегiнiң 3 атомынан тұрады және молекулярлы оттегiге ультракүлгiн сәулесiнiң әсерiнен түзiледi. Сонымен, тiршiлiктiң өзi атмосферада бұл сәулелердiң көп мөлшерiн ұстап қалатын қорғаныш қабатын түздi.

Қазiргi атмосфераның көмiрқышқыл газының көп бөлiгi көптеген тiрi заттардың тыныс алу процесiнде немесе органикалық жануда түзiледi. Атмосфералық азот тiршiлiк қызметiнiң нәтижесiнде, яғни бiрнеше топырақ бактерияларының белсендiлiгi нәтижесiнде түзiледi.

Тiрi заттар көмегiмен Жердiң көптеген тау жыныстары түзiлдi. Организмдер кейбiр элементтердi қоршаған ортадағы мөлшерiне қарағанда, көп мөлшерде сiңiрiп, жинақтайды. Мысалы, көптеген теңiз түрлерi қаңқаларында кальций, кремний немесе фосфорды жинайды, және суқоймаларының түбiнде тұнба жыныстарын: әктас, бор, кремнилi сланц, фосфориттердi түзедi. Мұндай жыныстар органогендi деп аталады, өйткенi оларды тiрi организмдер түзедi.

Тiршiлiк құрлық бетiнде топырақ қабатын түзедi. Топырақта минералды компоненттер, органикалық заттар және көптеген микро — және микроорганизмдер өзара байланысқан, оны В.И. Вернадский табиғаттың биокосты денелерiне жатқызды. Мұндай биокосты құрам дүниежүзiлiк мұхит суында да бар, ол жерде зат алмасу өнiмдерi мен мекендеушiлер өте көп.

Тiрi организмдер құрлықтағы тау жыныстарының желденуi мен бұзылуында үлкен роль атқарады. Олар — өлi органикалық заттардың негiзгi бұзушылары. Сөйтiп, тiршiлiк өзiнiң өмiр сүру кезеңiнде Жер атмосферасын, мұхит суынының құрамын өзгерттi, озонды экран, топырақ, көптеген тау жыныстарын түздi. Жыныстардың желдену жағдайы өзгердi, өсiмдiк жамылғысы жасайтын микроклимат үлкен роль атқара бастады, Жер климаты да өзгердi.

**СОЦИАЛЬНО-КЛАССОВОЙ СТРУКТУРЫ СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА**

**Социально-экономические факторы, обеспечивающие существование и эволюцию социально-классовой структуры общества переходного периода**

 Столетиями, начиная с О. Конта, разбившего свою теорию на две части: «социальная статика» и «социальная динамика», в социологии укреплялся взгляд (нашедший наиболее завершенное выражение у Г. Спенсера) о необходимости изучения общества сначала как социальной анатомии, то есть его составных частей и их расположения, а уже затем концентрировать внимание на социальной физиологии - процессах протекающих внутри общества. Причиной такого подхода явилось некорректное, излишнее отождествление биологических и социальных объектов. В соответствии с этими взглядами, конечный итог развития общества у О. Конта «…опять таки уподоблялся результату эволюции организма (от эмбриона к зрелости). Предполагалось, что существует некое устойчивое состояние общества, которое можно наблюдать и анализировать независимо от состояния последнего»276.

 Г. Спенсер развил социальную парадигму О. Конта, изменив терминологию и противопоставив «структуру» и «функцию», при котором «понятие «структура» подразумевало исследование внутреннего строения, или формы, социального целого, понятие «функции» - способы его деятельности, или трансформации»277. Из такого подхода вытекало, что возможно отделить структуру общества от его функций и что социум можно рассматривать «…как некую жесткую сущность, осязаемый объект, отдельно от происходящих в нем процессов»278.

 В течение всего XIX и до конца XX века названный подход был единственным в обществоведении. Методологическим наследием идей О. Конта и Г. Спенсера, как отмечает ведущий польский социолог П. Штомпка, «…явилось противопоставление двух типов исследовательских процедур, которые описаны Контом: поиска законов существования (т.е. выяснение почему определенные социальные феномены неизменно появляются вместе) и выяснение, в противовес им, законов следования (т.е. установления, почему определенные социальные феномены неизменно либо предшествуют, либо возникают вслед за другими)»279. На этой же методологической базе, к слову, взросла и известная марксистская идея о возможности «наполнить старую форму новым содержанием».

С появлением синергетики и первыми (пока не всегда удачными) попытками применения ее в социальных науках стало очевидным, что любое реальное общественное явление не может быть первоначально рассмотрено в статике, а затем уже в динамике, поскольку и происхождение, и функционирование, и изменение любых социальных объектов это непрерывный, не прекращающийся ни на мгновение процесс (именуемый жизнью), который можно лишь с рядом оговорок и для определенных научных целей разделять на некие идеальные периоды или состояния. Поэтому в предлагаемой работе автор не будет искусственно разграничивать социально-экономические факторы на обусловливающие: 1) существование социально-классовой дифференциации общества и 2) эволюцию социально-классовой структуры. Нами будут ниже рассмотрены социально-экономические факторы, одновременно обуславливающие (в социально-дифференцированных социумах) существование и эволюцию социально-классовой структуры общества.

Предварительно отметим, что существование и эволюция социально-классовой структуры общества предопределяется всей системой экономических отношений. В настоящее время в научной литературе существует огромное количество трактовок и определений социально-экономической системы и экономических отношений. В виду ограниченного объема данной работы, не представляется возможным не только рассмотреть все эти концепции и дефиниции, но и даже перечислить их. Исходя из целей и задач нашего исследования, наиболее приемлемым представляется взгляд на социально-экономическую систему, предложенный Н. В. Герасимовым, как на «... единый, устойчивый, организационно оформленный, относительно самостоятельный, материально-общественный комплекс, в пределах которого осуществляются внутренне взаимосвязанное производство, присвоение и социально значимое потребление материальных средств и благ для обеспечения физической жизни общества, а также для создания материальной базы, необходимой во всех остальных сферах общественной жизни»280. Соответственно, функциональное назначение экономических отношений в самом общем плане заключается в обеспечении общества необходимыми для его существования материальными условиями, средствами, благами, иначе говоря, - в обеспечении обмена общества веществом и энергией с окружающей средой.

 В экономической системе, в соответствии с целями и задачами нашего исследования, можно выделить следующие роды отношений: трудовые отношения, отношение собственности, отношения социально-экономического определения и потребностные отношения281.

 Очевидно, что после своего возникновения социально-классовая структура любого общества не является неизменной и неподвижной, а это значит, что в ней постоянно, с той или иной быстротой, происходят определенные изменения. Для описания этих изменений в литературе используется понятие «эволюция».

 Под эволюцией социально-классовой структуры общества нами понимаются процессы изменения (преимущественно необратимого характера), протекающие в ней. В результате эволюции возможно ее усложнение, дифференциация, повышение уровня организации или же наоборот, понижение этого уровня. Эти процессы находят свое отражение в изменении отношений между социальными группами и классами, а также в таком количественном и качественном преобразовании самих этих компонентов, которое предопределяет трансформацию отношений между ними.

 Эволюция включает в себя как постепенные количественные изменения, так и качественные сдвиги. Эволюция социально-классовой структуры общества, как отмечалось ранее, происходит через изменение его социально-классовой организации. Это предопределяется охватом социально-классовой организацией более широкого аспекта общественных отношений, чем социально-классовой структурой.

 Основой эволюции социально-классовой структуры общества являются изменения, происходящие в элементарных социальных структурах: профессиональной, имущественной и объемно-правовой. Изменения в элементарных и социально-классовой структурах сводятся: 1) к перемещению индивидов из одной существующей элементарной или кумулятивной структуры (группы) в другую, которое сопровождается изменением объема этих групп; 2) к исчезновению одних или появлению других элементарных или кумулятивных групп однородного характера в данной социальной общности.

Среди социально-экономических факторов, предопределяющих эволюцию социально-классовой структуры общества, следует разграничивать экзогенные и эндогенные факторы. Под экзогенными социально-экономическими факторами, обуславливающими эволюцию социально-классовой структуры общества будем в дальнейшем понимать такие социальные и природные процессы (или отношения), которые, во-первых, являясь внешними по отношению к экономической системе общества, в тоже время непосредственно связаны с последней, и, во-вторых, реально предопределяют изменение социально-классовой структуры. В свою очередь, под эндогенными социально-экономическими факторами, предопределяющими эволюцию социально-классовой структуры общества, понимаются социально-экономические факторы внутреннего по отношению к экономической системе общества происхождения.

 Экзогенные и эндогенные социально-экономические факторы тесно связаны друг с другом и взаимообусловлены. В ряде случаев между ними невозможно провести четкую грань. Вместе с тем, можно (условно) охарактеризовать экзогенные факторы как экономические предпосылки и условия (социальную среду экономических отношений), а эндогенные - как экономические причины эволюции социально-классовой структуры общества.

 В качестве эндогенных социально-экономических факторов, предопределяющих существование и эволюцию социально-классовой структуры общества необходимо выделять: различное место субъектов в трудовых отношения; различное место субъектов в отношениях собственности; различное место субъектов в отношениях социально-экономического определения; различное место субъектов в потребностных отношениях и вытекающая из этого различная степень удовлетворения потребностей индивидов; различные социально-экономические способности субъектов и их постоянное изменение; различные интересы субъектов и их постоянное изменение.

 Вышеназванные факторы проявляются на фоне действия экзогенных факторов, которые, в свою очередь, можно разделить на объектные и субъектные. Модель воздействия всех вышеназванных факторов на социально-классовую структуру общества схематически отражена на рисунках: 5.1 « «Принципы действия социально-экономических факторов, обуславливающих существование и эволюцию социально-классовой структуры», 5.2 «Механизм экономической обусловленности трансформации социально-классовой структуры общества» и 5.3 «Механизм действия социально-экономических факторов, обуславливающих существование и эволюцию социально-классовой структуры». При этом, исходя из существующей обществоведческой традиции, нами под моделью, в данном случае, понимается виртуальное воспроизведение принципов функционирования и развития системы. Это воспроизведение в социальных и гуманитарных науках осуществляется в знаковой форме: теория, программа, схема, график и т.д.

 В качестве основных объектных экзогенных факторов, обуславливающих существование и эволюцию социально-классовой организации общества, нами выделяются: хорономический (изменение природно-географических условий); технологический (изменение технологического уклада); демографический (изменение половозростной структуры общества и социально-классовых агрегированных субъектов).

 В качестве основных субъектных экзогенных факторов, обуславливающих существование и эволюцию социально-классовой организации общества, на наш взгляд, правомерно рассматривать: моральный (изменение нравственных отношений в обществе); политический (изменение политической системы); социально-гносеологический (степень развития науки об обществе и ее применение при попытках сознательного общественного, в том числе, государственного регулирования социальных процессов); социально-капитальный (неравномерность накопления экономическими субъектами социального капитала).

^ 5.2. Трудовые отношения как фактор, обуславливающий существование и эволюцию социально-классовой структуры общества

В качестве первого фактора, обуславливающего существование и эволюцию социально-классовой структуры общества, выступает различное место субъектов в трудовых отношениях.

 Существование и развитие человеческого общества, обеспечение его материальной базы возможно лишь на основе труда. Труд представляет собой особый вид субъектно-предметных отношений, а также содержит в себе специфическую совокупность внутрисубъектных отношений. В настоящее время в экономической литературе отношения, в которые вступают субъекты в процессе труда, названы трудовыми и определяются как «... отношения людей по поводу их участия в труде»282 или иными словами «…трудовые отношения можно определить как отношения, возникающие между субъектами в сфере трудовой деятельности»283. А. П. Морова справедливо определяет трудовую деятельность «…как целесообразную общественно необходимую и практически полезную производственную деятельность человека, направленную на обеспечение экономической жизненности общества и его членов»284. При этом под жизненностью (жизнеспособностью) понимается способность сохранять себя, развертывать и воспроизводить в реальных условиях285. С учетом такого понимания трудовой деятельности в дальнейшем нами будет использоваться наиболее совершенное на сегодняшний день и развернутое определение трудовых отношений, когда последние характеризуются «…как отношения, которые возникают и устанавливаются между субъектами в процессе трудовой деятельности при создании материальных средств и благ, а также услуг, необходимых для удовлетворения экономических потребностей и нужд общества и его членов с целью обеспечения их жизненности»286.

Важнейшими составляющими трудовых отношений (видовыми группами) являются: функционально-технологический способ соединения рабочей силы со средствами производства; разделение и кооперация труда; перемена труда287. Основными видами трудовых отношений являются общественное разделение и кооперация, а применительно к нашему исследованию это, прежде всего, качественные различия в общественном разделении и кооперации труда.

 Под разделением труда в экономической литературе традиционно понимается исторически определенная качественная дифференциация трудовой деятельности, приводящая к обособлению и существованию различных ее видов. Иначе говоря, разделение труда предполагает, во-первых, наличие различных видов деятельности и персонификацию труда, во-вторых, производство законченных продуктов относительно обособленными субъектами и, в-третьих, потребность у одних субъектов в продуктах деятельности других субъектов. Под кооперацией труда понимается форма организации труда, обеспечивающая согласованность совместных действий работников в процессе производства. Необходимость такого согласования вытекает из качественной дифференциации трудовой деятельности. Рассмотрение разделения труда предполагает одновременное рассмотрение кооперации труда, так как первое никогда не существует без второго.

 Под качественными различиями в общественном разделении труда нами понимаются такие различия в общественном разделении труда, которые, проистекая из занятия индивидами отличного места в системе общественного производства, с вытекающими из этого их различными функциональными возможностями и с более или менее жестким неперсонифицированным закреплением за субъектами данного места, обуславливают их неодинаковую степень участия (и различные возможности для этого) в организации и управлении общественным производством. Это предопределяет несхожесть условий у индивидов для развития своих интеллектуальных и физических способностей, неодинаковые размеры получаемых благ и отличные источники их получения. Это ведет к существованию у различных общественных групп специфических мотивов и целей, а также накладывает значительный отпечаток на степень развития их сознания и на формирование их психологии.

 Качественные различия в общественном разделении труда проявляются в профессиональном и квалифицированном разделении труда. В первом случае - это качественная дифференциация отличных видов человеческой деятельности (т.е. деление на отдельные профессии), а, во-вторых - это качественная дифференциация внутри одного вида деятельности в соответствии со степенью развития у индивида производственных навыков и сложностью выполняемых им работ.

 Для выяснения роли качественных различий в общественном разделении труда в социально-классовой дифференциации общества необходимо в разделении труда условно выделять его две стороны: материально-вещественную и собственно-общественную (социальную). Материально-вещественная сторона разделения труда представляет собой специализированные средства производства, которыми человек осуществляет свое активное воздействие на природу. Социальная сторона общественного разделения труда представляет собой персонификацию его материально-вещественной стороны (т.е. социально-субъектное отражение процесса соединения со специализированными средствами производства индивида, обладающего соответствующими способностями, для их производственного потребления). Взаимосвязь и неразрывность этих сторон очевидна, так как общественное разделение труда всегда имеет какое-то материально-вещественное выражение и оно, как и любое социальное явление, всегда персонифицировано.

 Для разрешения задачи, поставленной в данном исследовании, наряду с выделением двух сторон общественного разделения труда необходимо выделение следующих его видов: технологического и социального.

Изначально, под технологическим разделением труда будем понимать такую систему общественного разделения труда, которая складывается в результате дифференциации трудовой деятельности, исходя из чисто (только) технологической структуры производственного процесса. Сразу оговоримся, что чисто технологического разделения труда не бывает (как, впрочем, и любых других чистых экономических отношений - это научная абстракция), на него всегда оказывают влияние социальные условия.

 Труд с технологической стороны - это целесообразная деятельность человека, в процессе которой он при помощи определенных орудий труда воздействует на природу и использует ее для создания потребительных стоимостей. Труд, как естественное вечное условие человеческой жизни, не зависит от какой бы то ни было ее формы, а, напротив, одинаково общ всем ее социальным формам, то есть эта сторона труда сама по себе еще не выражает социально-экономических отношений людей. Тогда данный вид разделения труда должен изменяться сразу же с изменением технологии производства и быть всегда адекватным последней. Технологическое разделение труда неминуемо влечет за собой технологическое взаимодополнение (кооперацию) индивидов, которая связывает различных субъектов разделения труда на основе технологических потребностей производственного процесса, исходя из выполняемых ими специфических производственных функций. Данные дифференциально-интегральные и координационно-субординационные процессы будут выступать в качестве атрибутивного фактора в образовании технологической системы производства.

 Коллективные действия людей всегда требуют определенного управления ими (то есть распределение трудовых условий в пространстве и времени, их координацию или сосредоточение в необходимых случаях, распределение наличных орудий труда и т.д.). Управление непосредственно связано с разделением и кооперацией труда, так как выделение самой функции управления есть выделение труда особого рода (управленческого, организаторского), которому противостоит исполнительный труд. В то же время управления требуют любые кооперативные действия индивидов. Общепризнанно, что всякий совместный труд, осуществляемый в сравнительно крупном масштабе, нуждается в управлении в большей или меньшей степени, которое устанавливает согласованность между индивидуальными работами и выполняет общие функции, возникающие из движения ее самостоятельных органов. Поэтому, в технологическом разделении труда целесообразно выделение в качестве одной из его форм организационно-управленческой, которая будет определяться как технологической основой на производство (или иначе технологическим разделением труда), так и исторически специфической, обусловленной традициями и обычаями, системой его организации и управления. Иными словами, генетически организационно-управленческое разделение труда произрастает на чисто технологической основе, но при различных конкретно-исторических, национальных и других условиях. И хотя организационно-управленческое разделение труда определяется технологической основой производства, оно, в то же время, обладает относительной самостоятельностью, то есть зависит также от конкретного национально-исторического генезиса того или иного социума.

Рассмотрим это несколько подробнее. Бесспорно, что производственная технология (т.е. функционально-технологический способ соединения рабочей силы со средствами производства) будет в известном смысле предопределять организационные формы управления технологическим процессом. Вопрос лишь в том, до какой степени велика эта зависимость. Если даже предположить, что первоначально применяемая технология (прямо, непосредственно) предопределила организационно-управленческое разделение труда, и последнее принимало адекватный ей характер, то с течением времени (то есть с развитием технической базы производства) такое соответствие может и будет нарушиться. Почему? Дело в том, что в деятельности людей вообще, и в производственной в частности, при всем ее многообразии и сложности процессов, достаточно часто повторяются сходные ситуации, которые требуют от индивидов однотипных поступков. В результате многократного повторения одинаковых действий облегчается решение практических задач, вырабатываются стереотипы поведения и навыки, склонности, установки, которые «автоматически» включаются в действие при попадании индивида в привычные условия и постепенно могут принять форму обычаев, которые, как отмечается в литературе, функционируют «... в тех общественных отношениях, где имеются стереотипно повторяющиеся ситуации; реализация этих отношений может кристаллизоваться в жестких стандартных действиях»288. Наряду с обычаями формируются традиции, которые представляют собой общие нормы, сходные с идеей, принципом и позволяющие в границах утверждаемой ею направленности поведения более широко варьировать конкретные поступки людей.

 Обычаи и традиции, в свою очередь, облекаясь в форму массовых привычек, поддерживаемых силой общественного мнения, обретают огромную устойчивость, становясь своего рода хранителями достижений прошлого, хотя на известной ступени своего развития те или иные конкретные обычаи и традиции могут превращаться в препятствие для адекватного реагирования организационных форм управления технологическим процессом на изменение последнего. На производственную деятельность индивидов неизбежно влияют те общественно-исторические условия, которые имеются налицо, даны им и перешли от прошлого. Таким образом, применяемая технология будет определять организационно-управленческую форму разделения труда не прямо (непосредственно), а подвергаясь корректировке в зависимости от существующих обычаев и традиций конкретного социума. Итак, уже здесь может наблюдаться отставание организационных форм управления производством от потребностей, предопределяемых развитием его технологической базы.

 Кроме этого необходимо учитывать, что помимо материально-вещественной стороны в разделении труда существует социальная сторона, которая представлена различными субъектами со специфическими потребностями и интересами. Причем специфика их интересов определяется не только внутренними (по отношению к общественному производству) причинами, но и рядом внешних условий.

 Целью общественного производства является не просто производство материальных благ на основании какого-то достигнутого уровня развития технологии, а производство их наиболее экономичным способом. Для этого необходимо в полной мере активизировать использование производственных способностей субъектов, а это требует учета интересов индивидов и различных социальных общностей в целях организации и наиболее эффективного вовлечения их в общественное производство. Для этого необходимо даже на основе идентичной технологической базы производства существование различных форм организационно-управленческого разделения труда в соответствии с конкретно-историческими социальными условиями. Таким образом, видна относительная самостоятельность организации и управления производством по отношению к его технологической основе, так как последняя определяет организационно-управленческое разделение труда опосредованно.

Однако, выделение технологического разделения труда еще не достаточно для описания различия в трудовых отношениях как фактора социально-классовой дифференциации общества переходного периода. Необходимо также выделить социальное разделение труда, которое возникает в результате качественной дифференциации субъектов в зависимости от социальной организации общества. Генетически социальное разделение труда будет проистекать из технологического разделения труда. Однако, обладая определенной самостоятельностью, оно функционально существует и развивается по своим специфическим законам, оказывая активное обратное влияние на технологическое разделение труда. И если последнее приводит к дифференциации общества на квалификационно-профессиональные группы, то социальное разделение труда общества переходного периода представляют собой деление на социальные классы, внутриклассовые группы, коллективы и т.д. Если в первом случае за основу дифференциации берутся различия между индивидами в технологической структуре производства (то есть трудовые отношения), то во втором решающее значение приобретают отношения собственности.

 Подобно тому, как отношения собственности осуществляют социальную фиксацию трудовых отношений, так и социальное разделение труда закрепляет существующее технологическое разделение труда (оговоримся, что в дальнейшем, для кратности, говоря о разделении труда, мы всегда будем подразумевать и адекватные ему формы кооперации труда).

 Социальное разделение труда может вести как к более или менее жесткому неперсонифицированному или персонифицированному закреплению за людьми их места в системе общественного производства, так и к усилению социальной мобильности в обществе. Здесь методологически очень важно различать действительно жесткое (для каждого данного промежутка времени) безличностное закрепление с точки зрения потребностей функционирования производительных сил, которое определяется технологической и организационно-управленческой структурой производства - с одной стороны. А с другой - персонифицированное закрепление за людьми их места с точки зрения интересов конкретной общественной группы или социального класса. Названное закрепление осуществляется не только через трудовые отношения, но и через отношения собственности и социально-экономического определения поведения субъектов.

 Ослабление или усиление социальной мобильности в обществе (обусловленное конкретно-историческими условиями) зависит от результата взаимодействия социальных сил в обществе, одни из которых заинтересованы в данном закреплении исходя из частно-групповых или частно-классовых экономических интересов, а другие - не заинтересованы. Именно в этих своих качествах социальное разделение труда способствует усилению его развития или тормозя его.

Различия в трудовых отношениях между индивидами реализуют себя в качестве фактора, обуславливающего существование и эволюцию социально-классовой структуры общества через указанные выше виды общественного разделения труда.

 Как уже указывалось, технологическое разделение труда складывается в результате качественной дифференциации трудовой деятельности, исходя из технологических особенностей производственного процесса. Данное явление возникло еще в недрах первобытнообщинного строя по мере возникновения первоначальных форм общественного разделения труда по демографическим признакам, а также исходя из первых (относительно простых) организационных структур, обеспечивающих нормальное функционирование сфер материального производства (организация охотничьих ватаг с постоянными руководителями; при переходе к земледелию и скотоводству – неолитической революции - создание и поддержание соответствующих устойчивых технико-организационных персонифицированных структур; формирование групп профессионально занимающихся производством орудий труда и добычей необходимых для этого природных ресурсов и т.д.), духовного производства (при этом, если первоначально реализация интеллектуальных и психических способностей индивидов через производство информации, нравственных и эстетических ценностей не была связана с созданием устойчивой социальной группы, специализирующейся на этой трудовой деятельности, то с созданием института жречества эта группа возникла), социального производства (организация первоначально общенародного ополчения во главе с постоянным вождем для защиты территориального базиса племени и общины, на основе которых затем возникают профессиональные дружины; возникновение группы лиц профессионально занятых деятельностью по поддержанию целостности данной социальной общности и т.д.), сферы производства человека. С техническим прогрессом постоянно усложнялось как технологическое разделение труда, так и возникающая на его основе квалификационно-профессиональная структура.

 При этом совершенно неважно, кто именно будет выполнять ту или иную производственную функцию, необходимо лишь, чтобы он был способен ее выполнять исходя из требований, предопределяемых функционально-технологическим распределением средств и условий труда (последнее и порождает существование в обществе качественно разнородных видов труда). Чем это определяется? По-видимому, индивид (работник) должен обладать соответствующими психофизиологическими особенностями, способностями, (индивидуальные способности - это «... свойства личности либо структура этих свойств, определяющие возможности личности более или менее качественно выполнять определенную деятельность»289 навыками, предъявляемыми спецификой данного вида трудовой деятельности). Таким образом, технологическое разделение труда ведет к более или менее жесткому неперсонифицированному закреплению за людьми их места в системе общественного производства, что реализуется в профессиональном и квалификационном разделении труда и находит свое выражение в распределении индивидов по профессиям, специальностям, производственным функциям, трудовым операциям и т.д. (иначе говоря, вызывает существование в обществе профессиональной структуры). Причем, исходя из особенностей технологической организации производства в обществе переходного периода, в различных отраслях народного хозяйства мы можем выделить группы профессий, для которых характерно преимущественное занятие трудом: 1) неземледельческим, промышленным и земледельческим; 2) умственным и физическим; 3) управленческим и исполнительским. Таким образом, качественные различия в общественном разделении и кооперации порождают специфические трудовые отношения, функционально-трудовую субординацию, которые предопределяют различное место групп работников в отношениях распоряжения, владения и использования хозяйственных благ, то есть в отношениях собственности на хозяйственные блага.

 Отметим, что наряду с тем, что для занятия определенного места в более или менее жесткой неперсонифицированной структуре производства индивид должен отвечать определенным требованиям (обладать определенными способностями), уже сами качественно различные виды деятельности будут создавать различные условия для развития социально-экономических способностей индивидов. Причем предпосылками деятельности и способности, и потребности становятся лишь в качестве ее же результата. Люди начинают осваивать новый для них способ деятельности, как правило, без соответствующих способностей (прежде всего производственных), не испытывая потребности непосредственно в нем и относясь к нему не как к своей потребности, а лишь как к средству удовлетворения других потребностей. Общепризнанно, что первичным мотивом, общим стимулом и предпосылкой трудовой деятельности людей является их потребность в средствах существования. Для успешного развития общественного производства необходимо (в условиях невозможности полного удовлетворения потребностей всех индивидов в средствах существования) обеспечение различного вознаграждения за качественно и количественно различный труд (т.е. распределение по труду), что будет стимулировать индивидов для выполнения системно важных социальных функций. Таким образом, наиболее экономически приоритетными для индивида будут выступать те виды деятельности, которые в данный момент обеспечивают ему более высокий уровень удовлетворения личных материальных потребностей. (Разумеется, эту тенденцию не следует абсолютизировать и доводить до абсурда). Это будет порождать социальное неравенство, что при определенных условиях может способствовать существованию социально-классовой дифференциации.

 Новые производственные способности у людей вырабатываются в процессе деятельности, причем благодаря развитию старых способностей, и, в той или иной степени, вопреки им, преодолевая их инерцию и сопротивление. Например, для того, чтобы заниматься управленческим трудом, требуется специфический уровень профессиональной подготовки, то есть этим видом деятельности может заниматься далеко не каждый член общества. А с другой стороны, умственный или преимущественно умственный вид трудовой деятельности уже сам по себе будет способствовать развитию интеллекта у субъекта, будет делать данного человека все более ценным специалистом в данной области (здесь мы в значительной мере абстрагируемся от ряда сопричастных к данному вопросу факторов, таких, например, как природные способности индивида). Тяжелый неквалифицированный или низкоквалифицированный труд будет, в большинстве случаев, отуплять людей, занимающихся им, подавлять их универсальные производственные способности. Управленческий труд будет способствовать развитию у индивида способности к оправданному риску, умению быстро реагировать на сложившуюся ситуацию и т.д.

 Как известно, потребность конкретного социального субъекта, детерминированная конкретным видом производственной деятельности, форсирует социальную направленность в овладении определенной суммой знаний и формирование соответствующих идей, взглядов, которые и образуют впоследствии вид общественного сознания, то есть положение, объективно занимаемое субъектом в системе общественного производства, вынуждает его к определенным действиям с целью закрепления или создания оптимальных условий своей жизнедеятельности, которые рефлексируются в соответствующей форме сознания. Все это способствует формированию при определенных исторических условиях конкретного социального типа личности.

Таким образом, на основе технологического и организационно-управленческого видов разделения труда в различных профессионально-квалифицированных группах трудящихся начинает формироваться специфический тип личности. Если же в социальном разделении труда в это время преобладает или хотя бы действует тенденция к персонифицированному закреплению за субъектами их места в системе общественного производства, что в частности предопределяется желанием индивидов, занимающих привилегированное место в системе общественного производства, максимизировать удовлетворение личных материальных потребностей, а значит и закрепить это место за собой и своими детьми, то отношения к выполняемым общественным функциям в различных социальных группах будет существенно различаться. Материальной предпосылкой для такого закрепления служит определенный тип функционально-трудовой субординации индивидов, основанный на качественных различиях в общественном разделении и кооперации труда. Индивиды, которых, благодаря выполнению ими специфических (в самом широком смысле этого слова) функций, наиболее трудно заменить другими индивидами (то есть при условии, что в результате развития качественных различий в общественном разделении труда взаимозаменяемость между индивидами достаточно затруднена или же вообще невозможна) по причине сложности их труда, получают монополию на свой труд и имеют возможность, разумеется, исторически ограниченную, диктовать условия остальным членам общества. На этой основе они будут получать большее материальное и социальное вознаграждение за свой труд, чем остальные индивиды (что является экономически целесообразным).

Если учесть также и то, что организационно-управленческое разделение труда подразумевает функционально-трудовую субординацию индивидов (то есть отношения взаимоподчинения между индивидами, которые проистекают в зависимости от их функциональных ролей в сложившейся технико-организационной структуре разделения и кооперации труда и, соответственно, наделение их различными функциональными возможностями), наличие которой само по себе обозначает, что люди занимают различное место в структуре общественного производства и взаимодействуют со средствами производства различными способами, или, иначе говоря, существует дифференцированное отношение к средствам производства, то, на наш взгляд, правомерно говорить о наличии в различных группах различных интересов и о существовании специфических форм их реализации. Необходимо также отметить, что в зависимости от места в технологическом и организационно-управленческом разделении труда (иначе говоря, в зависимости от выполняемых социальных функций) индивиды обладают различными функциональными возможностями как во влиянии на общественное производство, так и (как следствие первого) в получении тех или иных благ. Различные функциональные возможности индивидов выступают существеннейшей чертой качественных различий в общественном разделении и кооперации труда.

 Из функционального подчинения индивидов неизбежно рождается социальное подчинение. Первое проистекает из существования разделения и кооперации труда и будет всегда сопутствовать им, то есть такое положение субъектов объективно предопределено самой структурой общественного производства. Второе же, предопределяясь разделением труда, существует на базе специфических функционально-трудовых отношений и отношений собственности, различных управленческих (властных) отношений. Социальное подчинение всегда сопутствует функциональному подчинению. Так, например, лицам, занимающимся управленческой деятельностью для того, чтобы обеспечить устойчивое функционирование социальной системы, необходимы определенные властные полномочия. То есть для выполнения определенных системно важных политических и экономических функций необходимо обладать соответствующей политической и экономической властью для того, чтобы иметь возможность принудить прочих субъектов к ведению ими действий в интересах всей системы в том случае, когда их личные социально-групповые или частно-классовые интересы не совпадают с интересами системы в целом. Это объясняется, в частности, невозможностью удовлетворения материальных потребностей всех членов общества в равной мере. Само по себе такое несовпадение (полное или частичное) на современном этапе и в прошлом можно считать наиболее типичным случаем.

Следует подчеркнуть, что сами по себе качественные различия в общественном разделении и кооперации труда и вытекающая из них функционально-трудовая субординация индивидов (т.е. более или менее жесткое неперсонифицированное закрепление за людьми их места в системе общественного производства) не являются еще достаточным условием для социально-классовой дифференциации общества, хотя и необходимы. Это обуславливается тем, что различное место индивидов в трудовых отношениях (или, что близко по своему значению, качественные различия в общественном разделении и кооперации труда) непосредственно предопределяет только профессиональную структуру, которая является лишь одной из элементарных социальных структур, лежащих в основе интегральной социально-классовой структуры общества. В то же время эволюция социально-классовой структуры общества в известной степени предопределяется существенными изменениями, происходящими в трудовых отношениях и, соответственно, в профессиональной структуре. При этом необходимо отметить, что эволюция социально-классовой структуры общества может происходить и без изменения профессиональной структуры (однако это надо рассматривать как социальный феномен).

 Отметим также, что неправомерно в любом обществе с относительно высоким уровнем развития хозяйства представлять связь «разделение труда» - «собственность» - «социальные классы», как предельно простую и безвариационную. Мы согласны с исследователями, которые, как, например, Ю. И. Чуньков, не признают «жесткую детерминированную связь между развитием производительных сил и социально-экономическими процессами»290.

Вместе с тем, мы не согласны с исследователями, которые, как, например, А. П. Морова, делают вывод о том, что в смешанном обществе «меняются сами основы формирования социальной структуры, она в значительной мере формируется как структура социально-функциональная. Эта структура построена... на социально-функциональной дифференциации людей (по их способностям, трудовым функциям, интересам)»291. В данном случае автор, во-первых, явно идеализирует «смешанную экономику» и делает неверный вывод о том, что в основу социальной дифференциации положены, прежде всего (и главным образом), способности людей и их трудовые функции; во-вторых, автор забывает об относительной самостоятельности (а в функциональном плане и определяющей роли) отношений собственности по сравнению с трудовыми отношениями. В современном белорусском и российском обществе, и это однозначно, кто выступает суверенным и полным собственником, тот и определяет меру использования и применение другими субъектами хозяйствования их производственных способностей и место последних в профессиональной структуре (а значит и их трудовые функции).

В завершение данного раздела следует отметить, что выделение трудовых отношений в качестве первого фактора, обуславливающего существование и эволюцию социально-классовой структуры общества, оправдано по следующим причинам: во-первых, генетически (исторически) именно трудовые отношения лежат в основе дифференциации индивидов как носителей определенных трудовых функций, а уже на основе этого возникала их дифференциация как собственников. Тем не менее, не упуская из виду эти важные соображения, не следует забывать, что в социумах с развитой социально-классовой дифференциацией, занятие индивидами теми или иными видами трудовой деятельности можно достаточно просто объяснить через принадлежность их к тем или иным имущественным группам, то есть местом в отношениях собственности. Хотя, при корректном генетическом подходе, проблема остается прежней, так как место субъектов в имущественной структуре само является дериватом трудовых отношений. Более того, при детерминировании экономической системы трудовыми (продукционными) интересами (эта детерминация будет подробно описана ниже), индивиды наделяются прерогативами собственников (или являются собственниками) именно в той мере, в какой это необходимо для выполнения ими определенных трудовых функций; во-вторых, исторический опыт показывает, что если класс собственников не может полностью (иногда частично) выполнять какие-то социально-значимые трудовые функции, то он вынужден либо погибнуть (вместе с аннигиляцией национального государства), либо привлечь к выполнению этих социально-значимых функций представителей иных социально-классовых образований, отдав затем де-факто (а часто и де-юре) частично или полностью им свои прерогативы собственников. История являет огромное количество примеров этому.

**Влияние экономики на экологию**

Среди глобальных проблем современности одной из наиболее актуальных является проблема выживания человека. Человечеством общепризнанно, что основное средство выживания — обеспечение безопасности жизнедеятельности .

В последние время в результате быстрого развития научно технического прогресса и интенсивного использования природных ресурсов возрастает степень их истощения и загрязнения окружающей среды, и проблема выживания человека становиться весьма острой. **Так согласно статистики из недр земли ежегодно извлекается 100 млрд.т руды, топлива , строительных материалов, в том числе 4 млрд. т нефти и природного газа, 2 млрд. т угля. На поля рассеивается 2 млрд. т ядохимикатов. В атмосферу выбрасывается более 200 млн. т оксида углерода, 50 млн. т углеводородов, 146 млн. т оксида серы, 53 млн. т оксидов азота, 250 млн. т пыли. В Мировой океан ежегодно попадает до 10 млн. т нефти.** Все это с очевидностью требует корректировки действий человечества, так как многие изменения в окружающей среде уже стали необратимыми. «Не будем, однако слишком обольщаться нашими победами над природой. За каждую такую победу она нам мстит. Каждая из побед имеет, правда, в первую очередь те последствия, на которые мы рассчитываем, но во вторую и третью очередь совсем другие, непредвиденные последствия, которые очень часто уничтожают значения первых» (Ф. Энгельс. « Диалектика живой природы»). Экологические проблемы проникают в различные сферы общественной жизни, определяют во многом особенности устойчивого развития каждого государства. Сегодня угроза выживания обусловлена главным образом истощением и деградацией природной Среды в следствии активной человеческой деятельности . Экономическое развитие на пороге 21-века идет, к сожалению, без должного учета исчерпаемости многих видов не возобновляемых природных ресурсов и понимания того обстоятельства, что восстановительные способности живой природы не беспредельны и экономическое развитие без учета экологических законов чревато катастрофическими последствиями.

**1-Природные условия и природные ресурсы**

 Рассматривая основные понятия в области экологии и ресурсоиспользования, следует отметить различие между природными условиями и природными ресурсами, которые классифицируются по экологическим и экономическим признакам.

Природные условия создают саму возможность деятельности человека. К ним относятся: солнечное излучение, внутреннее тепло Земли, географическое положение, рельеф, климат, осадки. На определенном уровне развития производительных сил природные условия становятся ресурсами.

К природным ресурсам относят элементы и силы природы которые можно использовать в производственной и не производственной сфере для удовлетворения потребностей людей. К природным ресурсам относятся: элементы литосферы, атмосферы, гидросферы: полезные ископаемые, почвы, реки и озера моря и океаны, растительный и животный мир.

 Природные ресурсы рассматриваются не только как природные тела и силы, но и как экономическая категория.

Природопользование как экономическая система

Хозяйственный механизм природопользования, как экономическая система включает в себя эколого — экономические цели и принципы природопользования (управление, планирование, финансирование, экономическое стимулирование), а также природно-ресурсный потенциал страны, региона.

Материальным содержанием природопользования выступает деятельность общества по выявлению, непосредственному использованию, воспроизводству и охране природных ресурсов.

В настоящее время идет процесс становления хозяйственного механизма природопользования. Этот процесс с связан с переходом к рыночной экономике и разработке новой организационной структуры управления. В условиях перехода к рыночной экономике предусматривается формирование экономического механизма управления охраной окружающей Среды на основе жестких экологических ограничений по территориям и экосистемам. Создание системы платежей за природопользование, учет экологических факторов при налогообложении, финансирования мероприятий по охране, воспроизводству и сбережению природных ресурсов.

Особое место среди экономических аспектов принадлежит экономической оценке природных ресурсов т. е определению их денежной или товарной стоимости.

Одной из важнейших задач экономической оценки является определение материального ущерба, наносимого обществу при изъятии из хозяйственного оборота природных богатств. Экономическая оценка лежит в основе платности природопользования, что создает материальную заинтересованность предприятий в рациональном использовании ресурсов природы, совершенствовании технологических процессов с целью сокращения выбрасываемых в окружающую среду отходов.

**Экономическая политика**

Экономическая политика — совокупность мер, действия правительства по выбору и осуществлению экономических решений на макроэкономическом уровне. Реализация экономической политики предполагает достижение общественно значимых целей. Цели экономической политики определяются состоянием экономики страны в данный момент[1][2][3].

Рыночная экономика, которая стала основным способом ведения народного хозяйства, в течение последних нескольких столетий претерпела ряд существенных изменений. Основой для рыночных форм проявления экономики явилось внедрение методов массового производства товаров, что было обусловлено переходом на крупное машинное производство. Развитие машинного способа позволило резко снизить затраты на единицу изделия. Удешевление продукции наряду с повышением доходов населения привели к резкому расширению рыночного оборота[4].

Экономические процессы, происходившие в XVIII и XIX веках создали качественно новую ситуацию в обществе, создав основу для другой взаимосвязи социально-экономических процессов: между рыночным и государственным механизмами. Развитие хозяйственной системы на определенном этапе стало нуждаться в усилении поддерживающих и корректирующих мер государства.

Решающим уроком для всей рыночной системы явился мировой экономический кризис 1929—1933 годов. Итогом этого урока стал вывод о том, что роль государственного участия необходимо поднять на новый качественный уровень, найти более эффективный вариант взаимосвязи двух социально-экономических явлений (рынок и государство). В условиях динамичного развития рынка государственные меры должны были выйти за рамки невмешательства, нейтрального поведения государства в роли «ночного сторожа». Экономика стала нуждаться в более сложном комплексе государственных мер. Возникло явление, получившее название «экономическая политика»[4].

Первые пробные шаги в области экономической политики были сделаны ещё в конце XIX века. Примером может служить Германия, опередившая в этом отношении многие страны. По инициативе Отто фон Бисмарка были приняты законы, на основе которых возникла новая сфера — социальное страхование. В 1883 году в частности, законом было введено страхование по болезни, в 1884 году — страхование от несчастных случаев и, наконец, в 1889 году — страхование по инвалидности для промышленных рабочих и их пенсионному обслуживанию[4].

Первые попытки реализации экономической политики были связаны со стратегией «точечного воздействия». В этих условиях как относительно самостоятельные направления рассматривались таможенная, аграрная, промышленная и социальная формы политики. Позднее, в начале XX века на смену такому разрозненному подходу пришел вариант комплексного, взаимосвязанного подхода. Экономическая политика приобрела более комплексный общеэкономический характер.

Существенным образом на формирование общеэкономической политики повлияли две мировые войны, с их комплексом политических, социальных и экономических проблем. Вмешательство государства в экономические процессы стало носить не только региональный, но и общеэкономический, а несколько позже международный характер[4][5].

Содержание и направления экономической политики[править | править исходный текст]

На том или ином этапе экономического развития страны целями экономической политики могут быть:

Обеспечение стабильного роста национальной экономики;

Поддержание эффективного размера занятости;

Cтабилизацию уровня цен, борьба с инфляцией;

Обеспечение сбалансированного внешнеторгового баланса.

Существуют различные подходы и критерии классификации в сфере экономической политики. При подходе на основе отраслевых, институциональных критериев принято выделять следующие направления: промышленное, аграрное, социальное, транспортное, внешнеэкономическое и другие. Основываясь на функционально ориентированном подходе, можно выделить: финансовое, структурное, конъюнктурное, ценовое, валютное и другие направления экономической политики[4].

**Экономическая политика представляет собой совокупность различных направлений, элементов, которые в совокупности и формируют экономическую политику государства. Основными элементами, составляющими экономическую политику являются:**

Денежно-кредитная политика;

Бюджетная политика;

Налоговая (фискальная) политика;

Инвестиционная политика;

Политика в области труда и занятости, рынка рабочей силы, регулирования доходов;

Внешнеэкономическая политика;

Другие разновидности направлений экономической политики.

Субъектами экономической политики могут выступать[6]:

Государство, включая региональные и местные институциональные образования;

Негосударственные союзы и объединения.

Государство, являясь главным субъектом экономической политики, обладает властными полномочиями, используя которые, оно связывает интересы различных социальных групп и побуждает их действовать в направлении определённых целей. На уровне законодательной власти происходит обсуждение и законодательное оформление основных направлений экономической политики. Отвечает за её реализацию исполнительная власть — правительство. Правительство, в свою очередь, ставит задачи и передаёт права по реализации экономической политики конкретным органам исполнительной власти.

К негосударственным союзам и объединениям относят институты, имеющие так называемый «общественно-правовой статус». Эти близкие к государству структуры также являются субъектами экономической политики. Им могут передаваться определённые задачи управления, которые изъяты из сферы деятельности государственных управленческих структур. Например, к числу таких институтов в Германии относятся региональные управления по страхованию, Фонд выравнивания бремени, система местных больничных касс. В Швейцарии таковыми являются: агентство по поддержке общественного транспорта, учреждения по противопожарной безопасности[6].

К негосударственным субъектам экономической политики относятся также различные объединения, выражающие интересы определенных слоёв общества и групп населения. Это могут быть профессиональные союзы, союзы предпринимателей, религиозные и культурные организации. Роль негосударственных субъектов в выработке и реализации экономической политики определяется возможностью оказания влияния (давления) на власть. Интересы частных групп могут не совпадать с целевой ориентацией государства, ставящего на первый план своей деятельности благосостояние общества. В этих условиях между негосударственными субъектами и государством часто возникает открытая борьба за проявление своих властных возможностей.

Помимо государственных институтов и экономических союзов, которые непосредственно участвуют в проведении экономической политики, косвенное влияние на формирование экономической политики могут оказывать определённые группы и институты общества. К ним следует отнести: политические партии и организации, средства массовой информации, влиятельные личности (учёные, политики). Степень влияния этих субъектов на экономическую политику определяется обстановкой в стране, типом политической системы, её структурой.

В развития процессов глобализации среди субъектов экономической политики появились также институты, имеющие надгосударственный характер. Основой их деятельности являются межгосударственные соглашения. Национальные органы власти передают им часть своих управленческих функций. Таким образом в последне время возникает форма надгосударственной экономической политики. Примером тому является деятельность Европейского союза.

В целом на основе опыта выработки и реализации экономической политики в разных странах следует сделать вывод о том, что понятие «экономическая политика» шире термина «государственное регулирование». Проводя экономическую политику, государство выступает инициатором, основным звеном, однако при этом оно должно сорганизовать совместные действия всех участников проводимой экономической политики[6].

**Инструменты реализации экономической политики**

Реализация экономической политики предусматривает использование совокупности мер, инструментов, которые образуют механизм государственного воздействия на экономику.

**Классификация методов экономической политики**

Всю совокупность мер воздействия для реализации экономической политики можно разделить на две группы[7]:

Меры прямого воздействия. Данные методы предполагают, что субъекты экономики принимают решения не самостоятельно, а по указаниям государства. Примеры: налоговое законодательство, правила в области амортизационных отчислений, бюджетные процедуры по государственным инвестициям.

Меры косвенного воздействия. Суть данных методов состоит в том, что государство не влияет прямо на принимаемые субъектами экономики решения. Оно лишь создаёт условия к тому, чтобы субъекты экономики самостоятельно выбирали экономические решения, которые соответствуют целям экономической политики.

Существует ещё одна классификация методов реализации экономической политики на основе организационно-институциональных критериев. При данном подходе выделяют: административные, экономические и институциональные методы[7].

**Административные меры**

Совокупность административных мер регулирующего действия обеспечивается правовой инфраструктурой. Главная функция административных мер состоит в обеспечении стабильной, основанной на праве обстановки в обществе: сохранение прав собственности, защита конкурирующей среды, обеспечение возможностей свободного выбора и принятия экономических решений.

Административные меры, в свою очередь, подразделяются на меры запрета, разрешения, принуждения.

**Экономические меры**

К экономическим мерам относят действия государства, которые с помощью экономических рычагов в отличие от принудительных мер воздействуют на рыночные отношения. Под этими мерами понимаются различные методы воздействия на совокупный спрос, совокупное предложение, степень централизации капитала, социальные и структурные аспекты экономики.

**К экономическим мерам относят:**

финансовую политику, в том числе бюджетную, фискальную политику;

денежно-кредитную (монетарную) политику;

экономическое программирование и планирование;

прогнозирование.

Институциональные меры[править | править исходный текст]

Институциональные меры предполагают создание, поддержание и развитие определённых общественных институтов. При этом под «институтом» понимается словесный символ для лучшего описания группы общественных обычаев. Наличие институтов означает существование в обществе преобладающего и устойчивого способа мышления или действия, который стал привычкой для определённых социальных групп или обычаем для народа. Примеры: «институт права», «институт собственности».

Различными вариантами распространения институциональных форм являются[7]:

структура органов исполнительной государственной власти, непосредственная задача которых — практическая реализация целей правительства;

формирование и поддержание объектов государственного сектора экономики, то есть государственной собственности;

разработка национальных экономических программ и экономических прогнозов;

поддержка исследовательских центров по экономике (имеющих разную форму собственности), институтов экономической информации, торгово-промышленных палат, различных экономических советов и союзов, обеспечение функционирования институтов советников, консультантов, экспертных советов по проблемам экономики;

правовая, информационная поддержка негосударственных структур: предпринимательских и профессиональных союзов;

участие в различных формах экономической интеграции, организация регулярных международных встреч по экономическим вопросам (Большая семёрка, большая восьмёрка, большая двадцатка, АТЭС и другие).

Применение методов реализации экономической политики[править | править исходный текст]

Применительно к различным направлениям экономической политики могут применяться различные меры достижения целей экономической политики.

В рамках Фискальной (налогово-бюджетной) политики к мерам прямого действия относится изменение государственных расходов. Через правительственные расходы осуществляется финансирование государственного сектора, системы социального обеспечения, делаются закупки на рынке ресурсов, товаров и услуг. Правительственные расходы показывают ту долю национального продукта, которая поступает в совместное пользование всех слоёв населения. Они оказывают большое влияние на динамику ВНП. К мерам экономического воздействия в рамках фискальной политики следует отнести политику изменения налогов (видов, ставок, порядка взимания).

Регулируя капиталовложения, государство оказывает воздействие на темпы и пропорции общественного воспроизводства, используя при этом финансовый и кредитно-денежный механизмы. Вложения осуществляются как за счёт государственного бюджета, местных бюджетов, так и за счет частных инвестиций, которые стимулируются с помощью налоговых льгот.

В рамках денежной политики государство влияет на денежную массу. Государство может оказывать непосредственное воздействие на процентную политику, а тем самым -на инвестиции предприятий и потребление населения. Через инвестиции и потребление государственное регулирование влияет на объёмы и динамику ВНП. Денежная политика оказывает большое влияние роль на инфляцию. Одним их направлений является система антиинфляционных мер, к числу которых может быть отнесена политика регулирования доходов, поскольку она направлена на регулирование денежного спроса населения и организаций.

Социальная политика включает в себя систему индексации доходов, установление прожиточного минимума. Она направлена прежде всего на осуществление определенных программ помощи малоимущим слоям населения. Социальная политика охватывает такие сферы, как образование, медицина, культура, оказание помощи многодетным семьям, регулирование отношений в области занятости.

Политика в сфере внешнеэкономического регулирования включает в себя торговую политику государства, управление валютным курсом, систему тарифных и нетарифных мер государственного регулирования внешнеэкономической деятельности.

Регулирование рынка рабочей силы осуществляется по ряду направлений:

Установление максимальной продолжительности рабочей недели;

Установление минимальной величины заработной платы;

Установление порядка взносов на нужды социального страхования;

Государственное стимулирование профессионального обучения и переподготовки кадров.

Государственное регулирование сферы НИОКР позволяет поддерживать высокие темпы научно-технического прогресса, обеспечивать динамичное развитие экономики. Государство в экономически развитых странах финансирует от 40 до 50 % общих затрат на НИОКР, при этом финансовые ресурсы выделяются в форме грантов под конкретный проект.

Каждый из названных инструментов государственного регулирования выполняет свою роль и взаимодополняет другие. Система даёт эффект лишь в том случае, если она применяется комплексно и её составляющие не противоречат друг другу. Если в результате реализации политики цели не достигаются, то возникает эффект, получивший название «Эффект кобры».

↑ Государственная экономическая политика (рус.). Словарь экономических терминов. Проверено 3 января 2012. Архивировано из первоисточника 7 сентября 2012.

↑ Экономическая политика (рус.). Высшая школа экономики. Проверено 3 января 2012. Архивировано из первоисточника 7 сентября 2012.

↑ Государство и экономическая политика // Экономическая теория: Учебник для студентов высших учебных заведений / Под ред. В.Д.Камаева. — 8-е изд., перераб. и доп.. — М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2002. — 640 с. — ISBN 5-691-00945-1

↑ Перейти к: 1 2 3 4 5 Экономическая политика: истоки формирования // Экономическая теория: Учебник для студентов высших учебных заведений / Под ред. В.Д.Камаева. — 8-е изд., перераб. и доп.. — М.:

Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2002. — 640 с. — ISBN 5-691-00945-1

↑ Афонцев С.А. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ: "ГЛОБАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ" ИЛИ ГЛОБАЛЬНЫЙ ПОЛИТИЧЕСКИЙ РЫНОК? (рус.) // Лебедева М.М. Мировая политика и международные отношения на пороге нового тысячелетия : Сборник статей. — М, 2000.

↑ Перейти к: 1 2 3 Субъекты (исполнители) экономической политики // Экономическая теория: Учебник для студентов высших учебных заведений / Под ред. В.Д.Камаева. — 8-е изд., перераб. и доп.. — М.:

Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2002. — 640 с. — ISBN 5-691-00945-1

↑ Перейти к: 1 2 3 Инструменты экономической политики государства // Экономическая теория: Учебник для студентов высших учебных заведений / Под редакцией В.Д.Камаева. — 8-е издание,

переработанное и дополненное.. — М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2002. — 640 с. — ISBN 5-691-00945-1

Гольдштейн И. М., Экономическая политика // Энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона: В 86 томах (82 т. и 4 доп.). — СПб., 1890—1907.

Государственное регулирование экономики. Книги на русском языке

Проблемы современной экономики, N 3/4 (15/16), 2005

К ОЦЕНКЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ И СОЦИАЛЬНЫХ РЕФОРМ В СТРАНАХ СНГ

Верещагин С. Г.

доцент кафедры государственного, трудового и административного права Владивостокского государственного ун-та экономики и сервиса,

 кандидат юридических наук

**ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИКИ НА ПОЛИТИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ В ОБЩЕСТВЕ**

В статье исследуются проблемы взаимосвязи политической и экономической систем общества, а также соотношения типа экономики и политического режима.

Несомненным является тот факт, что уровень и характер экономической системы любого государства во многом зависят и предопределяются политической средой: формой политического правления и политическим режимом, характером политической власти и уровнем ее легитимности, уровнем развития гражданского общества, личностью политического лидера страны, составом политической элиты, степенью развития политической системы страны и т.д. Как писал Ч.Мерриам: `В действительности политика и экономика никогда не были отделены друг от друга. Практически нет такого политического движения, в котором не отражались бы экономические интересы, или такой экономической системы, в сохранении которой политический порядок не выступал бы важнейшим фактором. Одна из основных проблем социальной организации - это отношение между экономическими и политическими частями организации и властью. Оно оказывает влияние на характер организации городского, государственного, национального и международного уровня`.[1] Аналогичной точки зрения придерживается известный французский политолог Ф.Бенетон: `Функционирование экономики подчинено политике разными способами: экономика свободна только тогда, когда политика не навязывает командной экономики, эта свободная экономика предполагает безопасность обмена и, следовательно, общественный порядок, она предполагает также систему прав собственности, которую вновь может установить только политическая власть`.[2]

 В свою очередь, несомненно и то, что политическая система общества не может нормально функционировать, не имея соответствующего экономического обеспечения политических процессов. По-этому взаимосвязь и взаимозависимость политической и экономической систем общества - универсальное явление, характерное для всех государств во все периоды их истории. Практика показывает, что воздействие экономической системы на политическую проявляется во многом. В США существует поговорка: `Экономисты льют пули, которыми юристы стреляют друг в друга`.[3] Имеются в виду юристы-политики, выступающие в роли законодателей или работающие в государственных органах исполнительной власти.

 Основными аспектами влияния экономики на политику являются следующие.

 Во-первых, уже сам приход к власти того или иного политика, партии (политического блока) предопределяется программой экономических мероприятий, которые они обязуются реализовать в случае обретения власти. Масштабные, обещающие экономический подъем страны и повышение благосостояния народа программы склоняют избирателей голосовать за тех, кто их выдвигает. При этом нельзя не заметить, что в современных демократических странах пришедшие к власти лидеры (политические партии) обязаны выполнять и, как правило, выполняют экономические программы, выдвинутые в ходе предвыборной борьбы. Поэтому избиратели относятся к предвыборным обещаниям кандидатов как к реальным программам. И многие кандидаты, предложившие проведение новых экономических преобразований, победили на выборах. Например, традиционно, избирательные кампании кандидатов на пост президента США проходят под определенным девизом, цель которого - привлечь на свою сторону избирателей, установить эмоциональный контакт с ними. Приведем примеры таких девизов. В избирательной кампании Ф. Рузвельта - `Новый курс`, Г. Трумэна - `Справедливый курс`, Дж. Кеннеди - `Новые рубежи`, Л. Джонсона - `Великое общество`, Р. Никсона - `Вместе вперед!`, Дж. Картера - `Новые горизонты`, Р. Рейгана - `Эра национального обновления`, Б. Клинтона - `Назрела необходимость перемен`.

 В России в 1995- 1996 гг.: НДР - `Стабильность и развитие, демократия и патриотизм, уверенность и порядок`, КПРФ - `Россия, труд, народовластие, социализм`, `Яблоко` - `Достоинство, порядок и справедливость`, `Женщины России` - `Вера в любовь, надежда на семью, любовь к России`, АПР - `Отечество, народовластие, справедливость, благосостояние`.[4]

 Таким образом, уже с самого начала своего становления политическая власть активно опирается на возможности экономической системы. И коль скоро речь идет о становлении политической власти, следует упомянуть о тех огромных финансовых средствах, которые требуются для проведения избирательных кампаний. Например, десятки миллионов долларов расходуются на выборы президента в США: частично из государственного бюджета (деньги налогоплательщиков) и частично - пожертвования частных лиц и организаций.

 Во-вторых, политическую власть можно завоевать, но не менее важно ее удержать. Здесь также роль экономической системы трудно переоценить. В этом отношении многое зависит от проводимой политической властью экономической политики, политического курса. Народ, несомненно, будет поддерживать политическую власть, обеспечившую экономическую стабильность, рост благосостояния, оптимальную среду для предпринимательской деятельности, социальную защищенность граждан. Поэтому не случайно уже многие десятилетия (особенно после глубочайшего в истории мировой экономики кризиса 1929- 1933 гг.) политики и возглавляемые ими правительства уделяют самое серьезное внимание разработке программ экономического развития своих стран. Здесь уместно подчеркнуть, что на экономическую сферу приходится наибольшая часть активности властных структур. Это проявляется в форме разработки и реализации экономической политики.

 В-третьих, важная роль экономической системы в развитии политических процессов проявляется в том, что все крупномасштабные политические решения (проведение реформ, осуществление проектов структурной перестройки хозяйства, реализация мероприятий по ускорению темпов развития хозяйства страны и др.) требуют надежного и обоснованного экономического обеспечения. Например, широкомасштабная программа построения в СССР коммунистического общества к 1980 г., провозглашенная в начале 60-х годов политическим руководством страны, по ряду причин была обречена. Главная причина - отсутствие соответствующих экономических ресурсов для достижения поставленной цели. По этой же причине была обречена на неуспех и другая программа - догнать США по производству ряда важных продуктов питания. В связи с этими историческими фактами следует упомянуть обстоятельство, о котором в бывшем СССР предпочитали не говорить. Названные программы были восприняты в США как `вызов русских`. Слова `russian challenge` наводнили американские средства массовой информации. Ответом на данный `вызов` были многочисленные, проведенные в США мероприятия по стимулированию дальнейшего экономического роста, что способствовало радикальному экономическому подъему в стране.

 В-четвертых, влияние экономической системы на политическую проявляется в том, что уровень и состояние развития экономики инициируют и стимулируют также политически направляемые процессы и мероприятия: реформы, перестройки и т.п.. Низкий экономический уровень развития страны, а тем более кризисное состояние экономики с неизбежностью рождают государственно-политические мероприятия, направленные на подъем экономики, выход из кризисного состояния. Высокий экономический уровень развития страны также не оставляет политику безучастной.[5]

 Когда говорят о политической власти, то имеют в виду конкретные политические институты: парламент, президентскую власть, совет министров, верховный суд и т.д., то есть аппарат реализации политической власти.

 Экономическая же власть не есть нечто формализованное, представленное соответствующими институтами. Это власть богатства, капитала, способность представителей капитала влиять на принимаемые политические решения, на государственную политику в целом. Для наиболее прибыльного использования капитала они разными способами (от создания групп давления в парламентах до избрания на высокие политические посты) воздействуют на правительство, добиваются льгот, режима наибольшего благоприятствования, воздействуют на законотворческий процесс в своих интересах.

 Как отмечает политолог М.Дюверже: `Экономическое принуждение очень близко по своему происхождению к физическому. Тот, кто может лишить человека средств к существованию, легко добивается его пови-новения. К тому же политическая власть и экономическое принуждение тесно связаны. По общему правилу во все исторические эпохи класс, владеющий средствами производства и богатством, обладает и политическим влиянием и удерживает власть. Без сомнения, экономическая и политическая власть не обязательно концентрируются в одних и тех же руках. Верно, что в либеральных государствах XIX в. `власть денег` существовала практически в чистом виде. Сегодня это уже не столь верно: профсоюзы, рабочие партии, разного рода группы, высокопоставленные чиновники образуют большое число центров силы, соперничающих с финансовыми и промышленными магнатами. Ситуация подобного `плюрализма` гарантирует, впрочем, некоторую свободу. Но она очень хрупка: само развитие техники побуждает к все большему вмешательству государства в экономику, что порождает тенденцию к концентрации политической и экономической власти в невиданных ранее размерах`.[6]

 В странах со свободной рыночной экономикой одним из весьма распространенных путей реализации экономической власти является организация представителями крупного бизнеса (посредством финансирования избирательных кампаний) выборов в высшие органы власти депутатов, готовых действовать в их интересах. Вклады крупного бизнеса в избирательные кампании рассматриваются как инвестиции, которые возвращаются в виде влияния на властные политические структуры. Особенно активен крупный бизнес, представляющий такие высокоприбыльные хозяйственные сферы, как добыча и переработка энергоносителей.

 Однако, как показывает мировой опыт, финансовая сторона деятельности политических партий по возможности скрывается. Еще М. Вебер в свое время отмечал: `По понятным причинам партийные финансы предстают перед исследователем как одна из наименее ясных в их истории, но самых важных глав`.[7] Это высказывание не потеряло своего значения и применительно к современности. Не случайно экс-спикер палаты представителей американского конгресса однажды заметил, что у избирательных кампаний четыре составляющие: кандидат, круг поднятых им проблем, организующий кампанию аппарат и денежные средства на ее проведение. Если денег нет, то первые три составляющие теряют всякий смысл. Финансирование избирательных кампаний - один из путей превращения экономической власти в политическую. Другой путь - переход бизнесменов в политическую сферу, а политиков - в коммерческие структуры.

 Итак, в результате рассмотрения взаимодействия политической и экономической систем можно сделать вывод, что политические отношения проросли в экономическую систему, как корни дерева в землю. В свою очередь, можно говорить об экономических отношениях, так же глубоко проросших в политическую систему.

 Как видно, уровень экономического обеспечения процесса становления политической власти играет весьма существенную роль. Не менее важна роль экономического фактора и в процессе легитимации политической власти, то есть в обеспечении доверия и поддержки народа. Наибольшей поддержкой пользуются те правительства, политика которых обеспечивает высокие темпы экономического развития, способствует повышению уровня жизни народа. Поэтому, как отметил известный французский политолог Жан Блондель, `современным политическим лидерам не приходится выбирать: осуществлять политику постоянного развития своих стран или нет. Они должны проводить только такую политику, иначе им не удержаться на посту`.[8]

 О политике говорят как об искусстве возможного. К экономической политике это можно отнести с еще большим основанием. Никакая экономическая политика не в состоянии за несколько дней вывести страну из глубокого кризиса. Однако ни одна страна не может не проводить определенную экономическую политику. В разных странах она различна: все зависит от экономического состояния страны, от проводимого в ней стратегического курса. Экономическая политика меняется в разные периоды даже в пределах одного государства. Она не может быть одинаковой в странах с развитой рыночной экономикой и в странах, находящихся в стадии перехода к рыночной экономике. Другими словами, экономическая политика и по своей структуре, и по направлениям, и по целям динамична, как и сама жизнь.

 Экономической политикой детально интересуются как политики, так и экономисты, даже трудно сказать, кто больше. Ясно одно: часто экономисты и политики работают вместе над созданием и практической реализацией экономических программ, над проведением экономических реформ в целях вывода экономики из кризисного состояния, обеспечения экономического подъема и т.д.

 Спектр взаимодействия политической и экономической систем в государствах с рыночной экономикой чрезвычайно широк и разнообразен. Центральным же перекрестком в этом взаимодействии является экономическая политика. Американские экономисты К. Макконнелл и С. Брю дают следующее определение данного понятия: `Экономическая политика (economic policy) - курс действий, ставящий своей целью скорректировать проблему или избежать ее возникновения`.[9]

 Лауреат Нобелевской премии по экономике Рональд Коуз по исследуемой проблеме пишет: `Цель экономической политики состоит в создании такой ситуации, когда бы люди, принимая решения о своей деятельности, выбирали такие, которые обеспечивают наилучшие результаты для системы в целом`.[10] Далее он отмечает, что: `Экономическая политика предполагает выбор между альтернативными социальными институтами, а они создаются силой закона или зависят от него`.[11]

 Субъектом экономической политики выступают политическая власть, политические структуры. Объектом воздействия является экономическая система в целом или отдельные ее звенья. При этом, когда речь идет о глубоких переменах в экономической сфере общества, часто употребляются такие понятия, как `новая экономическая политика`, `новый курс`, `новые рубежи`, `перестройка` и т.п.

 Сложность экономической политики как категории и как феномена реальной жизни заключается в том, что, предполагая достижение определенной цели (выход из кризисной ситуации, ускорение темпов экономического развития страны и т.д.), она затрагивает многочисленные хозяйственные сферы: институт собственности, финансы, кредит, денежное обращение, налоговую систему, промышленность, сельское хозяйство, инвестиции и др. На каждом из этих участков общая экономическая политика конкретизируется и реализуется как бюджетно-финансовая, денежно-кредитная, налоговая, структурная, промышленная, аграрная, инвестиционная, региональная, конъюнктурная, внешнеэкономическая и т.д. Данные направления выступают как подсистемы в общей структуре экономической политики.

 Как показывает мировой опыт, каждая из подсистем в структуре экономической политики может стать мощным средством воздействия на экономическую систему и на общественную жизнь в целом. В этом отношении невозможно переоценить роль бюджетно-финансовой, денежно-кредитной и налоговой политики. Нельзя не согласиться с мнением известного немецкого экономиста Ф. Ноймарка, который в своей работе `Теория и практика формирования бюджета` отмечает, что бюджет выполняет пять функций: 1) финансово-политическую; 2) политическую; 3) правовую; 4) финансово-контрольную; 5) экономико-политическую. При этом особенно важной он считает политическую функцию бюджета, поскольку с его помощью государство в проведении экономической политики может погасить немало социально-классовых конфликтов, способствовать достижению компромиссов, добиться политической стабильности.[12]

 Итальянский экономист Э. Морселли является автором политической концепции финансов. Он выводит сущность финансов из общей теории государства, доказывая, что финансовые законы базируются на политических, правовых и моральных критериях. Финансы, по его убеждению, представляют собой средство рационального претворения в жизнь экономической политики государства, техническое орудие реализации целей, к которым стремится государство. `Мы утверждаем, - пишет он, - что научная теория финансов должна базироваться на политическом учении и на общей теории государства... Мы приходим к выводу, что научные законы финансов базируются на политическом критерии`. Конечно, с таким подходом к финансам как одному из средств в экономической политике можно соглашаться либо не соглашаться. Но бесспорно то, что политический фактор играет большую роль в развитии финансовой системы, а она, в свою очередь, является одной из ведущих подсистем в экономической политике, проводимой государством.[13]

 Где же золотая середина во взаимодействии экономики на политику и наоборот? Как показывает исторический опыт, поиски разумных компромиссов во взаимодействии этих глобальных явлений жизненно необходимы. Так как отсутствие сдерживающих факторов и противовесов в этой сфере приводит государства к крайним полюсам: это либо крайняя политизированность экономики, либо неограниченная экономическая власть в лице монополий и олигархов, под диктовку которых политики реализуют их финансовые устремления. Здесь уместно вспомнить цитату, которую К. Маркс привел в `Капитале`, связанную с исследуемой проблемой: `Обеспечьте 10 процентов, и капитал согласен на всякое применение, при 20 процентах он становится оживленным, при 50 процентах положительно готов сломать себе голову, при 100 процентах он попирает все человеческие законы, при 300 процентах нет такого преступления, на которое он не рискнул бы, хотя бы под страхом виселицы`.[14] Может быть, в этом суждении и содержится элемент преувеличения, но, как показывает история, рыночная экономика рождает все новые и новые формы получения прибыли в ущерб развитию экономической системы и общества в целом. Такие формы хорошо известны и, как правило, они реализуются через политиков различного ранга: это получение государственных заказов, обеспечивающих огромные прибыли; заключение негласных договоров о высоких или, наоборот, низких ценах с целью устранить конкурентов (картели), о квотах, предназначенных для продажи товаров; стремление реализовать продукцию низкого качества; попытки затормозить внедрение в про-изводство передовых достижений науки и техники (иногда это бывает выгодно товаропроизводителям); производство продукции, сопровождающееся нанесением ущерба окружающей среде и многое другое.

 Известна ленинская формула, что `политика есть концентрированное выражение экономики`,[15] признающая способность политики выражать наиболее важные экономические потребности, создавать условия для реализации экономических тенденций. Данная позиция предопределяет тип государственного влияния на экономическую жизнь общества, при котором политические структуры с помощью планирования, распределения ресурсов, финансового контроля, подбора кадров и т.д. стремятся экономическую деятельность загнать в жесткие параметры развития и функционирования.

 Как писал В.И. Ленин в статье `О задачах наркомюста в условиях новой экономической политики`: `:.мы ничего `частного" не признаем, для нас все в области хозяйства есть публично-правовое, а не частное... Отсюда - расширить применение государственного вмешательства в `частно-правовые" отношения; расширить право государства отменять `частные договора", применять не corpus juris romani к гражданским пра-воотношениям, а наше революционное правосознание`.[16]

 Ленин фактически выдвигает концепцию политического человека как доминирующего социального типа посткапиталистической эпохи. С этим связан и провозглашенный им примат политики над экономикой. Результаты такой политизации экономики и всей частной жизни людей хорошо известны: массовые репрессии, эмиграция интеллигенции за рубеж, миллионы погибших от голода в аграрной стране и т.п.

 Для предотвращения такого рода явлений исключительную важность обретает соответствующая государственная политика, принятие системы законов, проведение специальных мероприятий, способствующих развитию честной (добросовестной) конкуренции и др. В частности, практически во всех странах с рыночной экономикой существует антимонопольное законодательство, предусматривающее серьезные санкции в случае его нарушения.[17] Проводятся государственные мероприятия по охране окружающей среды. Государственная политика включает меры по стимулированию и поддержке развития малого и среднего бизнеса и ряд других, которые направляются на обеспечение динамичес-кой стабильности.

 Но самым важным в этой сфере является соответствующий политический режим, так как исторический опыт показывает, что тип организации политической власти (форма правления и политический режим) воздействует на уровень экономического развития государств, порождая ряд закономерностей. В частности, республиканская форма правления с хорошо развитым демократическим политическим режимом обеспечивает благоприятные условия для экономического развития и как результат - для подъема уровня благосостояния народа. Не случайно первые десять наиболее развитых в экономическом отношении современных государств - это демократические страны. Также закономерным является снижение темпов экономического развития государств в переходные периоды, когда осуществляется смена политического режима. Пример России является очень точной иллюстрацией данной закономерности.

 Можно назвать еще ряд закономерностей. Однако важно подчеркнуть, что разнообразие экономических, политических, социальных, природных и других условий, характеризующих страны мира, порождает ситуации, которые невозможно объяснить никакими общими объективными тенденциями и закономерностями. Например, существует несколько государств с достаточно высоким уровнем жизни народа, в целом преуспевающей экономикой, которые по форме правления относятся к абсолютным монархиям. Причина успехов кроется в том, что эти страны относятся к нефтедобывающим. Зависимость между типом политического режима и уровнем экономического развития, несомненно, существует. Заметим при этом, что говорить можно лишь о тенденции, а не о зависимости, имеющей универсальный характер. Известно, например, что немало стран `с выдающимися экономическими показателями сохранили стойкую авторитарную систему. К их числу относятся... Испания, Республика Корея, Тайвань и ряд других`.[18]

 В качестве показателей состояния экономики обычно используются темпы экономического роста страны и уровень среднегодового совокупного общественного продукта на душу населения в сопоставлении с политическим режимом. В соответствии с данными, приведенными в названном выше журнале, из 32 стран с низким уровнем экономического развития 75% имели авторитарный режим и 25% - полудемократический. Стран с демократическим политическим режимом в этой группе нет. В то же время 19 индустриальных стран с развитой рыночной экономикой имеют демократический политический режим. Другими словами, демократический политический режим благоприятно воздействует на экономическое развитие, темпы экономического роста и уровень доходов населения.

 В связи с проблемой взаимосвязи уровня экономического развития государств и политического режима следует рассмотреть еще один важный вопрос. Как показывают исследования западных специалистов, переход стран к демократическому режиму (его темпы и масштабы) во многом зависит от уровня экономического развития и организации экономической системы государства. При этом прослеживаются определенные закономерности: 1) для перехода к демократическому политическому режиму наиболее благоприятна децентрализованная экономика с ограниченным государственным контролем, соответственно наименее благоприятные условия складываются при жесткой системе государственного управления экономикой; 2) чем выше базовый уровень экономического развития, тем легче страна встает на путь демократических перемен.[19]

 Таким образом, республиканская форма правления, а также парламентская монархия типа Великобритании, создают наиболее благоприятную основу для экономического прогресса, обеспечивающего экономическую свободу (в известных границах). Остальное зависит от конкретных политико-властных структур, а именно от их способности оценить экономическую ситуацию, выработать программу конкретных мер и т.д. Где это удавалось сделать, там происходило то, что называется `экономическим чудом`

[1] Мерриам Ч. Новые аспекты политики/Политология: хрестоматия/Сост.проф. М.А.Василик, доц. М.С.Вершинин. - М.: Гардарики, 2000. С.46.

 [2] Бенетон Ф. Введение в политическую науку/Пер. с фр. - М.: Издательство `Весь Мир`, 2002. С.144.

 [3] Merton J. Peck, цит. по: Unsettled Questions on Regulatory Reform, American Enterprise Institute, Washington, 1978, Р.13.

 [4] Курс политологии: Учебник.-2-е изд., испр. и доп.-М.: ИНФРА-М, 2002. С.388.

 [5] Там же, С.289.

 [6] См.: Дюверже М. Политические институты и конституционное право / Антология мировой политической мысли: В 5 т. М., 1997. Т.2. С.644-655.

 [7] Цит. по: Санистебан Л.С. Основы политической науки. М., 1992. С. 74.

 [8] Блондель Ж. Политическое лидерство. М., 1992. С. 130.

 [9] Макконнелл К. и Брю С. Экономикс. М., 1992. С. 394.

 [10] Коуз Р. Фирма, рынок и право.-Пер. с англ. - М.: `Дело ЛТД` при участии изд-ва `Catallaxy`, 1993, С.13.

 [11] Там же, С.14.

 [12] Курс политологии: Учебник.-2-е изд., испр. и доп.-М.: ИНФРА-М, 2002.С.324.

 [13] Указ. соч., С.325.

 [14] Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 23. С. 770.

 [15] Ленин В.И. Полн. собр. соч., Т.32, С.26.

 [16] Ленин В.И. Полн. собр. соч., Т. 44, С. 398.

 [17] Подробнее см.: Экономическая политика правительства Кеннеди 1961-1963./Под ред. С.М.Меньшикова. Изд-во `Мысль`, М., 1964. С.120-151.

 [18] Международный журнал социальных наук. М., 1993. ? 3. С.6.

 [19] Курс политологии: Учебник.-2-е изд., испр. и доп.-М.: ИНФРА-М, 2002. С.315.

**Влияние культуры на экономическое развитие**

5.09.2006. 18:3

До недавнего времени большинство экономистов при проведении анализов экономических явлений и процессов игнорировали фактор культуры. В большинстве случаев это происходило из-за трудностей с четким определением понятия «культура». Однако многие исследователи утверждают, что традиции и привычки, присущие отдельным этносам, конфессиям и группам населения, серьезно влияют на их экономические достижения.

Основоположники классической экономической теории Адам Смит (Adam Smith) и Джон Стюарт Милль (John Stuart Mill) считали, что культурные факторы иногда оказывают гораздо большее влияние на поведение людей, чем примитивное преследование личной выгоды. Карл Маркс полностью изменил причинно-следственную связь между сложившейся культурой и экономическими отношениями в обществе. По Марксу, именно сложившаяся технология предопределяет доминирующую культурную систему в обществе. Маркс считал религию «побочным продуктом» производственных отношений. Известный германский философ Макс Вебер (Max Weber) — наиболее известна его книга «Протестантская Этика и Дух Капитализма», опубликованная в 1930 году — считал религию одним из основных факторов развития капиталистического общества. Так как любой новый экономический порядок в самом начале встречает сопротивление со стороны широких масс, аргументировал Вебер, одни лишь экономические стимулы недостаточны для убеждения предпринимателей в необходимости действовать согласно новой системе производственных отношений. Именно здесь религия сыграла неоценимую роль для формирования капиталистических отношений. В частности, протестантский реформизм проповедовал накопление богатства и благосостояния не только как преимущество, но и как долг каждого христианина.

Известный американо-канадский экономист венгерского происхождения Карл Полани (Karl Polanyi) — его наиболее известные работы были опубликованы в 1940–1960-е годы — также считал религию и культуру «фактором сдерживания», время от времени встающим на пути законов рынка. Однако после Второй Мировой войны теория Карла Полани не нашла широкого распространения среди экономистов. Тогда экономическая наука все более развивала математические методы моделирования, поэтому казалось ненужным привносить в анализ дополнительные неизвестные, трудно поддающиеся количественной оценке — такие, как культура.

Одной из первых экономических работ, рассматривающей культуру как независимый фактор, было исследование, проведенное известным американским ученым, специалистом в области государственного управления, Эдвардом Бэнфилдом (Edward Banfield) в 1958 году. Он доказывал, что низкие темпы развития тех или иных экономик могут быть объяснены культурными системами, сложившимися в различных странах. Бэнфилд показал, что слабость экономики на юге Италии (в отличие от индустриально развитого севера страны) может объясняться местными культурными традициями. Американский политолог Роберт Патнэм (Robert Putnam) в 1993 году выдвинул гипотезу, согласно которой, чем более «альтруистично» общество, тем выше качество действующих в нем политических и государственных структур. Историк и экономист Дэвид Ландес (David Landes) доказал существование прямой зависимости между процветанием национальной экономики и такими качествами ее граждан как экономность и бережливость, трудолюбие, упорство, честность и терпимость. Такие качества, как ксенофобия, религиозная нетерпимость, коррупция гарантируют бедность широких масс населения и медленное развитие экономики. Итальянский экономист Гвидо Табеллини (Guido Tabellini) проанализированы уровень образования и качество политических институтов в 69 европейских регионах. Его вывод: объем ВВП и темпы экономического роста выше в тех регионах, где процветают взаимное доверие, вера в индивидуальную инициативу человека и уважение к закону.

В любой попытке учесть фактор культуры в экономическом исследовании возникает проблема выявления причинно-следственной связи между экономикой и культурой. Экономисты Луиджи Гуизо (Luigi Guiso), Паола Сапиенза (Paola Sapienza) и Луиджи Зингалес (Luigi Zingales) доказывают, что культура оказывает прямое воздействие на экономику, доказывают, что в долгосрочной перспективе, именно экономическая система и производственные отношения формируют культуру самого общества. Тем не менее, культурные ценности не всегда меняется в соответствии с экономическим развитием. Так, например, люди выросшие в религиозных семьях на протяжении всей жизни сохраняют определенные стереотипы поведения, даже если отходят от религии. Причины столь медленных изменений в культурном развитии авторы объясняют тем, что родители склонны передавать своим детям ту информацию, которую последние, в свою очередь, получили от своих родителей, без переосмысления и адаптации данной информации к требованиям современности. В качестве примера авторы приводят традиции Эфиопии. В эфиопском племени Мурзи женщины должны носить глиняные украшения на губах. Постоянная тяжесть, которая деформировала губы, часто приводила женщин к потере передних зубов. Согласно некоторым теориям, данная традиция зародилась в далекие времена, с целью сделать женщин племени менее привлекательными для работорговцев. Работорговля в ее классическом смысле ныне прекратила существование, однако традиция сохраняется. Таким образом, традиции живут даже после того, как становятся ненужными и устаревшими.

Гуизо, Сапиенза и Зингалес попытались проанализировать такой фактор культуры, как доверие людей друг к другу. Их исследование было проведено в европейских странах. Выяснилось, что доверие между двумя странами больше в случае, если их население исповедует одну и ту же религию. Уровень доверия гораздо ниже между странами между которыми в прошлом велись продолжительные войны. В среднем, чем выше уровень образования, тем меньше вероятность, что полученное от предков культурное наследие может отрицательно повлиять на уровень доверия — более образованные люди менее подвержены влиянию традиций и общепринятых убеждений.

Уровень доверия людей друг к другу является важным фактором развития экономики. Фактор доверия особенно важен, когда в экономических сделках присутствует фактор неизвестности. Как правило, страны которые больше доверяют другим государствам в экономических сделках, имеют более высокие уровни товарооборота, а также получают большие объемы прямых иностранных инвестиций. Различные группы населения по-разному относятся к различным экономическим реалиям, в том числе к экономности. Например, католики на 3,8% и протестанты на 2,7% чаще обучают своих детей бережливости, чем нерелигиозные люди. Для буддистов и индуистов этот показатель равен 7,2%, для иудеев — 6,4%.

Любопытные результаты дал опрос, проведенный в США. Его участники рассуждали о системе перераспределения доходов — от богатых к бедным. Как оказалось, афроамериканцы высказывались в пользу перераспределения доходов на 20% чаще, чем американцы англо-саксонского происхождения. С афроамериканцами в наибольшей степени согласны выходцы из Канады, Латинской Америки и индейцы. Ярыми противниками перераспределения являются американцы японского происхождения, которые реагировали на подобные предложения гораздо более негативно, чем коренные янки.

Соня Саламон (Sonya Salamon), профессор антропологии Университета Иллинойса (University of Illinois) сравнила, как в 1840-е годы сосуществовали жители городов США, относящиеся к двум группам: сравнивались католики — выходцы из Германии и протестанты-англосаксы. Немцы почти никогда не продавали свои земельные участки и имели больше детей по сравнению с коренными янки. Имея больше детей, и, соответственно, больше помощников, немцы были склонны выращивать более трудоемкие виды зерновых. А англосаксы относились к фермерству как к бизнесу, часто покупая и продавая земельные участки и выращивая менее трудоемкие в обработке виды зерновых, такие, как кукуруза. У них также было меньше детей. Несмотря на то, что применявшийся немцами метод ведения хозяйства приносил меньше дохода, эта модель хозяйствования не исчезла и продолжала свое существование более века благодаря многодетности немцев.

В этой связи можно вспомнить опыт американских антропологов Джозефа Генриха (Joseph Henrich) и Роберта Бойда (Robert Boyd). Представителям различных племен, живущих в отрыве от цивилизации, предлагалось сыграть в игру с двумя участниками, в процессе которой первому игроку выдавалось определенное количество денег. Первый игрок должен был предложить разделить деньги со вторым игроком в какой-либо пропорции. Если второй игрок соглашался на предложенный вариант дележа, то оба участника получали деньги. Если пропорция раздела не устраивала второго игрока, то оба игрока оставались без гонорара.

Теоретически, первый игрок должен был предложить второму максимально близкую к нулю сумму, так как второго игрока, заинтересовало бы любое количество «халявных» денег. Но исследование показало, что, в большинстве случаев первым игроком предлагалась сумма намного выше «экономически оптимальной». Минимально высокая сумма (26%) предлагалась индейцами перуанского племени Мачегуенга, а максимальная (58%) — членами индонезийского племени Ламелара. Оказалось, что в племенах, жизнеспособность экономик которой требовала обеспечения большей кооперации между соплеменниками, предлагались большие суммы.