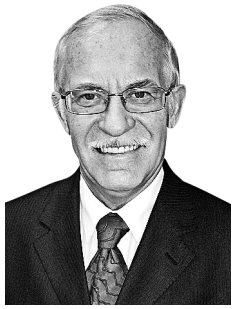

ДЯТЕЛ Евгений Петрович

Доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической теории и экономической политики

Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б. Н. Ельцина
620002, РФ, г. Екатеринбург, ул. Мира, 19
Контактный телефон: (343) 334-37-89
e-mail: dyatelevgeny@rambler.ru

ГОЛОМОЛЗИНА Наталья Владимировна

Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления городским хозяйством

Уральская государственная архитектурно-художественная академия
620075, РФ, г. Екатеринбург, ул. К. Либкнехта, 23
Контактный телефон: (343) 269-76-80
e-mail: ngolom@bk.ru

От экономики товарного богатства к обществу услуг[1]

Ключевые слова: новый курс; Дж. М. Кейнс; фритредерство; товарное богатство; общество услуг; экономическая рента; экономическая структура общества.

Предметом управления социально-экономическими процессами в обществе выступает, в первую очередь, функционирование и видоизменение определяющей их структуры. Новый курс ознаменовал отказ от господствовавшей более 100 лет доктрины laissez-faire, целью которой являлась максимизация товарного богатства. В последующие годы в США и других развитых капиталистических странах формировались новые общественные структуры. При их характеристике мы исходим из следующих теоретико-методологических предпосылок: 1) ВВП имеет стоимостную природу, совпадающую с относительными затратами труда; 2) распределение продукта зависит от предельной эффективности различных факторов производства, участвующих в обмене веществом, энергией и информацией между обществом и природой; 3) на вершине пирамиды общественного обмена веществ находится информационная деятельность; 4) из-за угрозы разрушения основ общественного устройства ни один из субъектов экономической деятельности не может быть исключен из процесса присвоения, в связи с чем приходящаяся на каждого из участников доля ВВП не может совпадать с предельной эффективностью его труда; 5) оплачиваются не относительные затраты труда, а услуги фактора производства; 6) термин service society (общество услуг) вошел в научное употребление в XX веке, однако такое общественное устройство господствовало на протяжении всей истории человечества; 7) важным способом перераспределения ВВП является госбюджет; 8) наряду с социальными услугами, могут быть выделены производственные (включая создание инфраструктуры), экологические и военные услуги; 9) особое место в современном обществе занимают финансовые услуги; 10) понимание того, что современное общество представляет собой service society, позволяет регулировать деятельность его экономических агентов в соответствии с поставленными голосующим большинством целями.

Современная экономическая теория служит фундаментом макроэкономического планирования и прогнозирования путей развития национальной экономики. Ее научная значимость и практическая полезность зависят от того, насколько успешно она

[1] В статье использованы материалы доклада одного из авторов на I Международной научно-практической конференция «Кризисы, реформы, революции» (К 80-летию реформ Ф. Д. Рузвельта) из цикла «Великие экономисты и великие реформы». Организатор – Финансовый университет при Правительстве РФ (Москва, 18 октября 2013 г.).

© Дятел Е. П., Голомолзина Н. В., 2014

позволяет объяснять взаимосвязанные технологические, производственные, экономические, социальные и финансовые проблемы и процессы. В результате проверки практикой те или иные экономические теории нередко модифицируются, совершенствуются, а иногда от них приходится отказываться. Процесс проверки и совершенствования существующих теорий является необходимым условием прогресса экономической науки.

Катализатором этого процесса являются кризисные периоды экономики. Одним из них стала Великая депрессия 1920–1933-х годов в США. Попыткой ее преодоления стала экономическая политика Нового курса правительства Ф. Д. Рузвельта, а ее причины и последствия неоднократно становилась объектом внимания научной общественности. Лейтмотивом различных выводов и характеристик является возрастание экономической роли государства. Соглашаясь с этим, остановимся на следующих вопросах: 1) почему это стало необходимым; 2) социально-экономический смысл мероприятий правительства Ф. Рузвельта; 3) социально-экономические последствия Нового курса.

Дж. М. Кейнс писал: «Послевоенный опыт Великобритании и Соединенных Штатов дает фактический пример того, насколько накопление богатства – причем в таких больших размерах, что его предельная эффективность падала быстрее, чем могла падать норма процента при противодействии институциональных и психологических факторов, – мешает в условиях преобладания laissez-faire достижению приемлемого уровня занятости и благосостояния, обеспечиваемых техническими условиями производства» **[1. С. 98]**.

Известны и другие высказывания Дж. М. Кейнса, свидетельствующие о сдержанном отношении к фритредерству, а также к его мировоззренческой основе – «классической» экономической теории, охватывающей столетний период, от Д. Рикардо до А. Маршалла и А. Пигу: «Таким образом, моя критика направлена против несостоятельности *теоретических* основ доктрины laissez-faire, на которой я сам воспитывался и которой в течение многих лет обучал других...» **[1. С. 153**[1]**]**. Если мы правильно понимаем Дж. М. Кейнса, идеология максимизации товарного богатства в результате целенаправленных действий homo oeconomicus оказалась несостоятельной.

Субстанцию товарного богатства Дж. М. Кейнс, так же как Д. Рикардо и К. Маркс, сводит к труду. Для Д. Рикардо это относительные затраты труда, у К. Маркса – общественно необходимый труд, у Дж. М. Кейнса труд – «единственный» (универсальный) фактор производства[2], общественная оценка которого определяется его предельной тягостью.

Отношение к труду как к субстанции, имеющей внутренние закономерности развития, превратилось в методологический водораздел между классической политической экономией и экономикс. Для начала приведем следующую цитату из работы Дж. Стиглера «Рикардо и 93%-ная трудовая теория ценности»: «Главной же причиной затруднений стала неспособность экономистов провести четкое различие между аналитическими и эмпирическими утверждениями. Среди экономистов, которые не владели добротной методологией, которые систематически не рассматривали необходимые и достаточные условия равновесия, оригинальность была редким явлением. Делавшийся Рикардо акцент на количественном значении труда легко мог быть истолкован как аналитическое

[1] См. также с. 157.

[2] «Поэтому мне близка доклассическая доктрина, согласно которой все производится трудом при помощи того, что было принято называть мастерством, а теперь именуют технологией, и природных ресурсов, свободных от ренты или облагаемых ею в соответствии с их редкостью или изобилием. Предпочтительнее рассматривать труд, включая, конечно, личные услуги предпринимателя и его помощников, как единственный фактор производства, действующий при наличии технологии, природных ресурсов, производственного оборудования и эффективного спроса. Этим отчасти объясняется, почему мы смогли принять единицу труда в качестве единственной физической единицы, необходимой в нашей системе, наряду с единицами денег и времени» **[1. С. 96]**.

положение, по которой труд – это единственный регулятор ценности. Неспособность провести разграничение между аналитическими и эмпирическими положениями была источником многих заблуждений в экономической теории. Аналитическое утверждение касается функциональных связей; эмпирическое утверждение принимает в расчет только количественный аспект этих взаимосвязей» [2]. Оставляя пока в стороне критику Дж. Стиглером ряда выдающихся экономистов (например, Джеймса Милля), обратимся к мировоззренческой основе его оценок.

Согласимся с М. Блаугом в том, «...что „методологию экономической науки" следует понимать просто как философию науки в ее приложении к экономике» [3. С. 35]. Вспомним, что существуют две основные школы – аналитической и континентальной философии. Первая из них представляет собой методологическую основу экономикс (неоклассики), вторая – классической политической экономии, в первую очередь трудов Д. Рикардо и К. Маркса. Аналитическая философия функциональна, континентальная основана на разграничении сущности и форм ее проявления. Никаких «субстанций», соответственно бытия, сущности и форм ее проявления, в аналитической философии нет. Это – прерогатива континентальной философии. Вопрос, на котором хотелось бы остановиться, заключается в следующем: можно ли совместить методологию равновесия, свойственную экономикс, с субстанциональным, трудовым подходом классической политической экономии?

В литературе труд принято характеризовать как косвенную форму человеческой жизнедеятельности (К. Маркс и Ф. Энгельс) или как окольные методы производства (К. Менгер). Этим подчеркивается особая роль труда в обмене между обществом и природой, что и составляет сущность производственной деятельности. Ее развитие тесно связано с революционными изменениями в обмене веществ, например, в результате неолитической (аграрной) революции; энергией (возникновение и развитие промышленности, сопровождавшееся революциями пара, электричества, двигателей внутреннего сгорания); информацией, которая является ключевым фактором постиндустриального общества; освоением других атрибутов материи, таких как пространство и время. Косвенный характер труда позволяет считать его субстанциональной основой произведенных с его помощью продуктов. Разумеется, речь не идет о том, что стоимость продукта определяется количеством физиологических усилий данного индивида. Участие человека в обмене веществ между обществом и природой всегда требует затраты мышечных, нервных и других усилий. Их оценка на индивидуальном уровне совпадает с предельной тягостью труда.

Любое производство требует некоего количества труда, относительная величина которого определяется его предельной тягостью, resp. предельной полезностью продукта. Однако это утверждение не учитывает особенностей трудовой деятельности различных индивидов, связанных с их индивидуальными способностями и наличием или отсутствием необходимых орудий труда. Например, мы можем сказать, что 100 единиц данного продукта предполагают использование труда 100 человек. Дополнительные (сверх 100) единицы продукта приведут к снижению его предельной полезности, а следовательно, потребуют увольнения работников. Но что будет, если указанные 100 единиц продукта будут производить 50 человек при наличии 50 единиц дополнительного оборудования? Чтобы не усложнять проблему, рассуждая, сколько понадобится человек для производства 50 единиц оборудования, отождествим указанное оборудование с человеческим капиталом, включая природные способности и склонности людей[1]. Тогда необходимо ответить на вопросы: 1) где будут заняты высвобожденные 50 человек; 2) какова будет цена произведенного в новых условиях продукта?

[1] О природном происхождении человеческих способностей можно говорить лишь условно. В основе их возникновения лежит не имеющий аналогов в природе процесс антропогенеза.

Ответ на первый вопрос возможен в двух вариантах: а) возникает вынужденная безработица; б) производители будут заняты на других работах, предельная полезность которых может быть компенсирована действительной или воображаемой денежной выручкой или совпадает с созданием полезных для общества услуг. Ответ на второй вопрос кажется более простым. Предельная полезность продукта (для производителя денежная выручка от продажи одного экземпляра продукта) возрастет. Следовательно, производитель получит дополнительную оплату (назовем ее экономической рентой) за использование своих конкурентных преимуществ.

Чтобы быть последовательными, мы должны предположить: любая деятельность по созданию продукта (присвоение вещества, энергии, информации, пространства, времени) подчиняется приведенным выше законам. Это означает, что Джеймс Милль не столь уж неправ, предполагая субстанциональный рост стоимости простоявшего в погребе вина[1]. К сожалению, то же самое можно сказать о любой спекуляции, приносящей в считанные мгновения миллионы долларов. При этом речь идет не о вложении труда, а о перераспределении его относительных количеств в пользу более эффективного продукта человеческой деятельности, получатель которой извлекает экономическую ренту. Это выводит на передний план условия ее получения.

Существует обширная литература по поводу того, кто реально создает стоимость и кто получает экономическую ренту. Согласно информационной теории стоимости, большую ее часть создают представители умственного труда. С этим можно согласиться, тем более что любой процесс присвоения и преобразования природных продуктов завершается изменением их информационной составляющей. Понятно, что это говорит не о том, кто больше затрачивает физического труда на создание экономических благ, а о том, кто лучше умеет использовать и распоряжаться (при помощи собственных трудовых усилий) созданными обществом производительными силами. Но тогда, наряду с процессом производства, понимаемым в самом широком смысле слова, мы должны учесть отношения (правомочия) собственности. Мы это уже сделали, когда говорили об использовании «природных» способностей и склонностей людей. Любой продукт, производительный и денежный капитал останется мертвым без применения этих способностей. Они во многом определяют общественные отношения, в которых находятся люди в процессе присвоения производительных сил. Результатом является, во-первых, возникновение определенной социально-экономической структуры общества, во-вторых, распределение экономической ренты, приходящейся на каждого собственника. Ее получают не только лица, находящиеся на вершине информационной пирамиды, но и, по мнению некоторых исследователей, в первую очередь, работники, выполняющие функции физического труда. Таким образом, наш вывод состоит в следующем: все граждане страны имеют правомочия собственников по отношению к общественным производительным силам и присваивают экономическую ренту. Ренту они получают потому, что оказывают определенные экономические услуги, выполняя ту или иную социально-экономическую функцию, т. е. позволяют использовать принадлежащий им производительный потенциал.

На наш взгляд, предоставление услуг является доминантой практически любого общественного устройства. Другое дело, что такое общественное устройство подкрепляется экономической деятельностью по оптимальному использованию ограниченных

[1] «Милль мог полностью распрощаться с надеждой быть причисленным к лику экономических святых, когда во втором издании он не только оставил неизменным злосчастный пассаж, но еще больше усугубил свою ошибку, превратив трудовую теорию в тавтологию: „Если вино, простоявшее в погребе, увеличилось в своей ценности на одну десятую благодаря годичной выдержке, то можно считать, что на его производство было затрачено на одну десятую труда больше“» (цит. по [2]).

ресурсов. Это хорошо видно, например, в социально-экономическом анализе «Афинской политии» Аристотеля. Непосредственным объектом его исследования является античное «общество услуг», тогда как экономический анализ занимает, хотя и важное, но подчиненное место (см.: [**4. С. 88**]). Если это так, то предметом управления социально-экономическими процессами в обществе является, в первую очередь, функционирование и видоизменение определяющей их структуры.

Мы вовсе не отрицаем, что именно экономическая деятельность – ядро общественного прогресса. Ее исследование является важнейшей задачей экономиста-теоретика, выдающимся примером которого являлся Дж. М. Кейнс. Но нельзя забывать ограничения, которые он себе ставил: «В качестве данных мы принимаем достигнутый уровень квалификации и количество имеющегося труда, существующее качество и количество наличного оборудования, применяемую технологию, степень конкуренции, вкусы и привычки потребителя, тягость труда различной интенсивности, роль контроля и организации, а также социальную структуру, включающую силы, которые помимо наших переменных, о которых речь пойдет ниже, определяют распределение национального дохода. Это не означает, что мы считаем эти факторы неизменными, – просто в данном месте и данной ситуации мы не рассматриваем или не принимаем во внимание влияние и последствия изменений этих факторов» [**1. С. 110**].

Экономический анализ Дж. М. Кейнса заслуживает того, чтобы составить предмет специального рассмотрения. В данном случае нас интересуют: 1) его вывод о причинах Великой депрессии; 2) фактологическая база, подкрепляющая этот вывод; 3) социально-экономический смысл мероприятий Нового курса.

Главный вывод Дж. М. Кейнса о разрыве между предельной эффективностью капитала и нормой процента как причине Великой депрессии неоднократно повторяется на протяжении цитируемой книги[1]. Он стал одной из опор формировавшейся новой макроэкономики. Нам бы хотелось обратить внимание на объяснение этого феномена Дж. М. Кейнсом, которое заключается в непропорциональных сдвигах кривых совокупного спроса и совокупного предложения. «Классическая теория нормы процента, видимо, предполагает, что если происходит сдвиг кривой спроса на капитал, или сдвиг кривой сбережений из данного дохода соответственно норме процента, или обоих кривых одновременно, то новая норма процента будет задана точкой пересечения двух кривых в их новом положении. Но это нелепая теория. Ведь допущение того, что доход является независимой константой, несовместимо с допущением о возможности изменения двух кривых независимо одна от другой» [**1. С. 80**]. Дж. М. Кейнс отрицает, вернее рассматривает как крайний случай, неоклассическое положение об оптимальном размещении ресурсов, максимизирующем излишек общества.

Мы иногда недооцениваем факт постоянного сдвига, которым подвергаются как индивидуальные, так и совокупные кривые спроса и предложения. Возникает любопытная ситуация. Представители неоклассики, выступая против монистического подхода в исследовании экономических явлений, используют выведение функциональных зависимостей «при прочих равных условиях». Монизм из методологического подхода, свойственного континентальной философии, превращается в методический прием функционального (равновесного) анализа, когда непрерывные кривые спроса и предложения становятся единственно возможным выражением соответствующих функциональных зависимостей. Дж. М. Кейнс, как нам кажется, пытается соединить оба

[1] Что касается фактов, подтверждающих этот вывод, они есть в «Общей теории занятости, процента и денег». О том же говорят многочисленные данные переизбытка товарного богатства в США. В 1932 г. ВВП упал по сравнению с 1929 г. на 31%. Уровень безработицы достиг 23,6%. С 1930 г. стоимость промышленных запасов упала на 80%, а стоимость сельскохозяйственной продукции на 53%.

подхода, что, безусловно, является существенным шагом вперед. Соответственно ему удается наметить и объяснить предпринимаемые правительством Нового курса пути выхода из кризисной ситуации.

То и другое, анализ Кейнса и мероприятия правительства Нового курса, детально разбираются в литературе. При этом, наряду со сторонниками прокейнсианской политики, есть ее критики, включая М. Фридмена, указавшего на неэффективность в долгосрочном периоде мер правительства по стимулированию занятости. Нельзя не признать справедливость аргументов монетаристов и «новой классической макроэкономики» об ограниченном воздействии денежной (бюджетно-налоговой) политики на *экономику*. Но выделяя слово «экономика», мы хотели бы провести грань между экономикой по Л. Вальрасу и социально-экономической структурой общества как предметом забот государства. В последнем случае формируются многочисленные неценовые сигналы, которые вызывают соответствующую реакцию их получателей. Нам представляется, что взаимоотношения государства и граждан могут быть рассмотрены как отношения принципала и агента, причем ту и другую функцию могут выполнять обе стороны. Поэтому, обращаясь к социально-экономической необходимости Нового курса, на первое место следует поставить ожидания населения США, которые в условиях демократического выбора предстают как поручение главному экономическому агенту страны – расширенному правительству во главе с первым лицом – президентом США.

Соответствующие меры начали приниматься уже при президенте Герберте Гувере[1]. Однако общество считало их запоздалыми. Поэтому Г. Гувер проиграл выборы и осенью 1932 президентом США был избран Франклин Рузвельт.

Нет необходимости перечислять широко известные мероприятия первых 100 дней Нового курса. Достаточно отметить, что они были направлены на перераспределение ВВП для создания устойчивой социально-экономической структуры общества (об этом свидетельствуют создание Федеральной корпорации страхования вкладов, Федеральной администрации чрезвычайной помощи, Администрации общественных работ и Администрации гражданских работ, Закон о кредитовании сельского хозяйства и т. п.). Повышая уровень эффективного спроса (всего в общественных работах были заняты 4 млн американцев), это перераспределение не вело к автоматическому росту товарного богатства. Рост занятости в значительной степени происходил в результате строительства и улучшения состояния магистралей, шоссе, общественных зданий, коммунальных удобств и государственных предприятий. Большое внимание обращалось на сбережение природных богатств и увеличение их добычи: контроль использования и очищения питьевой воды, борьба с почвенной и береговой эрозией, строительство портовых и речных сооружений, предотвращение наводнений, улучшение работы водной энергетики. Особое место в современном обществе занимают финансовые услуги, в основе которых лежит кредитно-денежная политика государства. Здесь тоже было сделано немало такого, что вошло в практику деятельности ФРС и других органов управления финансовой сферой.

Результатом Нового курса стал, по нашему мнению, решительный поворот от экономики laissez-faire к обществу услуг на основе перераспределения ВВП в пользу

[1] RFC – Финансовая корпорация реконструкции – была создана Конгрессом США в январе 1932 г. Главной задачей корпорации стало оказание финансовой помощи системе железных дорог, бизнес-корпорациям и институтам. В июле того же года финансовая корпорация оказала поддержку сельскому хозяйству, а также финансированию общественных работ. Вскоре власти приняли закон о Федеральном жилищном банке, который предоставлял кредиты организациям, связанным с выдачей ипотеки. Другой не менее важный закон Гласса-Стиголла позволил ФРС выдавать кредиты банкам-членам. Запустились процессы активизации бюджетного распределения доходов от богатых к малоимущим слоям населения, что значительно стимулировало потребление. Была повышена максимальная ставка подоходного налога – с 25 до 63%.

принципала, в качестве которого выступает голосующее большинство. И, хотя с 1929 по 1943 г. доля услуг в США практически не изменилась, составляя около 30% ВВП, эта статистика вряд ли может считаться репрезентативной. Само понимание услуг за прошедшее время существенно расширилось, включив в себя производственные, экологические, военные и другие услуги, ранее относимые к сфере производственной деятельности.

Однако если в 1930-е годы в трудах многих авторов отмечается усиливающаяся тенденция рассмотрения всех видов деятельности как производительных и каждого вида деятельности как услуги, последующее развитие статистики в индустриальных странах как результат непосредственного правительственного вмешательства послужило тому, что акцент стал делаться не на теории, а на наблюдениях и измерениях. Именно так возникла теория трех секторов экономики, с которой связаны имена К. Кларка **[5; 6]**, А. Фишера **[7; 8]** и Ж. Фурастье **[9]**. Эта теория, решая проблемы учета, опять привела к обособлению услуг, сформировав концепцию третичного сектора экономики, из которого впоследствии, в связи с быстрым увеличением его доли, еще выделялись секторы (четвертичный, пятеричный) **[10. С. 117]**, составившие в совокупности сферу услуг.

Быстрое преобразование экономической системы требует возникновения единой теории относительно роли услуг. Концептуально имеющиеся работы сильно различаются. Упомянем экономику самообслуживания Дж. Гершуни **[11; 12]** и теорию У. Баумоля **[13–15]** о врожденной тенденции сферы услуг к снижению производительности и возрастанию издержек. В то время как теория постиндустриального общества придает производству меньшую важность, эти авторы утверждают, что, напротив, промышленность была основанием для расширения услуг. Согласно им, если мы признаем, что услуги изменяют структуру общества, то это происходит главным образом потому, что непосредственно изменились методы производства товаров.

Эти «неоиндустриальные точки зрения» являются очень разнородными. По мнению некоторых экономистов, например Дж. Гершуни, увеличение производительности и появление новшеств, связанных с потребительскими товарами, будут постепенно принуждать домашние хозяйства производить для себя многие из услуг, ранее покупаемых на рынке. Эти новые продукты будут управлять нашими домами, давать инструкцию, обеспечивать медицинскую диагностику и т. д. Поэтому в противоположность постиндустриальному подходу им была выдвинута теория «экономики самообслуживания».

Для других авторов (Т. Ноуэлль **[16]**) самый типичный аспект новой экономики – «передовые услуги», которые являются существенными для современного индустриального производства, будучи главным двигателем развития экономики. Особое внимание обращается на услуги производителя. Это восприятие общества сферы услуг концентрируется не на домашних хозяйствах, а на производстве и, в частности, на его более сложной структуре.

Наконец, можно говорить об исследователях, которые считают основанием услуг информацию. В этом представлении большое значение придается технологическим средствам хранения, передачи и обработки информации. Отличительная особенность данного подхода – его обобщенность. Термины «информационное общество» и «общество услуг» не синонимичны. Определение понятия «информация» также вызывает дискуссии, и это приводит к различным теоретическим концепциям.

Несмотря на разнообразие всех исследований, можно выделить две главные школы. Первая подчеркивает длительное первенство индустриализма и связана с концепцией Дж. К. Гэлбрейта, сформулированной в его работе «Новое индустриальное общество» **[17]**. Вторая рассматривает появляющуюся систему как «постиндустриальную», ее основные идеи изложены в работе Д. Белла «Грядущее постиндустриальное общество» **[10]**. Но и среди авторов в каждой из школ существуют значительные различия,

и это приводит к появлению большого количества идей с разной интерпретацией основных положений.

Таким образом, становится понятно, что существует много неясных моментов в процессах роста и изменения современных экономических систем, а также стратегической роли услуг в их пределах. Однако исследование этих идей позволяет нам понять тенденции современной экономики.

Представляется необходимой система промежуточных понятий и более точная формулировка проблемы, которая является подходящей целью для объективного исследования услуг, – становление и развитие экономической структуры общества услуг. Это вызвано тем, что предоставление услуг является доминантой практически любого общественного устройства, а предметом управления социально-экономическими процессами в обществе выступает, в первую очередь, функционирование и видоизменение определяющей их структуры.

Источники

1. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М. : Гелиос АРВ, 2002.

2. Stigler G. J. Ricardo and the 93% Labor Theory of Value // American Economic Review. 1946. Vol. 36. June.

3. Блауг М. Методология экономической науки, или Как экономисты объясняют : пер. с англ. / науч. ред. и вступ. ст. В. С. Автономова. М. : НП «Журнал „Вопросы экономики“», 2004.

4. Дятел Е. П., Голомолзина Н. В. К вопросу об экономической теории и истории услуг // Журн. экон. теории. 2009. № 2.

5. Clark C. The Conditions of Economic Progress. L. : MacMillan, 1940.

6. Clark C. The Conditions of Economic Progress. 3rd ed. L. ; N. Y. : MacMillan, 1957.

7. Fisher A. Economic Progress and Social Security. L. : MacMillan, 1945.

8. Fisher A. The Clash of Progress and Security. L. : MacMillan, 1935.

9. Fourastié J. Le grand espoir du XXe siècle. P. : PUF, 1949 ; Gallimard, 1963.

10. Bell D. The Coming of Post-Industrial Society: A Venture in Social Forecasting. N. Y. : Basic Books, 1973.

11. Gershuny J. After Industrial Society? The Emerging Self-Service Economy. L. : MacMillan, 1978.

12. Gershuny J. Social Innovation and Division of Labor. Oxford : Oxford University Press, 1983.

13. Baumol W. Macroeconomics of Unbalanced Growth: The Anatomy of an Urban Crisis // American Economic Review. 1967. No. 57. June.

14. Baumol W., Blackman S., Wolff E. Productivity and American Leadership. Cambridge : MIT Press, 1989.

15. Baumol W., Blackman S., Wolff E. Unbalanced Growth Revisited: Asymptotic Stagnancy and New Evidence // American Economic Review. 1985. No. 75.

16. Noyelle T. The Rise of Advanced Services // APA Journal. 1983. July.

17. Galbraith J. K. The New Industrial State. N. Y. : New American Library, 1967.