

Человеческий потенциал как основа национального экономического успеха

С середины 70-х годов в развитых странах мира начался переход к принципиально новому типу общественно-экономического развития, основными факторами которого становятся знания, образование, полнота человеческой жизни. Новый тип экономического прогресса включает в себя и широкую демократизацию социально-экономической жизни, расширение нетоварного производства и нетоварных отношений (всей сферы социальных услуг, науки, образования), сужение сферы действия традиционной рыночной экономики, создание широкой сети общественных организаций (добровольных объединений граждан) и т. д. Наступает новая фаза развития производительных сил, не внешних по отношению к человеку, а именно *человеческих производительных сил*, когда в процессе производства на передний план выступают знания, ответственность, духовный и нравственный потенциал. Поэтому и критерием экономического успеха становятся возможности реализации социокультурных потребностей человека, т.е. развитие сфер жизни, связанных с развитием самого человека.

В этой связи первостепенное значение приобрела проблема качественных критериев успеха как аксиологическая проблема выбора будущего, связанная с вопросами качества жизни и возможностями человеческого развития. Культура, система ценностей общества становятся детерминирующим фактором экономического успеха. Он не может ограничиваться лишь достижением каких-то количественных рубежей и измеряться соответствующим показателем, даже столь продвинутым, как валовой национальный продукт (ВНП) или национальный доход, который, как известно, может использоваться и не во благо человека.

По моему мнению, для оценок экономического успеха может служить система показателей, включающих набор социальных, экономических, психологических, этических характеристик, — продолжительность жизни, образование, здоровье населения, демократизация управления, социально-политическая стабильность общества, система выборов и т. д. В систему оценок целесообразно также включить характеристики личной безопасности, гарантии свободы, гармонии человека с самим собой и окружающим миром. Соизмерение всех этих компонентов представляет собой новую и чрезвычайно важную методологическую проблему. В такой многофакторной системе традиционные экономические показатели выступают как одна из разновидностей социальных индикаторов (место показателей объема производства, мощностей и капиталовложений все больше занимают оценки развития инфраструктуры, распределения доходов и ресурсов, доли наукоемких производств, мобильности кадров, темпов структурных сдвигов, способности к выводу устаревших фондов).

На передний план комплексного экономического анализа, таким образом,

Барышева А. В. — доктор экономических наук, ведущий научный сотрудник Института экономики РАН. Специалист в области проблем качества жизни,

выдвигается задача *оценки явлений и процессов нестоимостного характера*, которые не находят адекватного отражения в системе рыночных отношений. Стоимостные показатели, еще пару десятилетий назад в количественных терминах отражавшие ход хозяйственной деятельности и движение макроэкономических величин, в последней четверти XX века оказались неспособными адекватно описать экономические успехи стран и факторы, их определяющие. Поэтому главная проблема в анализе факторов экономического успеха носит не статистический характер. Даже доскональная точность в учете количественных аспектов развития обесценивается, если не учитывается значительная часть факторов, не поддающихся соответствующему числовому выражению (а таких в собственно социальной области, во всех сферах, связанных с человеческим развитием, подавляющее большинство).

Решить проблему, по-моему, можно лишь при органическом сочетании методов количественного и качественного анализа, при разработке специальных методов анализа качественных переменных и включении их в общую структуру аргументации. Речь идет о системе социальных индикаторов, о возможности их превращения в управляемые (и управляющие) параметры социально-экономического развития, в частности о различных структурных и весовых оценках. Эти показатели позволяют хотя бы приближенно (в грубой количественной мере или путем порядковой величины) измерить социальную эффективность принимаемых решений, подойти к комплексному анализу тенденций экономического успеха. Наиболее распространенным и доступным способом оценки факторов экономического прогресса является разработка комплекса социальных индикаторов, которые можно определить как *элементы агрегированного показателя качества жизни*. Ныне индекс качества жизни включает около 250 составляющих.

В работах западных экономистов, статистиков и социологов рассматривается широкий круг социальных параметров. Учитываются, в частности, такие негативные социальные характеристики, как преступность, смертность, несчастные случаи, число самоубийств, заболеваемость, алкоголизм, наркомания, разводы и т. д. Индексы могут описывать какую-либо тенденцию, служить предупреждающим сигналом нежелательной ориентации, базисом для оценки программ развития, предпринимаемых усилий и достигнутых успехов. Они используются для анализа взаимосвязи между переменными, для выработки социальной политики и планирования будущего.

В исследованиях обычно сочетаются объективные и субъективные индикаторы, дающие во взаимодополнении объемную картину происходящего. Объективные индикаторы — агрегированные измерители того или иного аспекта общественной жизни, основанные главным образом на объективных отчетах, а субъективные индикаторы — показатели, отражающие личностное восприятие жизненных условий. Такие объективные индикаторы, как медианный семейный доход, уровень безработицы, разводов, используются, чтобы выявить социальные группы или географические районы, в наибольшей степени нуждающиеся в социальной помощи. Эти группы, как правило, испытывают наибольшую бедность, отсюда повышенная распространенность в них психических болезней, алкоголизма, наркомании. Однако объективные индикаторы не выявляют индивидуальных нужд в социальных услугах. Это может быть сделано с помощью субъективных индикаторов.

Субъективные индикаторы включают личностные оценки различных явлений и процессов, психологическую удовлетворенность отдельными компонентами качества жизни. Конечно, последнюю можно определить только в относительных понятиях, представляющих собой набор предпочтительных оценок или упорядочение альтернативных вариантов. Но в любом случае сама процедура выбора носит характер измерения. Как правило, выделяется несколько пар полярно противоположных понятий качества жизни (например «скучная—интересная», «несчастливая—радостная», «трудная—легкая», «полная ограничений—свободная» и т. д.), которым приписываются крайние баллы (допустим — 1 и 7). Испытуемым

предлагается поставить точку между этими двумя полюсами в соответствии с субъективными оценками их удовлетворенности той или иной сферой жизни. Общая модель качества жизни строится на основе сравнительного анализа данных многочисленных опросов, проводимых среди различных групп населения.

Модели качества жизни могут строиться также на основе системы объективных индикаторов: экономических (фиксированные размеры имущества граждан, измерения уровней дохода, количества сбережений на душу населения и др.); политических (отношение количества избирателей, пришедших на выборы, к их общей численности и т. п.); экологических (степень загрязнения воздуха и воды, уровень шума и т. д.); здоровья (показатели смертности по различным возрастным группам, уровень рождаемости и т. п.); образования (удельный вес людей, закончивших колледж, и т. д.) и ряда других. В разных странах индикаторы могут варьироваться. Так, в США наиболее широко используется такой социальный индикатор, как показатель бедности, без которого немыслимо осуществление многих правительственных социальных программ. Бюро цензов в США впервые начало публиковать данные о бедности в 1969 году. К этому времени понятие «черта бедности» уже вошло в официальное законодательство.

Широко распространенным социальным индикатором является показатель Преступности. Он начал ежегодно публиковаться в США с начала 30-х годов. Однако, как отмечают сами американские специалисты, с помощью этого индекса нельзя понять причины или характер преступности — в нем не заложен аналитический конструкт, просто учитывается как единица каждое преступление, независимо от его тяжести. Не учитывается, например, такой фактор, как постоянный рост населения, что уже автоматически ведет к росту числа преступлений. Свой вклад в искажение подлинной картины преступности внесла инфляция, в результате которой кражи на сумму свыше 50 долларов, традиционно рассматриваемые американским законодательством как тяжелое преступление, получили широкое распространение, а в итоге — автоматически возросло и число фиксируемых статистикой тяжелых преступлений.

Большой интерес также представляют индикаторы, отражающие стоимость воспитания детей. Департамент сельского хозяйства США публикует данные об ежегодных совокупных затратах на воспитание детей фермеров от рождения до восемнадцатилетнего возраста. Затраты на мальчиков и девочек исследуются порознь, кроме того, статьи затрат берутся отдельно за каждый год и затем суммируются.

Первостепенной задачей исследователя является дезагрегирование индикаторов, поскольку только таким путем может быть выявлена дифференциация между различными группами населения в удовлетворении тех или иных социальных потребностей. Так, индикаторы, отражающие жилищное строительство, представляют собой, по существу, стандарт жилищной обеспеченности. В 80-х годах быстрая инфляция в США привела к росту цен на дома. В результате появились два новых индикатора, позволяющих более дифференцированно рассматривать жилищную удовлетворенность населения: процент лиц, владеющих собственными домами, и доход, необходимый для покупки дома.

В то же время необходимо отметить, что нет жестких, однозначных, теоретически обоснованных критериев для измерения качества жизни. Не решен вопрос, как интегрировать различные субъективные взгляды на качество жизни в макросоциальном масштабе. Не всегда можно выявить практическую пригодность показателей качества жизни как управляющих параметров.

Институтом экономики РАН было проведено собственное статистическое исследование с целью выявить внутренние взаимосвязи между количественными показателями выпуска продукции и качественными, неквантифицируемыми

традиционными методами, факторами экономического развития. На данной основе была сделана попытка определить источники экономического успеха в различных странах. Для этого были найдены коэффициенты корреляции между степенью экономического развития и целым рядом социальных факторов. Таким путем удалось продемонстрировать, с одной стороны, как различные показатели качества жизни влияют на экономическое развитие и, с другой — какое воздействие сами они испытывают со стороны экономических успехов. Проводимые далее расчеты базируются на информации, представленной в докладах, периодически выпускаемых Всемирным экономическим форумом и Международной школой бизнеса в Лозанне (Швейцария)¹.

Был взят ряд наиболее развитых стран мира и вычислена корреляция уровня их экономического развития (Y), оцениваемого в валовом внутреннем продукте (ВВП) на душу населения в текущих ценах (в долларах США), с определенными социальными индикаторами (X). Эти социальные индикаторы характеризуют человеческое развитие с точки зрения возможностей расширения выбора. Наиболее важными среди них являются четыре: продолжительность жизни, состояние здоровья населения, образование, возможности доступа к необходимым для достойной жизни ресурсам.

Конечно, человеческое развитие не ограничивается этими факторами. Имеется большое количество социальных, гуманистических благ, высоко ценимых людьми. Это и политическая, экономическая и социальная свобода, и возможность использовать творческий потенциал, пользоваться гарантированными правами человека, и т. д. В соответствии с этим основные индикаторы дополняются многими другими. А в совокупности по ним можно судить об уровне человеческого развития. Таким образом, экономический успех страны оценивался исходя из того, в какой мере достигнутое обществом богатство, измеряемое ВВП на душу населения, способствует благу человека.

Такой подход отличается от традиционного анализа не только в рамках теории экономического роста, но и теории человеческого капитала. Если теория экономического роста имеет дело с предложением человеческих ресурсов, с человеком как производительной силой, средством производства товаров и услуг, то в теории человеческого капитала человек рассматривается прежде всего как фактор или средство социально-экономического развития. Кроме того, теория человеческого капитала рассматривает человека с точки зрения спроса на ресурсы для его развития. Вложения в человека анализируются как капитализация благ по аналогии с инвестициями в материальные ресурсы, учитывается суммарная отдача на эти инвестиции или доход, который получают от них человек и общество.

Анализ с точки зрения человеческих возможностей рассматривает человека как цель развития общества, как критерий экономического успеха нации. Он объединяет методы, основанные на принципе спроса и предложения человеческих ресурсов. Этот анализ применим как к высокоразвитым, так и к развивающимся странам. При использовании методов корреляционного анализа, как правило, имеют дело с абсолютными величинами, такими, например, как продолжительность жизни. Но поскольку подавляющее большинство социальных показателей непредставимо в виде чисел, использовались ранги стран, расположенных по степени убывания (возрастания) того или иного показателя. Иными словами, расчет велся на основе не численной, а разностной шкалы: при сравнении двух стран вычислялось, у какой страны показатель больше. Специфика количественного отражения качественных явлений состоит именно в том, что при невозможности использования точных числовых методов применяются приближенные.

В данном случае все показатели X были взяты в виде рангов. Ранги представляют собой экспертные оценки, а потому неизбежно несут на себе элемент условности. Рассчитывались коэффициенты корреляции по 22 экономически развитым

¹ См. «The EMF's World Competitiveness Report». Geneva, 1986, 1991.

странам (соответственно, ранги брались от 1 до 22). Далее расчет велся по 10 новым индустриальным странам (и ранги здесь составляют от 1 до 10). Так, например, если Япония имеет ранг 1 по показателю способности работников идентифицировать себя с целями фирмы, это значит, что у Японии этот показатель наибольший; у Греции же, имеющей ранг 22, соответствующая способность наименьшая.

В качестве X были отобраны 18 показателей (подавляющее большинство из них — в порядке убывания их значений):

- ожидаемая продолжительность жизни при рождении;
- развитие здравоохранения;
- образование работников с точки зрения интересов бизнеса;
- высшее образование;
- равные шансы (степень, в которой индивид может продвинуться по служебной лестнице, независимо от своего происхождения);
- процент дохода (в порядке возрастания), идущий наиболее богатым 20% населения (данные по 27 странам, включая некоторые развивающиеся страны);
- процент дохода (в порядке возрастания), идущий наиболее бедным 20% населения (данные по 27 странам);
- способности менеджеров;
- трудовая мотивация, т. е. способность идентифицировать себя с целями фирмы (страны расположены в порядке убывания, но ранги, наоборот, возрастают, так что корреляция получается отрицательной);

- стимулы для занятых (планы выкупа капитала, участия в прибылях и т. д.);
- (анти)стимулы для работы на примере того, в какой степени налоговая система и система социального обеспечения увеличивают (уменьшают) желание трудиться (1 — наиболее благоприятны; 22 — наименее благоприятны);
- государственное вмешательство как антистимул для ведения бизнеса (степень, в которой правительственные правила, государственное регулирование и бюрократия мешают эффективному и нацеленному на прибыль поведению бизнесменов: 1 — наиболее благоприятное положение, 22 — наиболее противоречивое);
- выборы (процент участвовавших в последних всеобщих выборах);
- безопасность (степень, в которой безопасность индивида и его имущества обеспечивается обществом);
- трудовые отношения (степень, в которой они благоприятны для бизнеса);
- участие трудящихся в управлении производством;
- социально-политическая стабильность;
- серьезные преступления (в порядке возрастания).

Разумеется, в тех случаях, когда есть возможность получить точное количественное выражение того или иного показателя (например процент участвовавших в выборах, число преступлений, процент молодежи, учащейся в высших учебных заведениях, и т. п.), можно было бы получить корреляцию между двумя варьирующими количественными признаками. Но от этого пришлось отказаться, чтобы иметь сопоставимые результаты по всему охватываемому кругу показателей.

Широко использовались экспертные оценки. Конечно, это может вызвать определенные возражения, так как обилие экспертных оценок способно привести к значительным искажениям и в результате вся картина становится «субъективной». Но, во-первых, с качественными показателями можно оперировать только так. Во-вторых, опасения «субъективизма» все же, по-моему, сильно преувеличены. В тех областях знания, где использование экспертных оценок контролируется другими методами, оказывается, что они достаточно надежны².

² Существует даже математическая дисциплина, носящая название «объективный анализ субъективной информации», которая доказывает, что при соответствующем количестве хорошо подготовленных экспертов вероятность получения достаточно точных результатов довольно велика.

Что касается методов расчета корреляции, то здесь использовалась стандартная формула подсчета коэффициента корреляции:

$$r = \frac{\Sigma xy}{\sqrt{\Sigma x^2 \cdot \Sigma y^2}},$$

где x и y — соответственно, отклонения двух показателей у той или иной страны от их средних значений X и Y , полученных в результате деления суммы показателей, соответственно, X и Y у различных стран на число стран.

В итоге были получены следующие результаты.

Ожидаемая продолжительность жизни при рождении. Коэффициент корреляции очень высокий (— 0,71). Первое, второе и третье места занимают, соответственно, Япония, Швейцария и Швеция.

Развитие здравоохранения. Коэффициент корреляции (— 0,59). Не приходится отрицать влияния развитой системы здравоохранения на экономический прогресс, но и обратное влияние также несомненно. Наиболее передовыми странами в этом отношении являются Дания, Германия и Нидерланды (США занимают лишь девятое место). Распределение стран по рангам в развитии системы здравоохранения не совпадает с соответствующими рангами по фактору ожидаемой продолжительности жизни. Это свидетельствует о том, что система здравоохранения, оказывая влияние на среднюю продолжительность жизни в стране, тем не менее не является доминирующим фактором, целиком определяющим тенденции продолжительности жизни. Данная закономерность подтверждает неоднократно высказывавшуюся медиками мысль, что на продолжительность жизни основополагающее воздействие оказывают общие условия жизни, а не собственно здравоохранение. Чем богаче страна, тем выше в ней продолжительность жизни, причем эта закономерность выражена очень отчетливо.

Образование с точки зрения бизнеса (деловая грамотность). Коэффициент корреляции достаточно большой (— 0,59), хотя он ниже, чем коэффициент в случае высшего образования (на что есть свои причины, но об этом ниже). Несомненно, налицо важный фактор с точки зрения предпосылок экономического успеха. Первое место занимают США, второе — Швейцария, третье — Германия.

Высшее образование. Коэффициент корреляции очень высокий (— 0,72). Этот результат допускает двоякое толкование: 1) высшее образование является мощным фактором экономического прогресса; 2) чем богаче страна, тем больший процент национального дохода она сможет направлять на развитие высшего образования. Трудно сказать, какой из двух факторов является причиной, а какой следствием (или имеет место и то и другое). Здесь ярко проявляется ограниченность статистических методов, требуется дополнительное изучение экономических и социологических закономерностей. В общем весьма благоприятное влияние высшего образования на экономический прогресс достаточно хорошо выявлено в экономической литературе. Но вполне разумно предполагать и наличие обратного воздействия. Видимо, поэтому и получается столь высокий коэффициент корреляции. (С аналогичным положением мы столкнемся и при анализе социально-политической стабильности.)

Равные шансы (степень, в какой индивид может продвинуться по служебной лестнице независимо от своего происхождения). Значение этого фактора трудно переоценить. Здесь либеральная доктрина «равных возможностей» торжествует свою полную победу. Коэффициент корреляции очень высок (— 0,72).

Процент национального дохода, идущий наиболее богатым 20% населения. Оказывается, чем богаче страна, тем этот процент ниже. Коэффициент корреляции высок (— 0,65). Таким образом, принцип «равенства результатов» в наше время начинает одерживать некоторые победы. Первое место в таблице занимает Новая Зеландия, где соответствующий процент составляет 28,7, т. е. доход наиболее богатых людей лишь ненамного превышает средний доход. Крупную роль в этом выравнивании результатов играет перераспределение доходов посредством налогов, что особенно характерно для европейских стран, которые в общем и

занимают первую половину таблицы (США занимают лишь двенадцатое место). Замыкают таблицу двадцати семи государств развивающиеся страны — Мексика и Бразилия.

Процент национального дохода, идущий наиболее бедным 20% населения. Оказывается, чем богаче страна, тем больший процент дохода идет наиболее бедным. Однако эта закономерность выражена неотчетливо: коэффициент корреляции (+ 0,30). Остается сделать вывод (на основе данного пункта и предыдущего), что наибольшую выгоду из экономического прогресса извлекают слои со средним уровнем дохода.

Способности менеджеров. Интуитивно очевидно, что налицо один из самых мощных стимулов экономического прогресса. Это подтверждается и статистически: коэффициент корреляции (— 0,72).

Трудовая мотивация (способность идентифицировать себя с целями фирмы). Это чисто психологический стимул. Здесь сразу же представляется Япония, которая и занимает первое место среди других стран по этому показателю (США занимают лишь одиннадцатое место). Коэффициент корреляции (— 0,46). Показатель статистически значимый, но можно было бы, казалось, ожидать большего. По сравнению с участием трудящихся в управлении производством и особенно с планами выкупа предприятий и участием в прибылях данный показатель значительно уступает. Очевидно, чисто психологические стимулы без материального и организационного подкрепления недостаточны.

Стимулы для занятых (планы выкупа капитала, участие в прибылях и т. д.). Коэффициент корреляции (— 0,75) — одна из самых больших величин коэффициента во всем обзоре. Все это говорит за то, что здесь мы имеем дело с одним из самых мощных стимулов для повышения эффективности производства. Первое место здесь занимают США, второе — Япония, третье — Германия, четвертое — Франция. Это «классические» в указанном отношении страны.

(Анти) стимулы для работы: степень, в которой налоговая система и система социального обеспечения (уменьшают) увеличивают желание трудиться. Существует мнение, особенно в либеральных кругах, что система перераспределения национального дохода через налоговую систему и систему социального обеспечения подрывают желание трудиться. Эмпирический анализ не подтверждает этой мысли. Коэффициент корреляции статистически незначим (— 0,08), т. е. связь между двумя факторами почти отсутствует. Приходится прийти к выводу, что перераспределение национального дохода практически не влияет на экономический прогресс и что страны, где такое перераспределение почти отсутствует, находятся не в более выигрышном положении, чем страны, где оно широко распространено. В самом деле, первые три места в нашей таблице занимают такие несходные страны по уровню экономического развития, как Турция, США и Новая Зеландия, а заключают таблицу Швеция, Австрия и Ирландия, из которых первые две являются весьма развитыми и вместе с тем характеризующимися мощными перераспределительными процессами (частная система производства и общественная система распределения).

Государственное вмешательство как антистимул для бизнеса (степень, в которой правительственные правила, регулирование и бюрократия мешают эффективному и нацеленному на прибыль поведению бизнесменов). Здесь либеральная точка зрения подтверждается: коэффициент корреляции статистически значим (— 0,47). Таким образом, государственное вмешательство действительно неблагоприятно для экономического прогресса.

Выборы: (процент имеющих право голоса и участвовавших в последних все-рбщих выборах). Коэффициент корреляции положительный (+ 0,08). Это значит, чем богаче страна, тем ниже в ней процент участвующих в выборах. Впрочем, коэффициент корреляции настолько мал, что каких-либо решительных выводов делать нельзя. Во всяком случае ясно одно: политическая активность населения растет с ростом материального богатства. Безопасность (степень, в какой безопасность индивида и его имущества обес-

печивается обществом). С давних пор это считается условием экономического прогресса. Эмпирическое исследование подтверждает этот вывод: коэффициент корреляции ($-0,53$), хотя априорно можно было бы ожидать и большего значения.

Трудовые отношения (степень, в которой они благоприятны и гармоничны). Естественно, согласие участников производственных процессов и гармонизация отношений между ними положительно влияют на экономические результаты. Поэтому коэффициент корреляции здесь оказывается ($-0,43$). Однако данный результат несколько меньше, чем можно было бы ожидать, так как некоторые страны, добившиеся высокого уровня экономического развития, имеют далеко не идеальные трудовые отношения. Так, США занимают по этому показателю лишь десятое место (рядом с ними стоят такие страны, как Дания, Финляндия, которые также отличаются высоким уровнем экономического развития). А Канада, например, и вовсе занимает восемнадцатое место.

Участие трудящихся в управлении производством. Первое место здесь занимает Германия, где соответствующее законодательство наиболее прогрессивно. (США по этому показателю занимают лишь четырнадцатое место.) Коэффициент корреляции составляет ($-0,59$). Все же этот показатель несколько уступает показателю плана выкупа капитала, участия в прибылях и т. д. Таким образом, материальное подкрепление соответствующего стимула необходимо. Без него одно лишь участие трудящихся в управлении производством не дает должного эффекта.

Социально-политическая стабильность. Здесь коэффициент корреляции исключительно высок ($-0,81$). Это самая большая величина в нашем обзоре. Такой результат допускает двоякое толкование: 1) социально-политическая стабильность сильнейшим образом способствует экономическому прогрессу; 2) чем богаче страна, тем выше материальный уровень ее населения, тем более оно стабильно. Очевидно, и то и другое имеет место, что и объясняет исключительно высокий коэффициент корреляции.

Серьезные преступления. Коэффициент корреляции положительный и достаточно высокий ($+0,42$). Это значит, чем богаче страна, тем больше в ней совершается серьезных преступлений. Здесь также напрашивается двоякое истолкование: 1) чем богаче страна, тем больше соблазнов и возможностей для совершения преступлений; 2) более богатые страны более демократичны, а в демократических странах, где законодательство ограждает от возможного произвола даже обвиняемых в преступлениях, борьба с преступностью труднее, чем в странах недемократических (обратная сторона данной ситуации — у преступников больше возможностей уйти от ответственности). Во всяком случае, это мрачное пятно на экономическом прогрессе.

Вслед за анализом двадцати двух развитых стран проведем анализ взаимосвязи между степенью экономического развития и рядом социальных факторов в отношении десяти новых индустриальных стран — Южной Кореи, Тайваня, Гонконга, Сингапура, Индии, Индонезии, Малайзии, Бразилии, Мексики, Таиланда.

Ожидаемая продолжительность жизни при рождении. Коэффициент корреляции чрезвычайно высок ($-0,89$). Это наивысший коэффициент во всем обзоре для новых индустриальных стран. Он значительно выше, чем в развитых странах, так как в новых индустриальных странах на продолжительность жизни очень большое влияние оказывают успехи здравоохранения, связанные с ликвидацией первичных болезней (фактор, который практически исчерпан в развитых странах). Кроме того, мощным источником увеличения продолжительности жизни здесь являются повышение дохода, улучшение питания, жилищных условий, доступность услуг здравоохранения и образования для бедных и беднейших слоев населения. Ныне по средней продолжительности жизни страны Юго-Восточной

том, что решения принимаются или не принимаются на более низких уровнях. Насколько государственное вмешательство неблагоприятно для развития экономики, настолько (и даже больше) децентрализация в принятии решений благоприятна для него. Этот тезис подтверждают полученные данные.

TM Безопасность. Коэффициент корреляции низкий ($-0,31$). Причина такого положения неясна. Возможно, имеет место случайная флуктуация, связанная с недостаточной репрезентативностью информационной базы, впитывает Трудовые отношения. Этот фактор во многом совпадает с соответствующим для развитых стран. Однако коэффициент меньше, чем в последних, соответственно, ($-0,37$) и ($-0,43$). Сравнительно низкий коэффициент корреляции говорит о том, что даже в странах, достигших больших экономических успехов, могут быть частые трудовые конфликты и что государства, быстро перешедшие от традиционного общества к развитому состоянию, имеют не лучшие трудовые отношения. В данном случае закономерности развития новых индустриальных

стран и развитых западных стран схожи.

Поддержка правительственной политики. Этот фактор сопоставим с показателем социально-политической стабильности для развитых стран. Коэффициент корреляции не слишком высок ($-0,54$). Здесь, видимо, слабо выражена закономерность, характерная для развитых государств: чем богаче страна, тем выше уровень жизни ее населения и тем более оно сплочено. Видимо, в данном случае действует иная закономерность: поддержка населением правительства способствует экономическому развитию.

* * *

Анализ данных показывает, что закономерности, свойственные развитым странам, просматриваются и для новых индустриальных стран, хотя у последних есть своя специфика. Здесь не прослеживается отчетливая взаимосвязь между перераспределением доходов и экономическим успехом, не столь выражена связь между экономическим развитием и поддержкой населением правительства. Новые индустриальные страны еще не достигли того уровня экономического развития, при котором первостепенную роль приобретают такие стимулы, как участие в прибылях и выкупе капитала.

В начале 50-х годов реальный доход во всех рассматриваемых странах был очень низок. Со второй половины 50-х годов правительства этих стран проводили политику повышения доходов населения и более равномерного их распределения. Было произведено перераспределение богатства. Большой эффект дали земельные реформы, обусловившие равномерное распределение земли, широкое распространение новых технологий и как следствие более равномерное распределение доходов.

Следующим шагом правительства стал быстрый рост трудоемких отраслей, работающих на экспорт. В результате спрос на неквалифицированный труд сильно возрос и, соответственно, увеличились доходы наиболее бедной части населения. Конечно, одновременно происходило и некоторое сокращение рабочих мест в отраслях низкими доходами, но в итоге чистый прирост занятости оставил примерно третью часть всей рабочей силы. При этом подавляющая часть новых рабочих мест пришлась на неквалифицированных рабочих, принадлежавших к бедным слоям населения, доходы которых быстро повышались. Правда, 80-е годы произошло резкое замедление роста заработной платы, что связано со stagflation и спадом в мировой экономике. В результате и в странах Юго-Восточной Азии темпы роста ВВП упали в несколько раз, соответственно, снизились и доходы.

Правительственная политика способствовала также выравниванию доходов городских и сельских жителей за счет роста государственных вложений в сельское хозяйство, ценовой поддержки фермерских хозяйств, в первую очередь рисоводство

Азии занимают ведущие места в мире, в одном ряду с высокоразвитыми государствами.

Развитие здравоохранения. Коэффициент корреляции очень высок ($-0,77$), что намного выше, чем в высокоразвитых странах мира. Очевидно, при переходе от традиционного к индустриальному обществу главную роль в организации здравоохранения играет первичная борьба с болезнями, результаты которой дают большой эффект в терминах экономических успехов. В то же время в развитых странах этот фактор теряет свою остроту, и первостепенное значение для экономического развития приобретают общие условия жизни.

Экономическое образование работников. Коэффициент корреляции очень большой ($-0,69$). Он выше, чем соответствующий коэффициент для развитых западных стран. Это свидетельствует о том, что в новых индустриальных странах данный фактор особенно важен, учитывая трудности перехода от традиционного общества к современному.

Обязательное образование. Для анализируемой группы стран большую роль в экономическом успехе играло именно обязательное образование — достижение общей грамотности населения как предпосылка рывка в уровне качества и в подготовке кадров (в развитых странах Запада первостепенную роль играет высшее образование). Коэффициент корреляции очень большой ($-0,67$), что подтверждает роль обязательного образования как мощного фактора экономического развития.

Равные возможности. Коэффициент корреляции ($-0,45$), что намного ниже, чем в развитых странах, где этот фактор имеет один из самых высоких коэффициентов. Это можно было бы объяснить тем, что в новых индустриальных странах продвижение по служебной лестнице более тесно связано с происхождением и богатством. Однако известно, что в то же время государственная политика в этих странах направлена как раз на выравнивание возможностей граждан. Следовательно, эта политика, как показывает анализ, не нашла еще отражения в количественных показателях.

Процент национального дохода, идущий наиболее богатым 20% населения. Коэффициент корреляции очень мал ($-0,16$). Это говорит об отсутствии явной связи между уровнем развития страны и долей дохода, идущей наиболее богатым. Мы знаем, что правительства новых индустриальных стран проводят активную политику выравнивания доходов и формирования мощного среднего класса. Но, по-видимому, количественное влияние этого фактора на экономический успех сказывается лишь на более высоких стадиях развития.

Процент национального дохода, идущий наиболее бедным 20% населения. Коэффициент корреляции очень мал ($+0,07$). Следовательно, закономерность, по которой чем богаче страна, тем больший процент дохода идет наиболее бедным не нашла еще здесь количественного отражения.

Способности менеджеров — коэффициент ($-0,64$). В новых индустриальных странах это один из самых мощных стимулов экономического прогресса, так же как и в развитых странах мира, хотя коэффициент корреляции здесь несколько ниже, чем в традиционных развитых странах.

Трудовая мотивация. Здесь так же, как в развитых странах, подтверждает закономерность, что психологические стимулы, взятые в отрыве от материальных и организационных, недостаточны для развития производства. Коэффициент корреляции ($-0,51$).

Стимулы для занятых. Коэффициент корреляции равняется ($-0,61$). Отличие от развитых стран, это не самый большой показатель во всем обзор-Видимо, для общества, прошедшего быстрый путь развития от традиционного индустриального, такие факторы, как планы выкупа капитала и участия в прибылях, не приобрели еще того значения, что в западных странах.

Административная децентрализация. Этот фактор сопоставим с фактором государственного вмешательства, препятствующего развитию бизнеса. Коэффициент корреляции значим и равняется ($-0,52$). В обоих случаях речь идет о

том, что решения принимаются или не принимаются на более низких уровнях. Насколько государственное вмешательство неблагоприятно для развития экономики, настолько (и даже больше) децентрализация в принятии решений благоприятна для него. Этот тезис подтверждают полученные данные.

Безопасность. Коэффициент корреляции низкий ($-0,31$). Причина такого положения неясна. Возможно, имеет место случайная флуктуация, связанная с недостаточной репрезентативностью информационной базы.

Трудовые отношения. Этот фактор во многом совпадает с соответствующим для развитых стран. Однако коэффициент меньше, чем в последних, соответственно, ($-0,37$) и ($-0,43$). Сравнительно низкий коэффициент корреляции говорит о том, что даже в странах, достигших больших экономических успехов, могут быть частые трудовые конфликты и что государства, быстро перешедшие от традиционного общества к развитому состоянию, имеют не лучшие трудовые отношения. В данном случае закономерности развития новых индустриальных стран и развитых западных стран схожи.

Поддержка правительственной политики. Этот фактор сопоставим с показателем социально-политической стабильности для развитых стран. Коэффициент корреляции не слишком высок ($-0,54$). Здесь, видимо, слабо выражена закономерность, характерная для развитых государств: чем богаче страна, тем выше уровень жизни ее населения и тем более оно сплочено. Видимо, в данном случае действует иная закономерность: поддержка населением правительства способствует экономическому развитию.

Анализ данных показывает, что закономерности, свойственные развитым странам, просматриваются и для новых индустриальных стран, хотя у последних есть своя специфика. Здесь не прослеживается отчетливая взаимосвязь между перераспределением доходов и экономическим успехом, не столь выражена связь между экономическим развитием и поддержкой населением правительства. Новые индустриальные страны еще не достигли того уровня экономического развития, при котором первостепенную роль приобретают такие стимулы, как участие в прибылях и выкупе капитала.

В начале 50-х годов реальный доход во всех рассматриваемых странах был очень низок. Со второй половины 50-х годов правительства этих стран проводили политику повышения доходов населения и более равномерного их распределения. Было произведено перераспределение богатства. Большой эффект дали земельные реформы, обусловившие равномерное распределение земли, широкое распространение новых технологий и как следствие более равномерное распределение доходов.

Следующим шагом правительства стал быстрый рост трудоемких отраслей, работающих на экспорт. В результате спрос на неквалифицированный труд сильно возрос и, соответственно, увеличились доходы наиболее бедной части населения. Конечно, одновременно происходило и некоторое сокращение рабочих мест в отраслях с низкими доходами, но в итоге чистый прирост занятости оставил примерно треть часть всей рабочей силы. При этом подавляющая часть свободных рабочих мест пришлась на неквалифицированных рабочих, принадлежавших к бедным слоям населения, доходы которых быстро повышались. Правда, 80-е годы произошло резкое замедление роста заработной платы, что связано со стагнацией и спадом в мировой экономике. В результате и в странах Юго-Восточной Азии темпы роста ВВП упали в несколько раз, соответственно, снизились и доходы.

Правительственная политика способствовала также выравниванию доходов городских и сельских жителей за счет роста государственных вложений в сельское хозяйство, ценовой поддержки фермерских хозяйств, в первую очередь рисовод-

ческих, очень низкого налога на доход фермеров. Правительство купирует и усиливающееся неравенство доходов в рамках городского сектора, связанное с ростом оплаты труда, накоплением материальных благ, недвижимости, с увеличением разницы в доходах между наемными работниками и собственниками, между крупными и мелкими фирмами. Разрабатываются программы помощи малому бизнесу за счет налоговых льгот, выпуска финансовых займов, прямых субсидий и прочих мер; устанавливаются более стабильные цены на недвижимость, но в то же время и более высокие налоги, не стимулирующие владение большой недвижимостью (к примеру двумя домами). Принимаются налоговые меры, препятствующие чрезмерному потреблению товаров длительного пользования.

Наряду с ростом дохода беднейших слоев населения происходил рост дохода и других групп. Причем шел он более быстрыми темпами, чем рост доходов беднейших слоев. Так, за 1957—1979 годы в Гонконге для беднейших 20% населения реальный доход на одну семью более чем удвоился, а для следующих 20% — более чем утроился, для средних 20% вырос в 3,6 раза. Следовательно, самые бедные выиграли меньше, чем просто бедные, находящиеся на следующих ступенях пирамиды доходов.

Политика выравнивания доходов способствовала созданию мощного среднего класса. Обзоры общественного мнения в новых индустриальных странах свидетельствуют, что большая доля их населения относит себя к среднему классу. В Японии 90% населения уже в течение двух десятилетий относят себя к среднему классу. В других странах нет такой стабильности, здесь наблюдается постоянный рост числа людей, относящих себя к среднему классу. Так, в Южной Корее в 1985 году 66,9% населения причисляло себя к среднему классу. Сознание принадлежности к высшему классу почти исчезло. После войны начали развиваться демократические процессы, произошли изменения в социальных институтах, в результате которых иерархическое общество преобразовалось в эгалитарное. Эгалитаризм стал важным социальным воззрением народов Юго-Восточной Азии. Итак, рассматривая качественные параметры экономического успеха, по моему мнению, надо исходить из того, что итоговым индикатором процветания нации является показатель возможностей развития человека. Человек берется как конечная цель всякой деятельности. Рост ВВП является важным количественным показателем успеха. Однако люди не могут рассматриваться только как экономические существа. Они — реальное богатство нации. Успех страны заключается в создании условий для того, чтобы человек имел долгую, здоровую, творческую жизнь. И проведенный анализ, вскрывая тесную связь между ростом ВВП и человеческим развитием, показывает, как этот рост в ходе социально-экономического развития преобразуется, приобретая человеческое измерение.