



САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

История экономических учений

**М. В. Шишкин, Г. В. Борисов,
С. Ф. Сутырин**

б а з о в ы й к у р с

МО
рекомендует

Учебник
3-е издание



БАКАЛАВР

 **Юрайт**
Издательство
biblio-online.ru

М. В. Шишкин, Г. В. Борисов, С. Ф. Сутырин

ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УЧЕНИЙ

УЧЕБНИК ДЛЯ БАКАЛАВРОВ

3-е издание, исправленное и дополненное

Допущено Министерством образования Российской Федерации в качестве учебного пособия для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим специальностям

Рекомендовано Ученым Советом экономического факультета Санкт-Петербургского Государственного Университета в качестве учебного пособия для студентов экономических специальностей

**Книга доступна в электронной библиотечной системе
biblio-online.ru**

Москва • Юрайт • 2019

Авторы:

Шишкин Михаил Владиславович — доктор экономических наук, профессор кафедры истории экономики и экономической мысли Санкт-Петербургского государственного университета;

Борисов Глеб Владимирович — кандидат экономических наук, доцент кафедры истории экономики и экономической мысли Санкт-Петербургского государственного университета;

Сутырин Сергей Феликсович — доктор экономических наук, заведующий кафедрой мировой экономики Санкт-Петербургского государственного университета.

Рецензенты:

Рязанов В. Т. — доктор экономических наук, профессор Санкт-Петербургского государственного университета;

Лабудин А. В. — доктор экономических наук, профессор Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Шишкин, М. В.

Ш65 История экономических учений : учебник для бакалавров / М. В. Шишкин, Г. В. Борисов, С. Ф. Сутырин. — 3-е изд., испр. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 383 с. — (Серия : Бакалавр. Базовый курс).

ISBN 978-5-9916-2982-9

Учебник составлен на основе учебно-методического материала, использующегося при чтении лекций по истории экономических учений на экономическом факультете Санкт-Петербургского государственного университета. В нем рассматриваются основные школы западной и отечественной экономической мысли, начиная с экономической мысли эпохи меркантилизма и заканчивая современным этапом развития экономической теории.

Основной акцент авторы сделали на изучении эволюции техники экономического анализа.

Соответствует Федеральному государственному образовательному стандарту высшего профессионального образования третьего поколения.

Для студентов и аспирантов экономических факультетов вузов.

УДК 33
ББК 65.02я73



Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав. Правовую поддержку издательства обеспечивает юридическая компания «Дельфи».

© Шишкин М. В., Борисов Г. В.,
Сутырин С. Ф., 2010
© Шишкин М. В., Борисов Г. В.,
Сутырин С. Ф., 2013, с изменениями
© ООО «Издательство Юрайт», 2019

ISBN 978-5-9916-2982-9

Оглавление

Введение.....	5
---------------	---

Часть I. КЛАССИЧЕСКАЯ ШКОЛА И ЕЕ ПРЕДШЕСТВЕННИКИ

Глава 1. Предмет и метод истории экономических учений	11
---	----

Глава 2. Доклассическая экономическая теория	18
--	----

2.1. Экономическая наука в Античности и Средневековье	18
---	----

2.2. Меркантилизм в западной экономической мысли	27
--	----

2.3. Особенности меркантилизма в России	34
---	----

2.4. Предшественники классической школы. Физиократы	40
---	----

2.5. Физиократическая теория в России.....	56
--	----

Глава 3. Классическая экономическая теория	58
--	----

3.1. Учение Адама Смита.....	60
------------------------------	----

3.2. Экономическая теория Давида Рикардо.....	72
---	----

3.3. Экономические взгляды Жана Батиста Сэя.....	89
--	----

3.4. Идеи классической политэкономии в русской экономической мысли	100
---	-----

Контрольные вопросы и задания к части I	106
---	-----

Тесты к части I	107
-----------------------	-----

Часть II. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕВОЛЮЦИИ XIX ВЕКА

Глава 4. Радикальная политическая экономия	111
--	-----

4.1. Экономическая теория Карла Маркса.....	111
---	-----

4.2. Немецкая историческая школа.....	134
---------------------------------------	-----

4.3. Русская радикальная политэкономия конца XIX — начала XX века	144
--	-----

Глава 5. Маржиналистская революция	154
--	-----

5.1. Ранний маржинализм	154
-------------------------------	-----

5.2. Экономическая теория Уильяма Стэнли Джевонса.....	164
--	-----

5.3. Экономическая теория Леона Вальраса.....	170
---	-----

5.4. Австрийская школа теории предельной полезности	176
5.5. Маржинализм в России	193
<i>Контрольные вопросы и задания к части II</i>	196
<i>Тесты к части II</i>	196

Часть III. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ XX ВЕКА

Глава 6. Методологические особенности неоклассического, кейнсианского и институционального направлений современной экономической мысли	201
Глава 7. Развитие неоклассического направления в XX веке	219
7.1. Вклад Альфреда Маршалла в экономическую науку	219
7.2. Артур Пигу: развитие неоклассики после Маршалла	229
7.3. Людвиг фон Мизес и Фридрих фон Хайек: последняя попытка развить традиционную неоклассику	237
7.4. Неолиберализм как особая форма неоклассики	246
7.5. Монетаризм и чикагская школа	255
Глава 8. Кейнсианство от Кейнса до современности	267
8.1. Основные направления экономической теории Джона Мейнарда Кейнса	267
8.2. Кейнсианство после Кейнса	284
8.3. Посткейнсианская и новая кейнсианская экономическая теория	300
Глава 9. Институционализм XX века	321
9.1. Институционализм первой трети XX века	321
9.2. Институциональная теория середины XX века	330
9.3. Неоинституционализм	336
Глава 10. Экономическая наука в СССР	351
10.1. Отечественная экономическая мысль советского периода	351
10.2. Россия и развитие западной экономической мысли в XX веке	365
<i>Контрольные вопросы и задания к части III</i>	379
<i>Тесты к части III</i>	379
Литература	383

Введение

Экономическая сфера общественной жизни имела огромное значение во все времена. Вопрос о том, как создать условия для наиболее эффективного функционирования экономики, волновал людей как в эпоху Пифагора, так и в наше время. И ученые в разные времена и в различных странах по-своему отвечали на этот вопрос.

Багаж знаний и решений, накопленный экономистами прошлого, далеко не полностью вошел в современные учебники по экономической теории. Экономическая реальность характеризуется высокой степенью неоднородности: люди неодинаковы, страны различны, жизнь и принципы ведения хозяйства не стоят на месте. Учебник по экономике содержит теории, которые хорошо описывают экономические процессы той страны и того времени, в которых он был создан, при попытке же применить их в иных ситуациях многие из стандартных подходов становятся бесполезными или даже вредными. Таким образом, знание взглядов ученых, изучавших разные экономические системы, играет большую роль в формировании у современного экономиста способности решать новые проблемы, возникающие на практике.

Кроме того, на любое явление можно взглянуть с различных точек зрения. Один и тот же экономический факт может быть объяснен с помощью совершенно различных теорий. В силу ряда причин — недостатка точных данных об экономике, неопределенности поведения экономических субъектов, сложностей, связанных с постановкой экономических экспериментов и проведения тестирования моделей — экономист, как и любой ученый-обществовед, зачастую не имеет эффективных методов проверки и отбора наиболее корректных гипотез.

В силу описанных выше причин в экономике в любое время обычно сосуществуют сразу несколько независимых теоретических направлений. Их изучение и составляет задачу, стоящую перед историей экономических учений.

История экономических учений является одной из основополагающих дисциплин, которые закладывают фундамент экономических знаний у студента, изучающего экономическую науку. В ней рассматриваются подходы, существующие ныне и существовавшие ранее в экономической теории, причины их появления, логика развития экономических концепций.

В результате освоения дисциплины студент должен:

знать

- этапы развития экономической науки;
- основные теоретические направления в экономике;
- методологические особенности различных экономических школ;

уметь

- определять влияние исторического контекста на содержание теории;
- выявлять содержание используемых в теории терминов и концепций;
- применять адекватный аналитический инструментарий для изучения специфических ситуаций;

владеть навыками

- рассмотрения экономических явлений с различных методологических позиций;
- использования разнообразных теоретических подходов для анализа современной экономики;
- разработки новейших вариантов экономического анализа с учетом накопленного теоретического наследия.

Предлагаемый учебник состоит из трех частей и включает десять глав.

В части I, имеющей название «**Классическая школа и ее предшественники**», рассматривается история развития экономической науки с момента ее появления и до формирования первой научной школы — классической теории. Основное внимание в этой части уделено роли, которую сыграли взгляды экономистов далекого прошлого на формирование идей, заложенных в основу теоретического фундамента классической политэкономии. Часть включает три главы, в которых прослежено развитие экономических взглядов в трудах философов Античности, богословов Средневековья, меркантилистов, экономистов XVIII в. и теоретиков классической школы.

Часть II «**Экономические революции XIX века**» посвящена изучению тех фундаментальных сдвигов в понимании

экономической реальности, которые произошли на протяжении XIX столетия. Развитие экономического дискурса в это время совершалось по двум направлениям, которые описаны в двух главах.

С одной стороны, этот период был отмечен появлением радикальной политической экономии, в создание которой основной вклад внес К. Маркс, определивший труд как важнейший источник накопления капитала. Кроме того, распространение классической теории, базирующейся на гипотезах, сформулированных в условиях наиболее развитой экономической системы того времени, а именно английской экономики, в странах, сильно отличавшихся по многим параметрам от Англии, привело к возникновению ответной реакции со стороны академического сообщества в виде создания исторической школы.

С другой стороны, в указанный период классическая теория подвергалась критике и ревизии маржиналистов. Благодаря их усилиям предельный метод анализа стал одним из основных подходов, используемых современным экономистом. Прямая формализация этого метода с помощью дифференциального исчисления создала условия для быстрой математизации экономической теории и формирования современной экономической науки.

В части III под названием **«Экономическая теория XX века»** в пяти главах рассматриваются школы, сложившиеся в экономике в двадцатом столетии на основе фундамента, заложенного в трудах экономистов предшествующих веков. Прямой наследницей анализа экономистов-классиков и маржиналистов была неоклассическая школа, доминировавшая на протяжении первой половины столетия. Ряд ее идей получил дальнейшее развитие в работах ученых, относящихся к неолиберализму и чикагскому монетаризму.

Кейнсианская теория является другим ведущим направлением в развитии экономической науки XX в. Ее появление стало продолжением линии в экономическом анализе, сформировавшейся еще в трудах меркантилистов. Отказ от преимущественного рассмотрения индивидуального поведения в пользу изучения особенностей группового поведения субъектов экономики позволило создать принципиально отличную от неоклассической модель экономической системы. В дальнейшем теория Дж. М. Кейнса развивалась по пути объединения с неоклассической школой в неоклассическом

синтезе, а также в рамках неокейнсианского, нового кейнсианского и посткейнсианского направлений.

Продолжением развития идей экономистов XIX в., в частности сторонников исторического подхода, стал институционализм. В нем, так же как в кейнсианстве, значительное внимание уделялось групповым эффектам в поведении людей. Активные попытки использовать психологический анализ были характерны для подхода основателя институционализма Т. Веблена. В центре внимания институционалистов середины столетия были сдвиги в общественно-экономической структуре, произошедшие после Второй мировой войны. Усилия ученых, относящихся к неoinституциональному направлению последней трети XX в., были направлены на изучение принципов формирования и существования организаций, рассмотрение роли контрактных отношений, создание теории принятия политических решений и др.

В силу того что наша страна на протяжении всей своей истории по ряду причин была вынуждена догонять более развитые в экономическом отношении страны, экономическая наука в России и СССР, с одной стороны, решала достаточно специфические практические проблемы, а с другой — существовала в особых идеологических рамках, установленных государством. Экономическая неразвитость проявлялась и в замедленном развитии экономических знаний. Особенности отечественной экономической науки потребовали ее особого изучения в рамках отдельных параграфов, в которых рассматривается специфика развития в России меркантилизма, физиократии, классической школы, радикальной политической экономии, маржинализма и экономической науки советского периода.

Предлагаемое вниманию читателя издание является третьим по счету. По сравнению с предыдущим изданием материал глав переработан, расширен и дополнен. В учебник также включен учебно-методический комплекс, состоящий из вопросов контрольного и аналитического характера.

Учебник рассчитан на широкий круг читателей. Это прежде всего студенты экономических вузов и экономических факультетов, магистранты и аспиранты. Он может быть использован преподавателями, как ведущими занятия по истории экономической мысли в целом, так и специализирующимися на определенных разделах современной экономической теории. Учебник также будет полезен всем, кто интересуется экономической наукой, ее историей и современным состоянием.

Часть I

КЛАССИЧЕСКАЯ ШКОЛА И ЕЕ ПРЕДШЕСТВЕННИКИ

Появление классической школы связывают с изданием в 1776 г. знаменитого труда Адама Смита «Исследование о природе и причинах богатства народов». Однако создание классической школы стало возможным благодаря трудам сотен экономистов, живших и творивших до Смита. На протяжении более чем двух тысячелетий люди интересовались теоретическими проблемами экономики, огромные усилия были потрачены на то, чтобы сформулировать основные понятия и базовые концепции экономической науки, большинство из которых А. Смит нашел уже в готовом виде.

Если возникновение экономической науки как вполне оформившегося направления научных исследований связывают с именем А. Смита, то вопрос относительно момента появления экономической мысли остается открытым. Диапазон возможных ответов очень широк: от XVIII в. до н.э. (издание Законов Хаммурапи) до XVIII в. н.э. (появление физиократической доктрины). В данной работе мы принимаем, что первой школой экономической мысли, базирующейся на определенных постулатах и обладающей четко прослеживаемой спецификой, был меркантилизм. Несомненно, экономические вопросы привлекали внимание людей с момента появления хозяйственной деятельности. Однако первые известные нам попытки построить теорию ценности связаны с именами таких древнегреческих философов, как Ксенофонт и Аристотель. По этой

причине в данной работе мы начинаем экскурс в историю развития экономической мысли с изучения идей античных мыслителей, которые легли в основу теоретизирования средневековых богословов. Этот подготовительный, доклассический этап в развитии экономики характеризовался появлением разнородных экономических концепций, базирующихся на различных постулатах. Завершается данный этап созданием классической школы экономической науки, отличавшейся четко выраженным предметом и методом исследования, а также достаточно широким охватом экономической проблематики. Дальнейшее развитие экономической теории требовало усовершенствования методологии экономической науки, и эту задачу решали экономисты, жившие позже.

Глава 1

ПРЕДМЕТ И МЕТОД ИСТОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УЧЕНИЙ

По сравнению со многими естественными дисциплинами экономическая наука достаточно молода. Ей «всего лишь» несколько столетий. Как наука она возникает в XVII в., хотя отдельные экономические взгляды существовали еще в Античности. Но, несмотря на ее относительно юный возраст, история экономической науки достаточно обширна. За все время ее существования сменилось множество научных школ. Одни оригинальные идеи вошли в золотой фонд науки, другие не намного пережили своих создателей.

История экономической мысли важна для современности. Чтобы успешно развивать науку, надо хорошо знать ее прошлое. Это знание позволяет не изобретать велосипед, а применять уже существующие разработки. Оно помогает выявить тенденции развития науки и в результате заниматься наиболее перспективными ее направлениями. И наконец, оно дает возможность понять внутреннюю логику познания экономического мира и благодаря этому выработать подлинно научное мировоззрение.

В отличие от истории многих естественных наук история экономических учений является самостоятельным направлением экономического знания. Это объясняется рядом особенностей развития экономической теории по сравнению с естественными дисциплинами. В естественных науках открытия носят абсолютный характер, так как мир природы неизменен на протяжении всей истории человечества. Поэтому открытия, сделанные в прошлом, входят в современное научное миропонимание в качестве того или иного фрагмента. Дальнейшее развитие знания не отрицает предыдущее знание, а делает его частным случаем более обширной картины мира. Так, теория Эйнштейна не отрицает систему

Ньютона, а трактует ее как частный случай более общей теории.

Конечно, и в естественных науках существовали концепции, которые были впоследствии опровергнуты. Но это были ошибочные теории, и поэтому их изучение, тоже не лишнее определенного интереса, имеет характер анализа различных курьезов. С этой точки зрения большая часть истории естественных наук входит в их современное содержание.

Иное положение в экономической теории. Отличие порождено прежде всего самим объектом исследования экономической науки. Если законы природы неизменны, то большинство законов экономики носят исторический характер. Меняется общество — меняются и законы, по которым функционирует экономика. Безусловно, существует группа универсальных экономических законов, действующих на всех стадиях развития цивилизации. Как правило, это законы, связанные с природой (например, закон убывающего плодородия почвы), или законы психологического поведения индивидуума (например, закон предельной полезности). Однако и эти всеобщие законы могут специфически проявляться на разных стадиях развития цивилизации. Большая часть экономических законов вообще существует только применительно к одной или нескольким стадиям развития человечества.

Из этой особенности следует невозможность создания единой экономической теории, одинаково правильно объясняющей экономическую жизнь и в древности, и в современности.

Специфичность экономической теории связана и с национальными отличиями в разных странах. Экономика осуществляется через людей, а люди имеют национальные особенности. На экономическую деятельность влияют геопространство страны, ее история, господствующая религия и множество других факторов. Все это приводит к тому, что рецепты, разработанные для улучшения работы экономики одной страны, оказываются мало приемлемыми для функционирования другой экономики и зачастую приносят прямо противоположный результат.

Важным отличием экономической науки от естественных дисциплин является то, что на теоретические взгляды ученого влияет его социальная позиция. Конечно, нельзя трактовать это влияние упрощенно, в духе вульгарного социализма (вроде популярного ранее в нашей стране тезиса о том,

что «всякий ученый обязательно есть выразитель интересов того или иного класса»). Большинство ученых выражали прежде всего свою позицию с точки зрения научной истины и оставили позитивный след в истории, а после откровенных апологетов остались только две цифры на кладбище. Однако, решая экономические проблемы, исследователь по целому ряду вопросов вынужден вводить нормативную позицию («что хорошо и правильно, а что плохо и неправильно»). Нормы, в свою очередь, создаются под влиянием общего миропонимания ученого. Объективно эти нормы кому-то выгодны, а кому-то — нет. Поэтому во многих противоборствующих научных течениях можно найти отражение позиции различных социальных слоев по экономическим вопросам.

Наконец, единая экономическая теория дробится на многочисленные научные школы. Этот процесс характерен и для остальных наук, однако в экономической теории обращает на себя внимание одновременное сосуществование множества научных школ. Эти школы, в свою очередь, группируются в основные течения экономической мысли. Так, в современной мировой экономической науке можно выделить по крайней мере три ведущие научные направления — неоклассику, кейнсианство и институционализм, а также значительное количество «теорий-аутсайдеров», не входящих ни в одну из этих школ и представляющих относительно малочисленную группу ученых.

Научные школы имеют ряд общих для них признаков. Во-первых, это единый предмет и объект исследования для всех представителей этой школы. Во-вторых, более или менее однородная методология анализа. В-третьих, наличие главы школы — «мэтра», имеющего многочисленных последователей, и наконец, определенный территориальный и (или) институциональный центр (кембриджская, лозаннская, гарвардская и многие другие школы).

Наличие всех вышеперечисленных факторов приводит к тому, что одновременно в мире существует несколько экономических теорий, имеющих различные системы парадигм (основных принципов) и по-разному интерпретирующих экономические процессы. Единая экономическая наука практически всегда распадалась на несколько течений, и как раз для истории экономических учений они и являются объектами изучения.

Как и любая другая наука, история экономических учений отличается от других дисциплин самостоятельными предметом и методом исследования.

В целом, по поводу предмета истории экономических учений в мировой научной литературе существует относительно общая позиция. И в ортодоксальном марксистском советском учебнике, и в респектабельном труде английского исследователя М. Блауга, и в классической работе Э. Ролла можно найти приблизительно одно и то же определение предмета. Предметом истории экономических учений является процесс возникновения, развития и смены одних экономических теорий другими на различных этапах развития цивилизации. Конечно, определенные аспекты по-разному подчеркиваются теми или иными авторами. В целом можно выделить два направления — **объективизм** и **субъективизм**, отличающиеся пониманием механизма развития экономической теории. Объективисты (наиболее ярко это направление представлено марксистами) считают, что развитие экономической теории предопределено ходом развития объективной социально-экономической сферы. Субъективисты отдают приоритет собственно научным, гносеологическим причинам трансформации теории. С этой позиции история экономики является не столько хронологическим изложением непрерывного накопления теоретических достижений, сколько рассказом о преувеличенных интеллектуальных революциях, в которых уже известные подходы отвергаются в пользу новых открытий.

Однако какой бы позиции ни придерживались историки, общим для всех них является понимание предмета своей науки как изучения исторического процесса изменения самой экономической теории. Подобный предмет требует использования своей собственной системы методов. Большинство из них заимствовано у экономической и исторической наук, но есть и оригинальные приемы исследования.

Прежде всего, историко-экономическая наука опирается на **метод научной абстракции**, общий для всех наук в целом. Применительно к данному случаю абстракция проявляется по крайней мере в двух направлениях. Важнейшей задачей при изучении истории экономических учений является выбор с целью изучения теорий и авторов. За прошедшую историю экономической науки в ней творили многие тысячи ученых, оставивших многочисленные научные произведения. Освоить их все просто невозможно, да и не нужно.

Поэтому возникает проблема: каких авторов предпочесть при изучении того или иного периода развития науки. Научность абстракции (т.е. построения схемы истории, адекватной реальной жизни) подразумевает, что в круг изучаемых теорий включаются те, которые существенно повлияли на общий прогресс мировой науки и оставили после себя след (иногда и негативный) в современной теории. Кроме того, необходимо выбирать тех авторов, которые были наиболее типичны, характерны для рассматриваемых периода и страны.

Но следует учесть, что в одно и то же время, зачастую у одного и того же автора существовали многочисленные теории, относящиеся к различным направлениям экономического знания. Многие из них интересны, оригинальны, но находились на периферии научных интересов своего времени. Поэтому историк-экономист должен сконцентрировать внимание на изучении тех концепций, которые являлись центральными в рассматриваемом периоде.

Важное место в истории экономических учений занимает **конкретно-исторический подход**. Он также проявляется в нескольких аспектах. Прежде всего, необходимо соотносить изучаемую теорию с той эпохой, в которой она была создана. Только это позволяет правильно оценить теорию и ее автора и отвести ему соответствующее место в истории экономических учений.

Кроме того, конкретно-исторический подход заключается в учете национальной специфики той среды, в которой создавалась теория. Экономическое мироощущение различных народов (теперь более модно употреблять термин «ментальность») не похоже одно на другое. Оно сформировано под влиянием определенной историко-культурной традиции. Поэтому одни и те же проблемы решаются по-разному представителями различных стран.

Наконец, конкретно-исторический метод требует определения социальной позиции ученого. Создаваемая им концепция (конечно, не во всех случаях) может быть выгодна представителям тех или иных социальных слоев и по-разному ими использована. Поэтому для понимания всей картины истории экономической науки, споров и дискуссий вокруг разного рода теорий нужно определить социальную позицию автора.

Использование абстрактно-логического и конкретно-исторического подходов наиболее ярко проявляется в перио-

дизации истории экономических учений. Вообще, **проблема периодизации**, т.е. определения этапов в развитии изучаемого объекта, относится к одной из центральных в любом историческом исследовании. Требуется сформулировать научные критерии и на их основе подразделить историю развития объекта на определенные периоды. Научность подобных критериев подтверждается тем, что выделенные по ним этапы действительно существенно отличаются друг от друга.

В нашем случае, рассматривая историю развития экономической науки, правильнее всего было бы подразделять ее на хронологические периоды, отражающие ключевые переломные моменты в характере самой науки. Эти моменты связаны с научными революциями, в ходе которых менялись системы научных парадигм, т.е. определяющих мировоззренческих принципов, являющихся основой для построения системы знаний. История экономической науки знает несколько подобных глобальных трансформаций. Это прежде всего возникновение первой системы экономических взглядов — меркантилизма, создание классической школы, возникновение маржинализма, марксизма, неоклассики, позднее, в XX в., — кейнсианская и неoinституциональная революции.

Возникает искушение связать переломные моменты в развитии науки с качественными изменениями в развитии самой экономики. Если бы эта закономерность подтверждалась всегда, то она была бы неоспоримым доказательством экономического материализма, исходящего из того, что всякая теория есть всего лишь отражение реальной жизни. Однако в ряде случаев подобная зависимость прослеживается (в теории меркантилизма, классической школы, кейнсианства), в ряде же других случаев — нет. Появление маржинализма или неoinституционализма было вызвано внутренними противоречиями самой науки, исчерпанностью ранее применявшихся методов исследования и было мало связано с социально-экономическими процессами, происходившими в обществе в те годы.

Поэтому наиболее правильным является подразделение истории экономической мысли на несколько крупных хронологических этапов и исследование существующих на этих этапах теорий в рамках тех или иных научных школ. К подобной периодизации авторов данного учебника подталкивало и то, что предлагаемая книга является в первую очередь учебным пособием, а не специальным научным тру-

дом по истории экономической науки. «Специфика жанра» требует, чтобы у читателя сложилось целостное восприятие той или иной рассматриваемой научной школы. Представляется неправильным в связи с этим изучать историю экономики, строго следуя хронологии. В данном случае у читателя может возникнуть весьма хаотичное представление о логике развития самой теории.

Исходя из вышеизложенных соображений весь изучаемый материал подразделен на три основные части — первоначальные экономические теории, развитие которых завершилось созданием классической школы политической экономии, экономические теории XIX в. и теории XX столетия. Конечно, подобное деление носит весьма условный характер, хотя бы из-за того, что создание классической школы реально было завершено уже в XIX в. Более того, внутри этих периодов возникают своеобразные «петли истории» — завершая изучение одной научной школы и переходя к другой, мы в ряде случаев вынуждены возвращаться к более раннему периоду времени. Однако подобные издержки окупаются единым пониманием логики развития самой научной школы.

Глава 2

ДОКЛАССИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

2.1. Экономическая наука в Античности и Средневековье

Экономическая мысль в Древней Греции. Античные философы касались проблем, которые являются предметом исследования экономики, в контексте более широкого обсуждения вопросов общественного устройства. Греческие мыслители обсуждали, каким должно быть идеальное государство, как наиболее рационально вести хозяйство, как управлять рабами и др. Среди дошедших до нас сочинений наибольшее значение с точки зрения развития экономической мысли представляют работы **Ксенофонта** (ок. 430 — ок. 354 гг. до н.э.), **Платона** (ок. 427 — ок. 347 гг. до н.э.) и **Аристотеля** (384—322 гг. до н.э.)

Одной из первых работ, посвященных анализу экономических вопросов, был **«Домострой»**, написанный Ксенофонтом. **«Домострой»** — это русский перевод слова **«Oikonomia»** (греч. *oikos* — дом, *nomos* — закон), которое буквально означает «ведение домашнего хозяйства». Название трактата Ксенофонта легло в основу термина **«экономика»**, используемого ныне.

У Ксенофонта присутствует одно из первых обсуждений такого важнейшего экономического понятия, как ценность. Объяснение равновесной величины, к которой стремится рыночная цена блага, всегда было одной из центральной задач экономической науки. По мнению Ксенофонта, ценной является та вещь, которая полезна, поэтому можно утверждать, что Ксенофонт отождествлял ценность и полезность. Таким образом, **полезностная теория ценности**, согласно которой ценность определяется полезностью, является исторически наиболее ранним подходом к объяснению феномена

равновесной цены и берет свое начало в трудах античных мыслителей.

Важной идеей древнегреческой философии, оказавшей впоследствии большое влияние на развитие экономической мысли, является вывод о приоритетной роли земледелия по сравнению с ремесленным трудом. Ксенофонт писал, что земледелие является матерью и кормилицей всех ремесел. Если земледелие процветает, то и все другие ремесла идут успешно, а в тех местах, где земля пустует, угасает почти всякая деятельность. Данная мысль вытекала из таких социально-экономических особенностей Древней Греции, как натуральный характер ведения хозяйства и военно-захватническая модель развития государства. Ксенофонт объяснял почетность земледелия тем, что, во-первых, все необходимые для жизни вещи люди получают в сельском хозяйстве, во-вторых, земледелие приучает к труду и умению переносить холод и жару, физически развивает человека, готовя его к военной службе, а также позволяет содержать коней, необходимых на войне. Идея о преобладающем значении земледелия для народного хозяйства будет использоваться многими экономистами допромышленной эпохи и особую роль сыграет в формировании французской школы физиократов в середине XVIII в.

Значительным вкладом древнегреческих философов в развитие экономической мысли явилось рассмотрение роли разделения труда. Ксенофонт в «**Киропедии**» и Платон в «**Государстве**» сформулировали мысль о том, что разделение труда способствует росту производительности. Согласно Платону разделение труда задается природными задатками человека. Он считал, что люди изначально различны, поэтому каждому предназначается свой вид работ. По мнению Платона, любой продукт можно произвести в большем количестве, лучше и легче, если выполнять одну какую-нибудь работу соответственно своим природным задаткам, и притом вовремя, не отвлекаясь на другие работы. Впоследствии о роли разделения труда упоминало большинство экономистов доклассического и классического периода.

В работах Аристотеля античная экономическая мысль достигает наивысшего развития. Аристотель развивает полезностную теорию ценности. Он утверждает, что общество состоит из разнородных величин, объединенных в одно целое, так как общественные взаимоотношения, например выражающиеся в обмене, возникают не тогда, когда есть два

врача, а когда есть, скажем, врач и земледелец, и вообще разные и неравные стороны, которые нужно сравнить. Все, что участвует в обмене, должно быть каким-то образом сопоставимо. И такой мерой сравнения, по мнению Аристотеля, является потребность, силу которой можно измерить деньгами. Именно благодаря использованию потребности в качестве мерила благ можно найти пропорции обмена различных вещей.

Значение работ Аристотеля состоит также в том, что он вплотную подошел к анализу важнейших категорий экономики — цены, денег, собственности. Так, Аристотель был близок к выделению таких категорий, как потребительная и меновая ценность, говоря, что каждый предмет может быть использован по прямому назначению (например, обувь можно носить) и не по прямому назначению (обувь можно обменивать). Но одни предметы в большей степени годны для использования в процессе обмена, поэтому по мере развития товарно-денежных отношений денежные функции стали исполнять металлы. Деньги получили свой статус благодаря взаимному соглашению людей — это формулировка так называемой **номиналистической теории денег**, в которой принимается, что источником ценности денег является соглашение между людьми.

Аристотель формулирует и некоторые функции денег. Деньги выполняют, во-первых, **функцию обращения**, так как монета опосредует обмен, и, во-вторых, **функцию меры стоимости**, поскольку должна существовать какая-то единица измерения, основанная на условленности, которая делает все соизмеримым.

Рассматривает Аристотель и проблему накопления капитала. Он придерживается типичного для древнегреческих философов взгляда, согласно которому накопление капитала не является добродетелью. В основе его аргументации лежит тезис о том, что накопление капитала неестественно, так как ростовщики используют деньги не по прямому назначению. Деньги появились в процессе обмена как средство, которое упрощает куплю и продажу товаров, однако ростовщики копят деньги не для того, чтобы покупать товары, а ради самого факта накопления. Аристотель противопоставляет искусство увеличения состояния и искусство ведения домашнего хозяйства. Здесь одни и те же инструменты — деньги — используются по-разному, так как различаются

цели. Цель накопления состояния порочная, в то время как цель ведения домашнего хозяйства благая.

Экономическая мысль Древнего Рима. Основные экономические произведения римского периода носили практический характер, теоретические проблемы в них не рассматривались. Наиболее значительные из них принадлежат перу видного деятеля Римской республики **Марка Порция Катона** (III—II вв. до н.э.), знаменитого экономиста-аграрника периода распада республики **Марка Теренция Варрона** (116—27 гг. до н.э.), а также писателям раннего императорского периода **Юнию Модерату Колумелле** и **Гаю Плинию Старшему**. Их сочинения представляли собой подробные инструкции по ведению среднего сельскохозяйственного поместья, которое представляло собой полунатуральное хозяйство, частично ориентированное на рынок.

Основной рабочей силой поместья являлись рабы, которых в среднем поместье было немного — 10—20 человек. В периоды напряженных полевых работ использовалась дополнительная наемная сила, однако спрос на наемную силу в остальное время был невелик, что препятствовало появлению регулярной армии наемных работников. В литературе отражается, как эволюционировало отношение к рабам. Так, в ранних произведениях Катона рекомендовалось содержать рабов в строгости. Варрон уже отдельно останавливается на проблеме стимулирования раба и поддержания дисциплины. Он пишет, что рабами должны распоряжаться люди, сведущие в сельском хозяйстве, чтобы рабы видели справедливость его приказов и подражали ему в работе. Людей в повиновении нужно держать словом, а не бичом, если это возможно. Рабов необходимо вознаграждать для поддержания рвения, необходимо предоставить им имущество, чтобы привязать к хозяйству, позволить им создавать семьи. Рабы становятся прилежнее, если хозяин щедрее оделяет их пищей, не скупится на одежду, позволяет отдохнуть и дает некоторые льготы, например разрешает пасти в имении свою скотину. Таким же образом успокаивают тех, кому была поручена какая-нибудь тяжелая работа или кого подвергли строгому наказанию, и восстанавливают у них охоту к работе и благожелательность к хозяину. Так постепенно в Римской империи складывался институт колоната — зависимых арендаторов, который формировал основу будущего феодального общества.

В морально-философском плане критику рабовладения проводили стоики: **Сенека** (философ, воспитатель императора Нерона, 4 г. до н.э. — 65 г. н.э.), **Эпиктет** (по происхождению раб, ок. 60 — ок. 100 гг. н.э.), **Марк Аврелий** (приемный сын императора Антония Пия, затем сам император и философ, 121—180 гг. н.э.). Сенека писал о духовном равенстве раба и господина, противопоставляя его рабской зависимости обоих от случая, судьбы. Душа раба не подвластна господину, что свидетельствует о духовной свободе любого человека и о приоритете духовной жизни по сравнению с материальной. Взгляды Сенеки на свободу человека были близки взглядам раннего христианства, представители которого пропагандировали идеи равенства и справедливости.

Экономическая мысль Средневековья. Развитие экономической мысли Средневековья в силу ряда объективных причин было тесно связано с христианскими идеями и католической церковью. Христианские монахи были наиболее образованными людьми той эпохи, что предопределяло их особую роль в распространении научного знания. Монастыри были укрепленными поселениями, в которых монахи находили защиту и определенную стабильность в мире раннего Средневековья, насыщенного вооруженными конфликтами и политическими переворотами. Коллективный труд на монастырских угодьях позволял создавать и накапливать значительный прибавочный продукт и содержать за счет всей монашеской братии и паствы священнослужителей, основной деятельностью которых были философские исследования, включавшие помимо богословия изучение общественных, в том числе экономических, проблем. Таким образом, христианская Церковь была тем институтом, который во времена Средневековья обеспечивал сохранение научных знаний и их развитие, поэтому неудивительно, что основной вклад в развитие экономической науки в эти годы был сделан священнослужителями. Они рассуждали с помощью терминов христианского дискурса, который имел много общего с аристотелевским анализом. Кроме того, особое значение для христианских мыслителей имели нравственные правила и предписания, вытекающие из Священного Писания.

Анализ экономической жизни через призму Священного Писания привело к созданию оригинальной экономической конструкции, имеющей значительный нормативный компонент. По словам известного экономиста XX века Й. Шум-

петера, мотивом схоластического анализа являлось, очевидно, не чисто научное любопытство, а желание понять то, о чем должны были выносить суждения с точки зрения морали. Шумпетер считал, что эта нормативность не являлась абсолютной, так как для выяснения степени греховности какого-либо действия необходимо изучить степень его распространенности, что требовало исследования типичной практики, — а это уже представляло собой элемент позитивного экономического анализа. При всей спорности проведения равенства между греховностью и распространенностью можно принять, что по крайней мере в раннем Средневековье нормативность в рассуждениях мыслителей была велика. Многие ранние христианские мыслители — **Иероним, Григорий Богослов, Василий Великий, Иоанн Златоуст** — осуждали праздность, восхваляли труд и заработок от собственного труда. Только труд может давать право на владение имуществом, причем именно на владение, так как собственником имущества является Бог. Но идеалом общества выступала ассоциация монастырей, где собственность была общинной.

Деньги, торговля, справедливая цена. Деятели христианской церкви относились к деньгам как к неизбежному злу, а торговлю допускали только в пределах удовлетворения потребностей. При этом торговать надо было без обмана и назначать справедливую цену, т.е. такую, которую можно взимать не беря греха на душу. Первоначально справедливая цена подразумевала цену, которая не зависит от случайного волеизъявления продавца или покупателя. Впервые такая идея встречается у **Св. Августина** в трактате «**О Троице**». Эта же идея присутствует в «**Сумме теологии**» **Фома Аквинского**.

Фома Аквинский (XIII в.) вошел в историю религии и философии как человек, который объединил Священное Писание с аристотелевской философией. В трудах **Фома Аквинского** были затронуты большинство экономических проблем, поднятых Аристотелем. Это касается, например, разделения труда, которое возникает из-за того, что отдельный человек не может сам удовлетворить все потребности. В связи с торговлей **Фома Аквинский** вспоминает аристотелевское деление на торговлю для собственного потребления и торговлю для наживы. Второй вид торговли неестественен, так как не имеет предела, следовательно, греховен.

Фома Аквинский приводит развернутое объяснение причин, объясняющих возникновение коммерческого дохода. По его мнению, получение коммерческого дохода оправдано, так как он необходим для получения средств к существованию и для благотворительных целей, используется в качестве вознаграждения за труд, затрачиваемый коммерсантом, представляет собой вознаграждение за произведенные в вещи улучшения и за риск, а также отражает межвременные и межтерриториальные различия в стоимости вещи.

Большое значение в эпоху Средневековья имела **доктрина справедливости**, которой схоласты пользовались, например, при выяснении вопроса о справедливой цене. Схоласты выделяли два типа справедливости — **справедливость в обмене** и **справедливость в распределении**. Справедливость в обмене восходит к аристотелевскому анализу процесса обмена как акта передачи друг другу одинаковых в определенном смысле вещей. Другими словами, обмен должен совершаться без обмана по справедливой цене, т.е. истинная цена обеих вещей должна быть одинакова. Справедливость в распределении достигается, когда каждый получает пропорционально своему вкладу в достижение общественной цели, в качестве которой понималось Спасение и вечная жизнь. Так, служитель церкви в отличие от сапожника не производит материального продукта, но с точки зрения общества его работа намного важнее работы сапожника, поэтому доход служителя церкви должен превышать доход сапожника.

Реализация двух принципов справедливости — в обмене и в распределении — предопределяла и особый вид иерархичности средневекового общества. Если ранние христианские авторы отрицали общественную иерархию, то в эпоху Фомы Аквинского общество представлялось как иерархия людей, значение которых для достижения целей, стоящих перед обществом, различно (служитель Церкви и сапожник). Считалось, что каждый член общества должен получить приличествующее его положению вознаграждение для того, чтобы он мог покрыть необходимые расходы. Расходы более ценного с точки зрения общества человека должны соответствовать его значимости, т.е. одним из принципов оплаты труда работников являлось требование оплаты согласно статусу работника, которое являлось реализацией принципа справедливости в распределении. Принцип справедливости в обмене проявлялся в виде правила «равной оплаты за рав-

ный труд людей с одинаковым статусом». Таким образом, справедливость в обмене действовала только в случае обмена между людьми с одинаковым статусом.

Неоднозначность понятия справедливости вносила неопределенность в понятие справедливой цены. С одной стороны, справедливая цена рассматривалась как рыночная конкурентная цена, с другой — справедливой считалась цена, обеспечивающая нормальный для данного сословия доход.

Зато в отношении взимания процента Фома Аквинский был категоричен — процент взимать нельзя. Процент — это плата за использование денег. В мире есть два типа благ: потребляемые (хлеб, вино и т.д.) и непотребляемые (например, дом). Когда взимают плату за непотребляемые блага, то платят за их использование сумму, которая имеет характер ренты. По своей сути процент является платой за непотребляемый товар. Однако деньги, по мнению средневековых философов, являются потребляемым благом. В трактовке сущности денег мыслители-схоласты продолжали аристотелевскую традицию: они рассматривали деньги как товар, смысл которого состоит в опосредовании обмена. С точки зрения потребителя, деньги используются в процессе покупки товаров, поэтому они представляют собой потребляемое благо. Таким образом, сущность процента как платы за использование денег не соответствует сути денег, поэтому ростовщичество неправомерно.

Экономические идеи поздних схоластов. Взгляды христианских мыслителей на экономику получили значительное развитие в период Средневековья. Вклад в развитие экономики таких ученых, как **Жан Буридан** и **Орезм** (XIV в.), **Св. Антонин Флорентийский** и **Биль** (XV в.), **Лессия**, **Молина** и **де Люго** (XVI в.), был настолько велик, что они предвосхитили многие идеи экономистов конца XIX в. Так, по мнению Й. Шумпетера, экономическая наука конца XIX в. развивалась бы быстрее и с меньшими трудностями, если бы отталкивалась от схоластов, а не от более поздних экономических произведений, появившихся на протяжении XVII—XIX вв.

Наиболее важным вкладом поздних схоластов было значительное усовершенствование теории ценности, сделанное Лессией, Молиной и де Люго. Их теорию отличали следующие характерные особенности.

1. Вслед за античными философами поздние схоласты принимали, что логическим источником ценности является

полезность. Однако цена зависит не только от полезности, но и от издержек производства продукции. Таким образом, они осознали, что ценность зависит не только от факторов спроса, но и от предложения, т.е. вплотную приблизились к формулировке модели спроса и предложения.

2. Молина, де Люго установили, что полезность является не свойством благ, а оценкой индивидуумом важности потребности, удовлетворяемой с помощью этого блага. Св. Антонин Флорентийский использовал при этом термин «желаемость». Таким образом, полезность зависит от места и времени удовлетворения потребности, а также от предпочтений человека. К такому пониманию полезности вернутся спустя три столетия маржиналисты — представители австрийской школы (см. гл. 5).

3. Поздние схоласты осознали зависимость субъективной оценки полезности от количества потребленного блага. Эта идея возродится вновь лишь в работах маржиналистов.

Шумпетер делает вывод, что к данной теории цены останется только добавить графический инструментарий, чтобы получить современную теорию ценообразования.

Понятие справедливой цены также эволюционировало. У поздних схоластов под справедливой ценой стала пониматься просто конкурентная цена. Государственное регулирование цен и монополии подвергались ими критике. Подобные взгляды можно расценивать как политику невмешательства государства в экономику — **laissez faire**, забытую позже и получившую интеллектуальное признание только в середине XVIII в.

Поздние схоласты также являются родоначальниками теорий прибыли и процента. Прибыль они связывали с риском и усилиями предпринимателей. Так, де Люго описывал прибыль как разновидность заработной платы за общественные услуги. Необходимость выплаты процента схоласты объясняли тем, что это позволяет, во-первых, возместить убытки, с которыми периодически сталкивается кредитор, а во-вторых, компенсировать доход, упущенный кредитором вследствие предоставления своего капитала другому лицу. Таким образом, экономические взгляды христианских мыслителей претерпели значительную эволюцию за период Средневековья вслед за развитием средневековой экономики и общества.

2.2. Меркантилизм в западной экономической мысли

Меркантилизм не является четко обозначенной научной школой, у него нет родоначальника. Система меркантилистских взглядов представлена в трудах многих писателей XIV—XVIII вв., большинство которых являлось купцами, излагавшими свои соображения по поводу таможенных пошлин, налогов, заработной платы. Е. М. Майбурд приводит данные о том, что в одной Англии до 1764 г. насчитывают 2377 работ, относящихся к меркантилизму. Название этой школы произошло от итальянского «mercante», что означает купец. В истории экономических учений под меркантилизмом понимают определенную совокупность взглядов, в которой были отражены умонастроения купцов, а также отношение государственных деятелей той эпохи к экономической политике.

Становление и расцвет меркантилизма пришлось на эпоху расцвета торгового капитала и его первоначального накопления, которое стало возможно благодаря Великим географическим открытиям XV в., начавшимся с деятельности **Генриха Мореплавателя** (1394—1460), пятого сына португальского короля Жуана I и магистра Ордена Христа. При Генрихе Мореплавателе был открыт мыс Бохадор в 1416 г. и Зеленый мыс в 1445 г. Темпы освоения африканского континента ускорились после восшествия на престол **Жуана II** (1481—1495 гг.), также страстно интересовавшегося морскими экспедициями. В 1482 г. было открыто устье Конго, а в 1487 г. **Барталомеу Диаш** достиг южной оконечности Африки — мыса Бурь, который был переименован королем в мыс Доброй Надежды, однако возвратился назад из-за нежелания команды продолжать плавание. Наконец, в 1498 г. **Васко да Гама** достигает Индии, после чего центр торговли с Востоком перемещается из Венеции в Северную Европу. Другим эпохальным событием явилось открытие под флагом Испании **Христофором Колумбом** 12 октября 1492 г. Америки. В долгосрочной перспективе данное событие имело даже большее значение, так как в распоряжение европейцев попали серебряные и золотые рудники Латинской Америки, а колонисты, которые появились в 1508 г. после получения дворянством патента на колонизацию, предъявляли огромный спрос на готовую продукцию.

И наконец, только в 1521 г. **Фернанд Магеллан** после трех-летнего плавания достигает Азии юго-западным путем.

Географические открытия способствовали резкому росту колониальной торговли. Такая торговля давала огромные прибыли, во-первых, потому, что являлась транзитной, т.е. была сосредоточена в руках одной нации, добившейся торговых преимуществ по сравнению с другими нациями. К числу таких преимуществ относились материально-технические преимущества, например обладание флотом (в частности, флот Нидерландов в XVII в. составлял 75% мирового флота) или наличие более высокого уровня торговых отношений в одной из стран. Другим фактором, позволяющим получать высокую прибыль, являлся монопольный характер торговли, т.е. нации ревниво охраняли рынки сырья и сбыта продукции, прибегая к силе оружия как к способу решения спорных вопросов. Таким образом, происходила концентрация капитала в странах и городах-государствах, захвативших мировое торговое лидерство: Ганзейский союз, Венеция, Антверпен, Голландия, Англия. Здесь росло влияние третьего сословия. Строго говоря, Ганзейский союз, Венеция, Антверпен, Голландия представляли собой просто объединения купцов, влияние которых простиралось далеко за границы тех городов, в которых они жили. От их кредита зависели крупнейшие короли Европы, даже король испанский, обладавший неисчислимыми богатствами в Новом Свете. Состояние торговли и купечества определяло не только условия кредита, но и объем налогов. Этим объясняется интерес, который проявляла верховная власть к вопросу об улучшении состояния торговли. Так появился меркантилизм, в котором были представлены интересы купцов и правителей в сфере торговли.

Основные черты меркантилизма состоят в следующем:

- 1) деньги рассматриваются как абсолютная форма богатства;
- 2) в качестве предмета исследования выступает сфера обращения;
- 3) источником роста богатства государства является внешняя торговля или добыча благородных металлов.

Следы меркантилизма можно найти в истории большинства европейских государств. Классическим примером политики меркантилизма является история меркантилизма в Англии. Почему именно Англия? Во-первых, Англия в XVI—XVIII вв. представляла собой одно из самых силь-

ных и динамичных территориальных государств, положение которого в значительной степени определялось состоянием внешней торговли. Благодаря этому торговле в Англии традиционно уделялось большое внимание, чего не скажешь, например, о Франции. Во-вторых, Англия являлась именно территориальным государством, а не государством-городом, как Венеция. Напомним, что меркантилизм — это в первую очередь вариант государственной политики, причем в такой ситуации, когда государство отделено от третьего сословия. Данная политика представляла собой вариант разрешения противоречия между частными и государственными интересами в пользу государства. В-третьих, меркантилистскую политику проводит страна, не являющаяся безусловным лидером на мировой арене, но ведущая борьбу за первенство. Так, в Англии наиболее известные меркантилистские сочинения написаны в XVI—XVII вв., когда эта страна вела торговую войну с Соединенными провинциями. В XIX в., когда Англия превратится в сильнейшую державу мира, она перейдет к политике свободной торговли.

Одним из первых примеров меркантилистских взглядов является эпизод из истории Англии, когда в 70-х гг. XIV в. король **Ричард II** (1377—1399 гг.) обратился к лондонскому купечеству с вопросом о том, как можно поднять благосостояние страны. Тогда купцы ответили ему, что надо «стараться покупать у иностранцев менее, чем продавать». В результате был издан закон 1381 г., который запретил вывоз денег за пределы Англии, долги иностранным купцам должны были покрываться посредством английских товаров. С точки зрения отдельного купца, эти мероприятия стеснительны, поэтому даже для такого государства, как Соединенные провинции Нидерландов, подобная политика была бы немыслима, так как в эпоху ее торгового расцвета во главе этой республики стояли наиболее уважаемые в этом государстве люди — те же купцы, которые не могли проводить политику, противоречащую сиюминутным интересам торговли.

Ранний меркантилизм (монетаризм или политика денежного баланса)

Основными представителями этого направления являлись **Томас Грэшам**, советник королевы Англии Елизаветы I, основатель Лондонской биржи в 1566—1568 гг., автор закона Грэшама; **Джерард Малейнс**, написавший работу «О раке, разъедающем английское государство» (1601).

Томас Грешам (1519—1579)

Томас Грешам родился в семье крупного лондонского купца. Занимался торговлей, выступал в качестве советника по финансам английских монархов Генриха VIII, Эдуарда VI, Марии I, Елизаветы I. В 1565 г. по инициативе Грешама и за его счет в Лондоне была основана по образцу Антверпенской биржи Королевская биржа (Royal Exchange). Став к концу жизни одним из богатейших людей, он завещал свое состояние вдове с условием, чтобы после ее смерти часть этого наследства перешла в распоряжение Лондонской корпорации и гильдии торговцев, которая должна была на эти деньги основать колледж. Грешам-колледж, созданный в 1597 г. и существующий до сих пор, стал первым высшим учебным заведением в Лондоне.

Появлению раннего меркантилизма способствовал денежный голод, наблюдавшийся в странах Западной Европы в XIV—XV вв. До появления золота и серебра из Америки в 1500 г. в Европе насчитывалось около 2 тыс. т золота и 20 тыс. т серебра при 60 млн населения. Таким образом, на одного жителя приходилось 33 г. золота и 333 г. серебра, при этом значительная часть указанного запаса находилась в виде драгоценностей.

Основные серебряные рудники Европы находились на юге Германии, ими владели Вельзеры, Хёхштеттеры, и Фуггеры. Значительная доля добываемого серебра уходила из Западной Европы в направлении Азии: до Великих географических открытий основной «канал утечки» проходил через Венецию и страны Леванта (страны Восточного Средиземноморья), после 1500 г. центр торговли с Востоком сместился в Антверпен, который обслуживал португальскую торговлю с Индией. Для большинства европейских государств проблема нехватки денежного металла была очень острой, и в этих условиях политика экономии или сбережения денежного металла приобретала особенную актуальность.

Содержание политики монетаризма. Мероприятия политики монетаризма можно разделить на две группы.

А. Привлечение монеты в страну.

1. Организация складочных мест. Правительство выдвигало требование, чтобы часть выручки купцов возвращалась в Англию в виде полноценных серебряных денег, и предписывало, чтобы купцы все операции вели только в специальных «складочных» местах. Складочные места — места для хранения и продажи вывозимых из Англии товаров. Они

организовывались для того, чтобы можно было осуществлять надзор за продажей отечественных товаров и объемом внешнеторговой выручки.

2. Иностранные купцы, прибывая в Англию, обязаны были обменивать свою полноценную монету на неполноценные английские деньги, курс которых был принудительно фиксирован.

3. Поощрение разведки и добычи золота и серебра.

Б. Предотвращение утечки монеты из страны.

1. Запрет импорта.

2. Порча монеты. Например, Великая порча в Англии в 1543—1551 гг., когда проба серебра в монете снизилась с 37/40 до 1/4. При Елизавете проба была восстановлена. Данное мероприятие, с одной стороны, предотвращало утечку денег, так как порченная монета не принималась при международных расчетах. С другой стороны, порча монеты имела самостоятельное значение, принося казне доход.

3. Запрет вывоза денег и изделий из драгоценных металлов — правительство требовало от купцов, чтобы они, выезжая из страны, не имели на руках наличных денег.

4. Издание законов об истрачивании — всякий иностранец, ввозящий товары в Англию, был обязан, покидая Англию, истратить все деньги на покупку товаров. Был введен институт «хозяев»: каждый приехавший в Англию купец состоял под присмотром так называемого «хозяина», назначавшегося местной администрацией. «Хозяева» обязаны были знать обо всех продажах, совершаемых их «гостями», и должны были требовать от «гостей», чтобы те в течение установленного срока продали все свои запасы и вырученные деньги употребили на покупку английских товаров. «Хозяин» должен был вести в особой книге точный реестр покупок и продаж гостя. Институт «хозяев» был упразднен в Англии только во второй половине XV в., но их обязанности стали исполнять правительственные чиновники.

Как мы видим, перед политикой монетаризма стояла задача накопления денег в стране, которая должна была решаться в коротком периоде, «здесь и сейчас». Лозунгом монетаризма выступало утверждение о том, что богатство — это деньги. Позже этот лозунг был высмеян, объявлен странным. Не последнюю роль в этом сослужило неприязненное отношение Адама Смита к меркантилистской доктрине, что особенно ярко проявилось в работе «Богатство народов». Однако монетаристская доктрина содержала в себе рацио-

нальное зерно. Так, флорентийский банкир **Б. Даванзатти** (1529—1606) в работе «**Чтение о монете**» (1582) доказывает, что любое богатство предстает как обратимое в деньги, поэтому деньги служат олицетворением богатства.

Поздний меркантилизм (доктрина торгового баланса)

Объективные предпосылки перехода к позднему меркантилизму.

1. Развитие мануфактурной промышленности. Монетаризм можно представить себе как стратегию игры с нулевой суммой, которая предполагает, что прирост богатства в одной стране может происходить только за счет сокращения богатства в другой стране. Такая стратегия основывается на традиционной экономике с темпом развития, близким к нулевому. Своими корнями данная модель уходит в древние рабовладельческие цивилизации, ориентированные на вооруженный захват сопредельных территорий, позволяющий обеспечить приток рабов и прирост земельного запаса. Промышленное развитие открывало иной путь развития — менее быстрый, но и менее рискованный, сулящий большой прирост богатства в длительном периоде за счет внутренних источников роста. Так, в Англии за столетие (1551—1651 гг.) добыча угля увеличилась в 14 раз, добыча железа — в три раза, добыча свинца, меди, олова, соли — в шесть-восемь раз.

2. Быстрое развитие мануфактуры. Оно сопровождалось изменением социально-политической структуры общества, например Реформацией и буржуазными революциями в Нидерландах (1566—1609 гг.) и Англии (1640—1660 гг.). Эти процессы привели к отмиранию модели феодального агрессивного государства, в котором промышленная и торговая деятельность считалась низменной. Сначала это произошло в указанных странах, а затем и в остальных государствах Европы.

3. Проведение политики монетаризма, что затрудняло развитие торговли, так как основу монетаризма составляли ограничительные меры.

Содержание политики позднего меркантилизма (вторая половина XVI—XVIII вв.). Основными представителями этого направления в Англии являются **Томас Ман**, написавший «**Богатство Англии во внешней торговле**» (1664 г.) и **Самуил Фортрей** с его работой «**Выгода и благосостояние Англии**» (1663 г.)¹.

¹ Меркантилизм / под ред. И. С. Плотникова Л., 1935.

Томас Ман (1571—1641)

Родился в известной лондонской семье ремесленников и торговцев. Его дед и дядя работали на монетном дворе, а отчим был директором Ост-Индской компании. Занимаясь торговлей, приобрел влияние и богатство. В 1615 г. Ман был избран директором Ост-Индской компании и сохранял эту должность до конца своих дней. Состоял членом многих правительственных комиссий. Защищал интересы Ост-Индской компании, в частности используемую ею практику экспорта серебра в Индию. Основные работы — «Рассуждение о торговле Англии с Ост-Индией. Ответ на различные возражения, которые обычно делаются против нее» (1621); «Богатство Англии во внешней торговле, или баланс нашей внешней торговли как регулятор нашего богатства» (1664).

Суть политики торгового баланса заключалась в изменении способа накопления денег в стране: в качестве такого способа стала выступать политика активного внешнеторгового сальдо. Ее основные элементы заключаются в следующем.

1. Развитие экспортных отраслей.
2. Поддержание активного торгового баланса, при этом допускался импорт продукции.
3. Ограниченный протекционизм. Ограничивался импорт тех товаров, производство которых не было достаточно развито внутри страны.
4. Стимулирование вывоза готовых товаров, прошедших промышленную обработку. Вывоз сырых материалов запрещался. Таким образом, меркантилисты обратили внимание на феномен добавленной стоимости: чем больше цена вещи, тем больше продажная цена и объем валютных поступлений.
5. Развитие путей сообщений — это позволяло понизить себестоимость продукции и повысить прибыль.
6. Законодательные ограничения заработной платы: высокие денежные штрафы за нарушение королевских декретов о максимуме заработной платы.
7. Промышленный шпионаж. Дипломатические агенты Англии должны были выведывать о новых усовершенствованиях в мануфактурной промышленности других государств и доносить о них своему правительству, переманивать в страну наиболее искусных мастеров, тормозить покупку и вывоз из своей страны оборудования и инструментов, применяемых в мануфактурной промышленности.
8. Колониальная политика. На XVI—XVII вв. приходится становление колониальных империй Португалии, Испании,

Голландии, Англии, Франции. Сырьевые отрасли вытеснялись в колонии, в метрополии оставались только обрабатывающие производства, которые обеспечивали большую величину добавленной стоимости. Колонии служили в качестве источников дешевого сырья и рынков сбыта. Торговля с колониями шла по монопольным ценам: например, перец перепродавался в 8—10 раз дороже себестоимости. Это было возможно благодаря тому, что торговля была сконцентрирована в руках нескольких компаний, участие других стран в этой торговле не допускалось. Скажем, в Англии с 1651 г. действовал **Навигационный акт Кромвеля**, который гласил:

а) никакие товары не могли привозиться в британские колонии или вывозиться из них кем-либо, кроме англичан и на английских кораблях;

б) лицо, не являющееся английским подданным, не могло быть купцом или мануфактуристом в колониях;

в) все колониальные продукты должны были вывозиться только в Англию;

г) чужие товары доставлялись в британские колонии только через Англию на кораблях английского флота.

Положения этого Акта были повторены в законах 1660, 1663, 1672 и 1696 г. и были отменены только в середине XIX в.

9. Всестороннее вмешательство государства в экономическую жизнь. В 1563 г. в Англии для того, чтобы поддержать национальное рыболовство, было запрещено употребление мяса два дня в неделю. В 1666 г. для поощрения шерстяных мануфактур приказали хоронить мертвых в шерстяном платье. За невыполнение закона налагался штраф в размере 5 ф. ст.

10. Выдача монополий как обычная практика.

2.3. Особенности меркантилизма в России

Меркантилистские идеи в Московском государстве стали применяться на практике еще Иваном Грозным, запретившим вывоз денег и драгоценностей из страны. Однако наибольшее распространение они получили в XVII — начале XVIII в., после окончания создания централизованного государства, когда на первый план вышли вопросы экономического развития страны и сокращения ее отставания от более развитых стран. Одним из видных государственных

ных деятелей этой эпохи был дворянин **Афанасий Лаврентьевич Ордин-Нащокин** (ок. 1605—1680), который за свои заслуги на дипломатической службе был пожалован в бояре. При участии Ордина-Нащокина был разработан **Новоторговый устав** 1667 г., определяющий правила внутренней и внешней торговли России. В Новоторговом уставе последовательно проводилась линия на защиту и поддержку отечественного купечества. Так, согласно Уставу существенно ограничивалась свобода торговли иностранных купцов, которые могли торговать только в приграничных городах. Запрещалась беспошлинная торговля иностранных купцов между собой. Запрещалась также розничная торговля иностранцев. Эти меры улучшали положение русского купечества, которое не могло конкурировать на равных с иностранными купцами из-за нехватки капиталов.

Устав также предусматривал увеличение пошлин, уплачиваемых иностранцами при продаже и перевозке товаров. Эта мера ограничивала ввоз иностранных товаров. Экспорт товаров, наоборот, поощрялся, так как русские купцы могли продавать товары иностранцам беспошлинно. Также без уплаты пошлины русские купцы могли покупать иностранные товары на сумму, не превышающую объема их продаж товаров иностранцам. Эти меры соответствовали меркантилистской доктрине активного денежного баланса.

Новоторговый устав регулировал также денежное обращение. Иностранцам предписывалось обменивать все ввозимое в страну золото или серебро на русские рубли по фиксированному обменному курсу, что должно было приносить государству доход. Иностранные купцы, ввозящие золото и серебрянные иоакимсталеры, могли беспошлинно покупать и вывозить русские товары за границу¹. Вывоз золота и ефимков из страны был запрещен. Запрещалась и покупка некоторых предметов роскоши с целью удержания денег в стране. Для реализации положений Устава предусматривалась обязательная регистрация всех торговых сделок, заключаемых на ярмарках.

Наиболее полно принципы меркантилизма нашли выражение в политике **Петра I** (1672—1725). Особенностью экономической политики Петра I был акцент на развитие про-

¹ Иоакимсталер — серебряная монета, которая чеканилась в г. Иоакимсталь (ныне г. Яхимов, Чехия) и широко использовалась в Европе. В России иоакимсталер был известен под названием ефимок.

мышленности. Петр I прилагал огромные усилия к созданию военной промышленности для того, чтобы обеспечить независимость страны от импорта вооружения. Для этого были заложены новые металлургические, оружейные, полотняные, деревообрабатывающие заводы. Строились также предприятия, производящие товары для населения. Всего за период правления Петра I было создано около 200 предприятий — частично за казенный счет, частично с привлечением частных капиталов. Использовалась практика передачи казенных заводов в руки частных владельцев и предоставления промышленникам привилегий и монополий. Для стимулирования разведки и добычи полезных ископаемых в 1700 г. был создан Приказ рудокопных дел, преобразованный затем в Берг-коллегию.

Меркантилистским целям служил **Таможенный тариф** 1724 г., согласно которому величина таможенной ставки на ввозимые в страну товары зависела от степени развития отечественного производства данного товара. Максимальная таможенная ставка устанавливалась на товары, производство которых было достаточно развито в стране, минимальная ставка, наоборот, применялась к товарам, которые не производились в стране в должном объеме. Такая структура тарифа минимизировала потери денежного металла посредством ограничения импорта товаров, для которых существовали отечественные аналоги.

Для обеспечения предприятий рабочей силой Петр I предоставил купцам право покупать крестьян для прикрепления их к заводам. В условиях неразвитости рынка свободной рабочей силы эта мера имела большое значение для становления промышленности. Квалифицированная рабочая сила была представлена приглашенными иностранцами, которые были обязаны готовить себе замену из числа русских людей.

Для поддержания качества производимой продукции вся промышленная деятельность регламентировалась государством. Проверкой качества и наблюдением за выполнением регламента занималась Мануфактур-коллегия, учрежденная в 1717 г.

Приобретая выход к Балтийскому морю, Петр I принимал активные меры по преодолению монополии иностранных купцов в морской торговле. Для поощрения строительства русского торгового флота был установлен льготный таможенный тариф на товары, вывозимые на русских торговых кораблях. Для поощрения внутренней торговли Петр I про-

водил работы, направленные на создание системы каналов, соединяющих Каспийское, Азовское, Черное, Балтийское и Белое моря. В 1708 г. было закончено строительство Вышневолоцкого канала, соединившего Каспийское и Балтийское моря. В 1718 г. начато создание обводного Ладожского канала.

В области денежного обращения мероприятия Петра I были направлены на увеличение количества денег в стране и пополнение бюджета государства. Так, русским купцам предписывалось продавать товары иностранцам только при условии оплаты ефимками или золотом и затем сдавать полученное серебро и золото государству по фиксированному курсу. Таможенные пошлины иностранцы также должны были уплачивать золотом или ефимками. Данные меры давали казне большой доход, так как полученный драгоценный металл использовался для выпуска отечественных денег, номинальная стоимость которых была выше стоимости входящего в них металла. В результате одновременно достигались две цели. Во-первых, в стране увеличивалось предложение денег, что было необходимым условием для развития торговли. Во-вторых, подобная практика имела большое фискальное значение. Кроме того, Петр I поощрял разведку драгоценных металлов в стране, так как объем их внутренней добычи оставался незначительным.

Важнейшим источником доходов государства служили налоги. Наиболее существенным нововведением в данной области был переход в 1724 г. от подворового обложения к подушной подати. Подворовое обложение вызывало массовую практику объединения нескольких семей в одном дворе для снижения налогов. Подушная подать позволяла пресечь бегство от налогов. Величину подушной подати рассчитывали так, чтобы общей величины подушного налога хватило для содержания армии. Подушная подать полнее охватывала население налогами и увеличивала налоговую нагрузку на крестьян.

Таким образом, основной целью политики Петра I было преодоление отставания России от более развитых европейских государств. С этой целью создавались новые отрасли промышленности, велись войны за доступ к водным путям сообщения — Каспийскому, Черному, Балтийскому морям, развивалась торговля. Эти традиционные для меркантилистской эпохи мероприятия финансировались с помощью меркантилистской фискальной и денежной политики, осно-

ванной на росте налоговой нагрузки, привлечении денег в страну и т.д. В силу особенностей исторического развития России меркантилизм Петра I представлял собой уникальное сочетание мероприятий, не позволяющих однозначно охарактеризовать его в соответствии с общепринятой классификацией. Такие меры, как порча денег, привлечение серебра и золота в страну, запрет на вывоз денег и драгоценностей, относятся к политике денежного баланса, в то время как развитие отечественной промышленности, транспортной системы, внешней и внутренней торговли больше соответствуют политике активного торгового баланса. Противоречивость петровской экономической политики состояла в том, что она основывалась на системе крепостного труда и сопровождалась ухудшением материального положения крестьянства. Таким образом, петровский меркантилизм подрывал в долгосрочном плане источники экономического развития.

Петр I был наиболее заметным, но не единственным представителем русского меркантилизма. На протяжении всего XVIII в. многие русские мыслители высказывали идеи, созвучные мероприятиям петровской эпохи. Одним из них был купец **Иван Тихонович Посошков** (1652—1726), происходивший из семьи крестьян-ремесленников. Его перу, в частности, принадлежит **«Книга о скудости и богатстве»** (1724)¹. В этом сочинении нашли отражение многие положения экономической политики Петра I: поощрение развития крупной промышленности, развитие торговли, запрещение вывоза из страны денег и драгоценностей, приглашение мастеров из-за границы, расширение денежного предложения. Однако Посошков в отличие от Петра I считал необходимым ограничить размер повинностей, выполняемых крестьянами в пользу помещика, так как, по мнению Посошкова, государство может быть богато только там, где богаты жители. Необходимость крепостного права не подвергалась Посошковым сомнению, но он считал, что подлинным собственником крестьян является царь, а не помещик. Право собственности помещика на крестьян условно, поэтому царю необходимо следить за положением крестьян, не допуская злоупотреблений со стороны помещиков. Посошков также рекомендует переложить часть налогового бремени

¹ См.: *Посошков И. Т. «Книга о скудости и богатстве» и другие сочинения* / под. ред. Б. Б. Кафенгауза. М., 1951.

с крестьян на дворян и для этого взять в качестве основы поземельный принцип налогообложения. Он также рекомендовал уменьшить размер налогов на торговлю и заменить многие налоги единым 10%-ным налогом с продаж.

Другим замечательным мыслителем той эпохи был **Федор Степанович Салтыков** (умер в 1715 г.), который в 1714 г. представил на рассмотрение царю свои предложения по преодолению отсталости России. Салтыков поддерживал строительство предприятий как за казенный счет, так и с привлечением частных купеческих капиталов. По мысли Салтыкова, развитие промышленности не только избавит Россию от импорта продукции, но и создаст излишек, который можно будет экспортировать. Он также советовал организовать систематическую разведку полезных ископаемых, создать во всех губерниях компании для торговли с зарубежными странами, учредить по всей стране ярмарки. Салтыков даже предлагал послать морскую экспедицию вокруг северного побережья Сибири с целью составления географических карт и последующей организации мореплавания по Северному морскому пути в Китай и Индию. Салтыков предполагал, что такой путь будет короче и легче, чем путь в Индию вокруг Африки, благодаря чему Россия получит доходы от транзитной торговли.

Очень похожие мысли высказывал и другой видный представитель русского меркантилизма XVIII в. — дворянин **Василий Никитич Татищев** (1686—1750). Его перу принадлежит первый в России большой труд по отечественной истории «**История Российская**». Свои экономические воззрения он сформулировал в записке «**Например представление о купечестве и ремеслах**» (1748)¹. Татищев осуждал политику ближайших преемников Петра I за отход от петровских принципов поощрения отечественной промышленности и торговли. Он выступал за развитие внешней торговли и политику активного торгового баланса, подчеркивал необходимость вывоза готовой продукции, а не сырья, предлагал восстановить петровский протекционистский таможенный тариф, советовал запретить ввоз предметов роскоши. В предложениях, выдвинутых Татищевым, нашли отражение и такие петровские принципы экономической политики, как запрет вывоза денег и поощрение их ввоза, сооружение

¹ Татищев В. Н. Например представление о купечестве и ремеслах // Исторический архив. 1951. Т. VII.

каналов, организация мануфактур, меры по регламентации производства. Кроме того, Татищев предлагал широко использовать в производстве машины, увеличивающие производительность труда.

Горячим сторонником петровского курса развития экономики России был и великий русский ученый **Михаил Васильевич Ломоносов** (1711—1765). Рассмотрению экономических проблем посвящены такие произведения Ломоносова, как «**Первые основания металлургии или рудных дел**» (1763 г.), «**Краткое описание разных путешествий по северным морям и показание возможного проходу Сибирским океаном в Восточную Индию**» (1763 г.) и письмо от 1761 г. «**О сохранении и размножении российского народа**»¹. В этих сочинениях Ломоносов отстаивал необходимость развития промышленности страны с целью расширения экспорта продукции и уменьшения импорта. Он призывал активнее вести поиск полезных ископаемых на территории страны. Ломоносов поддержал отмену внутренних таможен при императрице Елизавете Петровне (1741—1761), считая эту меру благотворной для развития внутренней торговли. В сфере внешней торговли он полагал необходимым вернуться к петровскому таможенному тарифу. Вслед за Салтыковым Ломоносов выступал за развитие прямого торгового сообщения со странами Востока по Северному морскому пути. Ломоносов предвидел большое значение Северного морского пути для освоения богатств северной части Сибири и призывал к быстрейшему его развитию. В своих сочинениях Ломоносов также призывал к созданию условий для роста населения и заселения пустующих территорий страны.

2.4. Предшественники классической школы. Физиократы

Меркантилизм представлял собой довольно аморфное течение, в основе которого лежали взгляды людей, занимающихся торговлей. Эти купцы не ставили перед собой задачи открыть законы, определяющие величину товарных цен, их основной задачей было обоснование выгодной для себя политики. Ранние меркантилисты не обременяли себя проблемой того, насколько целесообразна политика привлечения денег в страну, позволяет ли она достичь поставленных в ней

¹ Ломоносов М. В. Полн. собр. соч. : в 11 т. М. ; Л., 1950—1983.

целей. Даже авторы позднего меркантилизма считали само собой разумеющимся, что для королевства выгодно иметь большое количество денег. Это свидетельствует о зачаточном состоянии экономических знаний в те времена. Но уже поздние меркантилисты стали обращать внимание на противоречия, имеющиеся в меркантилистской доктрине. К числу критиков меркантилизма относятся, например, Дадли Норт и Николас Барбон.

Дадли Норт (1641—1690) написал «Очерк о торговле» (1691)¹, в котором утверждал, что:

1) не низкая процентная ставка стимулирует торговлю, а рост торговли обеспечивает рост национального капитала и ведет к снижению процентной ставки;

2) законодательное снижение процентной ставки неэффективно, так как уменьшает предложение капитала, что только ухудшает торговлю;

3) богатство — это активы, имущество в состоянии роста.

Николас Барбон (1640—1698) в «Очерке о торговле» (1690)² сформулировал следующие положения:

1) цена определяется соотношением потребности в вещи и ее редкости;

2) существуют отдельно цена предложения и цена спроса;

3) монополии вредны;

4) нужно не запрещать ввоз товаров, а поддерживать конкуренцию;

5) необходимо законодательно понизить ставку процента для уменьшения себестоимости продукции.

Акцент меркантилистской теории на изучении денежных вопросов не мог не стимулировать развитие денежной теории. Значительный вклад в разработку теории денег и процента был сделан **Джоном Локком** (1632—1704), который отстаивал простую количественную теорию денег, сформулированную еще в XVI в. **Наваррусом** и **Жаном Бодэном**. Локк утверждал, что увеличение количества денег в обращении будет сопровождаться их обесценением и пропорциональным ростом цен. Хотя в основе этой идеи лежали эмпирические наблюдения, полученные в ходе беспрецедентного роста цен, который имел место в течение XVI в., простая количественная теория денег была абстрактной гипотезой. В ней экономическая реальность представляла в сильно

¹ См.: Меркантилизм / под ред. И. С. Плотникова. Л., 1935. С. 293—317.

² Там же. С. 273—292.

упрощенной форме, многие аспекты функционирования экономики просто не учитывались, поэтому полученные на ее основе выводы могли сильно расходиться с действительным состоянием дел, на что указывали более поздние экономисты.

Критика меркантилистских взглядов протекала на фоне становления естественнонаучного подхода к действительности и формирования такого философского течения, как эмпиризм. Ему сопутствовали колоссальные изменения в науке — в течение XVI—XVII вв. астрономия, физика, математика преобразились до неузнаваемости. Основу научного переворота в астрономии заложил **Николай Коперник** (1473—1543), польский священник, разработавший гелиоцентрическую систему, пришедшую на смену птолемеевской геоцентрической системе. Вслед за ним **Иоганн Кеплер** (1571—1630) разработал законы движения планет по эллипсам вокруг Солнца, что позволяло намного точнее предсказывать их положение. **Галилео Галилею** (1564—1642) принадлежит ряд открытий в физике и астрономии: он открыл закон падения тел с постоянным ускорением и сформулировал понятие ускорения в динамике, одним из первых сделал телескоп и с его помощью открыл такие небесные явления, как четыре наиболее крупных спутника Юпитера, фазы Венеры и др. Наконец, **Исаак Ньютон** (1642—1727) на основе выводов, полученных Галилеем, сформулировал три закона динамики и закон всемирного тяготения, которые позволяли точно предсказывать движение планет по орбитам. В области математики в этот период были изобретены логарифмы, усилиями **Рене Декарта** появилась аналитическая геометрия, **Ньютон** и **Лейбниц** разработали дифференциальное и интегральное исчисление. Кроме этого на протяжении столетия были изобретены микроскоп (1590), телескоп (1608), термометр, барометр.

Научный переворот привел к возникновению принципиально нового направления в философии — эмпиризма, к представителям которого относят **Фрэнсиса Бэкона** (1561—1626), **Томаса Гоббса** (1588—1679), **Джона Локка**, **Джорджа Беркли** (1685—1753), **Дэвида Юма** (1711—1776). Основное внимание в эмпиризме уделялось индукции, или сбору фактов, в отличие от средневековой схоластики, где доминировала дедукция. Главным источником и критерием знания признавался опыт. Эмпиризм представлял собой

философское обоснование зарождающейся опытной науки Нового времени.

Происходящие в интеллектуальной сфере изменения не могли не коснуться экономической науки; во всяком случае, появление первого исследователя, заинтересовавшегося теоретической проблемой ценообразования, можно отнести именно к XVII в.

Уильям Петти (1623—1687)

Сын бедного английского ремесленника. В возрасте 13—14 лет нанялся юнгой на корабль, который курсировал через Ла-Манш, однако сломал ногу, поэтому был высажен на французском берегу. Поступил в иезуитский колледж в Кане, где изучал латынь, греческий и французский языки, арифметику, геометрию, астрономию. Оставив колледж в 1640 г., он три года служил в военном флоте, затем изучал анатомию и медицину, сначала в Голландии, затем в Оксфорде. После защиты докторской степени становится профессором анатомии в Оксфорде, однако приходит к выводу, что академический образ жизни ему не подходит. Он оставил кафедру и получил должность врача при главнокомандующем английской армии в Ирландии, а затем заключил подряд на обзор земель Ирландии: нанял тысячу землемеров, купил новые инструменты и менее чем за год составил карты Ирландии, которые были необходимы Кромвелю для надела земель солдат, завоевавших Ирландию. В ходе этой операции Петти проявил всю свою ловкость и в итоге оказался владельцем огромного состояния. В 1660-х гг. принимал участие в основании Королевского общества — английской Академии наук, целью которой было распространение естественнонаучных методов анализа, основанных на эмпирическом наблюдении и эксперименте. В 1661 г. он посвящается в рыцарское звание. Основные работы: «Трактат о налогах и сборах» (1662 г.), «Политическая арифметика» (1683 г.), «Слово мудрым» (1664 г.)¹.

По многим признакам «Трактат о налогах и сборах» — меркантилистское сочинение, что видно даже из названия. В данном произведении Петти рассматривает вопрос увеличения доходов королевства за счет снижения расходов и более рационального распределения налогового бремени.

Книга Петти проникнута идеей активного государственного вмешательства в экономику. Государственное вмешательство в общественном сознании Англии, еще не вполне расставшейся с феодализмом, оценивалось как обычное явление. Что касается меркантилистов, то они рассматри-

¹ См.: Петти В. Экономические и статистические работы. Т. I—II. М., 1940.

вали государственное регулирование как способ увеличения богатства страны. Не является исключением с этой точки зрения и Петти. Анализируя возможности сокращения расходов государства, Петти рассчитывает необходимое стране количество врачей, юристов, священников и предлагает сократить количество студентов в университетах в соответствии с необходимым числом выпускников.

Вполне в духе времени выглядит и требование Петти ограничить заработную плату рабочих, чтобы она не превышала прожиточного минимума. Манипулирование ставкой заработной платы широко использовалось меркантилистами для понижения затрат в промышленности и увеличения прибыли. Кроме того, Петти указывает и на другую причину, из-за которой, по его мнению, требуется ограничить рост ставки заработной платы: высокая заработная плата снижает желание работников трудиться, в результате чего промышленность испытывает нехватку в рабочей силе.

Наконец, в работе Петти очень ярко сформулировано меркантилистское требование проведения общественных работ для поддержания занятости и выпуска. У Петти встречается образное выражение, позже появляющееся у Кейнса в **«Общей теории занятости, процента и денег»**. Смысл этого выражения сводится к тому, что даже если целью общественных работ является создание бесполезной пирамиды, то и в таком случае общественные работы лучше, чем безработица, которая развращает людей, приучая их к безделью.

Кейнсианские черты в работе Петти не исчерпываются отношением к общественным работам. С Кейнсом Петти объединяет также понимание связи между изменением количества денег в стране и изменением выпуска продукции. Сокращение количества денег ведет к снижению выпуска продукции, причем влияние изменения денежной массы на выпуск продукции многократно усиливается действием мультипликатора расходов. У Петти нет точного определения мультипликатора, но он прекрасно осознает тот факт, что исчезновение из страны, например, 100 ф. ст. вызовет намного большее снижение выпуска продукции.

Большинство проблем, рассматриваемых Петти, вполне соответствуют перечню проблем, традиционных для меркантилизма. Так, Петти обсуждает проблему ограничения импорта с помощью пошлин и приходит к выводу, что надо сокращать импорт товаров, которые можно производить вну-

три страны, а также импорт товаров роскоши. Петти изучает проблему запрещения вывоза денег и приходит к выводу, что запреты подобного рода малоэффективны и с трудом выполняемы на практике. Петти рассматривает и такой вопрос, как порча денег, делая вывод, что определенные преимущества, получаемые страной от порчи денег, сводятся на нет неразберихой в денежном обращении, которая сопровождает этот процесс.

Теория ценности

Основное значение Петти для истории экономических учений состоит в том, что в его «Трактате...» содержится одна из самых ранних теорий ценности. Проблему ценности Петти затрагивает в главе «О разных способах взимания налогов...». Предположим, пишет Петти, что один человек выращивает хлеб, а другой добывает серебро, и первый за вычетом своих годовых затрат получил 20 бушелей хлеба, а второй за вычетом издержек добыл 20 унций серебра. Тогда серебро одного должно быть равно по своей стоимости хлебу другого; если первого имеется, например, 20 унций, а последнего 20 бушелей, то унция серебра будет представлять собой цену бушеля хлеба.

Из данного описания видно, что теория ценности Петти основана на сопоставлении нормальных прибылей, получаемых в различных занятиях. Главными факторами, от которых зависит цена благ, являются земля и труд. В связи с этим известна фраза Петти о том, что труд — это отец богатства, а земля — его мать.

Теория цены земли

Любопытна теория цены земли Петти. Она иллюстрирует развитие теории формирования цен на активы, к которым относится и земля. Петти рассуждает в верном направлении — при покупке земли покупатель рассчитывает на получение от земли дохода (ренты), поэтому цена земли должна быть равна сумме рент. Бесконечная сумма рент даст бесконечно большую стоимость земли, поэтому Петти стремится найти какое-либо рациональное объяснение для ограничения периода суммирования. Формул капитализации¹ дохода Петти не знал, но из делового опыта ему было известно, что

¹ Формулы капитализации показывают соотношение между ценами активов и доходами, получаемыми от них.

участок земли, приносящий 5 тыс ф. ст. в год, оценивается примерно в 100 тыс. ф. ст. Он предполагает, что при покупке земли покупатель думает о себе, сыне и внуке, поэтому принимает во внимание только тот доход, который будет получен в течение жизни этих трех поколений. Если покупателю 50 лет, сыну 28 лет, внуку 7 лет, то в соответствии с таблицами смертности эти три человека в среднем проживут 21 год. Петти делает вывод, что стоимость земли образуется за счет суммирования за 21 год ренты величиной 5 тыс. ф. ст., что примерно равно 100 тыс. ф. ст.

На самом деле, цена земли, как и цена всякого актива, формируется благодаря суммированию дисконтированного потока доходов:

$$P_L = \sum_{t=1}^n \frac{R}{(1+i)^t}, \quad (2.1)$$

где P_L — рыночная цена участка земли в момент времени 0; R — годовая рента с данного участка; i — годовая процентная ставка, n — продолжительность службы актива. В случае, когда актив имеет бесконечный срок службы (земля), формула (2.1) сводится к следующему выражению:

$$P_L = \frac{R}{i}.$$

Принимая, что ставка дисконтирования при операциях с землей во времена Петти составляла $i = 0,05$, что выглядит правдоподобным, мы как раз получим соотношение между ценой земли и рентой, из которого исходил Петти.

Петти и статистические методы

Сам Петти не рассматривал себя в качестве основателя политической экономии и самой большой своей заслугой считал основание статистики в Англии. В 1662 г. в Англии была издана книга «Естественные и политические наблюдения над бюллетенями смертности, имеющие отношение к управлению, религии, торговле, воздуху, болезням и другим изменениям названного города». Автором книги был Джон Граунт, близкий друг Петти. Возможно, в книгу вошли и некоторые идеи самого Петти. В 1664 г. Петти издает книгу «Слово мудрым», где использует статистические данные для расчета национального дохода и стоимости богатства Англии, учитывая при этом даже ценность

населения Англии. В более поздней работе «**Политическая арифметика**» (1683 г.) он проводит сопоставление богатства Англии и Франции, доказывая, что Англия не уступает Франции в этом отношении. В «**Трактате о налогах и сборах**» он вычисляет, какое количество адвокатов, врачей, священников необходимо Англии.

Пьер Буагильбер (1640—1714)

Пьер Буагильбер вошел в историю экономической мысли благодаря тому, что одним из первых обратил внимание на уравнивающую функцию рыночных цен, подчеркивая, что цены должны быть пропорциональны затратам. Он акцентировал внимание на объективности экономических законов, искажение которых пагубно отражается на состоянии отдельных лиц и всего королевства в целом. Неэквивалентный обмен, по мнению Буагильбера, ведет к разорению государства, при этом он имел в виду меркантилистскую политику Кольбера. Буагильбер также критиковал основной постулат меркантилизма о том, что деньги являются эквивалентом богатства, считая в качестве такового предметы потребления. Мысли о необходимости политики либерализма и облегчения налогового бремени высказывали Себастьян Вобан (1633—1707), Ричард Кантильон (1680—1734), Ренэ Д'Аржансон (1696—1757), Венсан де Гурнэ (1712—1783). Гурнэ также приписывают фразу «laissez faire, laissez passer» («не мешайте, дайте пройти»), ставшую символом политики либерализма.

Ричард Кантильон (ок. 1680 — предположительно 1734)

Родился в Ирландии, в 1708 г. принял французское гражданство. В 1716 г. стал управлять банком во Франции, полученным по наследству. Активно участвуя в кредитовании спекулятивных операций с акциями Миссисипской компании, выпущенных Дж. Ло, заработал большое состояние. Многочисленные судебные споры, связанные с ростовщическим происхождением богатства, заставили его уехать в Англию. Вскоре после переезда в его доме в Лондоне произошел пожар, в котором Кантильон, по мнению современников, погиб. Однако некоторые факты позволяют предполагать, что Кантильон не погиб при пожаре, а инсценировал свою смерть для того, чтобы скрыться от преследований. Так, непосредственно перед пожаром Кантильон снял со счета в банке 10 тыс. ф. ст. Кроме того, личные бумаги Кантильона, не представлявшие ценности для похитителей, были впоследствии обнаружены в Южной Америке в голландской колонии Суринам. Единственное дошедшее до нас сочинение — «Эссе о природе торговли» (1755).

Сочинение Кантильона «**Эссе о природе торговли**», которое написано между 1726 и 1734 гг., но издано в 1755 г., по праву может считаться одним из самых интересных трактатов XVIII в. об экономике. По роду занятий Кантильон был финансистом, поэтому особенно глубоким является именно

анализ денежной сферы экономики. Так, в книге Кантильона прекрасно изложен процесс кругооборота доходов и расходов в обществе, иллюстрирующий, каким образом добавочная сумма денег, переходя от одного владельца к другому, приводит к росту совокупного выпуска продукции. Кантильон рассматривает и последствия политики меркантилизма, подчеркивая, что увеличение массы денег в стране сначала стимулирует объем производства за счет возросших расходов, а затем приводит к росту цен, что в свою очередь стимулирует импорт товаров из-за рубежа. В итоге производство в стране приходит в упадок, а выгоды от притока денег достаются зарубежным странам. Кантильон отрицает, что между ценами товаров и количеством денег существует строгая неизменная пропорция, и пишет, что удвоение количества денег в государстве не всегда приведет к удвоению цен продуктов и товаров, так как петляющая река не потечет в два раза быстрее, если количество воды в ней удвоится.

Кантильон вводит в употребление понятие скорости обращения денег. Под ней он понимает количество оплат, которое обслуживает одна и та же денежная единица за определенное время. При этом он считает, что рост скорости обращения имеет те же последствия, что и рост количества денег, и поэтому говорит, что удвоение количества денег не обязательно ведет к удвоению цен.

Интересна и теория процента Кантильона. В отличие от меркантилистов, Кантильон считал, что рост количества денег не всегда ведет к снижению процентной ставки, так как величина процента зависит от спроса и предложения заемных средств. Динамика процентной ставки будет зависеть от того, какое влияние будет оказывать рост количества денег на спрос и предложение ссуд.

Основные идеи, выдвинутые Кантильоном в области денежной теории, были практически буквально повторены позднее Дэвидом Юмом в нескольких небольших эссе «О торговле», «О деньгах», «О проценте», «О торговом балансе». Эссе были написаны очень доступным языком, что, несомненно, способствовало популяризации излагаемых в них взглядов. Кроме того, Юм был близким другом А. Смита — основателя классической школы в экономической науке и оказал на последнего большое влияние. Неудивительно, что Смит, так же как и Юм, считал деньги не более

чем смазкой для рыночного механизма и также резко критиковал меркантилистскую теорию.

Взгляды Кантильона предвосхищают учение физиократов по четырем аспектам. Во-первых, рассуждая о стоимости вещей, Кантильон указывал, что она определяется землей и трудом. При этом земля является источником продукта, труд же определяет форму продукта.

Но затем Кантильон сводит ценность к одному фактору производства и измеряет ее количеством земли: а) непосредственно использованной в процессе производства; б) задействованной косвенно (эквивалент выплаченной заработной платы). Таким образом, если для производства двух товаров требуется одинаковое количество земли, то, согласно Кантильону, они должны иметь одинаковую ценность. При этом проблему сравнения земель разного качества Кантильон не рассматривает. В итоге его взгляды близки физиократическим, так как он утверждает, что весь продукт страны получается прямо или косвенно из рук фермеров, так же как и материалы, из которых производятся товары.

Во-вторых, у Кантильона мы обнаруживаем теорию средств существования, в которой утверждается, что количество работников в данной местности определяется имеющимся запасом средств существования (количеством земли). Эта теория в несколько измененной форме затем использовалась физиократом Тюрго и практически всеми экономистами классической школы.

В-третьих, Кантильон, по-видимому, первым выделил классы в обществе, включающие:

- а) землевладельцев;
- б) наемных рабочих;
- в) предпринимателей.

Физиократы вслед за Кантильоном также выделяли классы, однако их классовая структура отражала физиократическую догму о приоритете сельскохозяйственного труда.

В-четвертых, в своем трактате Кантильон исходил из идеи о равновесном характере экономики, которую разделяли и физиократы.

Основатели физиократической школы

Слово «физиократия» придумал один из представителей этой школы — Дюпон де Немур, и оно буквально означало «власть природы». От названия школы всех представителей

стали называть физиократами, хотя они сами себя называли экономистами. Термин «экономист» после физиократов стал использоваться для обозначения людей, занимающихся экономикой. Своим происхождением он обязан древнегреческому слову «*oikonomia*», обозначающему искусство ведения домашнего хозяйства. Не случайно именно физиократы вспомнили о древнегреческих философах: физиократическую школу с полным основанием относят к французскому Просвещению, в котором древнегреческое и древнеримское наследие ценилось исключительно высоко. Таким образом, физиократы восприняли многие идеи, предложенные еще в Древней Греции: роль разделения труда, схему возникновения денег, а также основной физиократический постулат о преимущественной роли сельского хозяйства в создании продукта.

Появлению физиократической школы способствовала экономическая ситуация во Франции. Проводимая долгое время политика Кольбера, ориентированная на стимулирование экспортно-ориентированных мануфактур за счет прочих отраслей производства и сельского хозяйства, подрывала развитие экономики Франции. Неблагоприятной для развития промышленности и сельского хозяйства была и налоговая система, в соответствии с которой основное налоговое бремя несли предприниматели и крестьяне. Это делало невыгодным вложение капитала в промышленность и сельское хозяйство. Физиократы предполагали исправить создавшееся положение и выдвинули тезис о преимущественном значении сельского хозяйства для роста богатства страны.

Основоположником физиократической школы, к которой также относят таких мыслителей, как **Виктор Мирабо** (1715–1789), **Пьер Дюпон де Немур** (1739–1817), **Анн Робер Жак Тюрго** (1727–1781), является **Франсуа Кенэ**.

Франсуа Кенэ (1694–1774)

Родился в семье крестьянина и мелкого торговца в деревне недалеко от Версаля. С детства отличался большим стремлением к учебе и наукам. Получив образование хирурга, начал свою практику, которая благодаря его профессиональным и личным качествам быстро расширялась. Он пишет книги по медицине, публикация которых способствует росту его репутации. В 1735 г. его приглашают служить домашним врачом к одному из герцогов. В 1744 г. Кенэ защищает докторскую степень в области медицины и избирается членом Французской Академии Наук. В 1749 г. он

становится личным доктором фаворитки Людовика XV маркизы Помпадур и одним из лейбмедиков короля. В это время он обращается к изучению экономики и математики, пишет несколько статей для «Энциклопедии» Дидро. Вокруг него возникает кружок единомышленников и последователей, объединявший ведущих философов и писателей Франции, собрания которых проходят в его квартире в Версальском дворце. Основные сочинения — «Естественное право» (1765 г.), «Экономическая таблица» (1759 г.), «Физиократия» (1765—1767 гг.)¹.

В качестве философской основы учения физиократов выступала доктрина естественного права, которая своими корнями уходила в работы Платона и Аристотеля; в Новое время эту доктрину развивали Гоббс, Монтескье, Локк, Руссо. Доктрина естественного права подразумевала, что человек от природы обладает определенными правами: правом на самосохранение; правом на труд и его результаты; правом на собственность. Юридические законы должны способствовать реализации естественных прав человека, и если они составлены с учетом естественных прав человека, то способность людей пользоваться своими естественными правами расширяется. Физиократами доктрина естественного права использовалась, во-первых, для обоснования буржуазных свобод человека и доктрины *laissez faire* и, во-вторых, для доказательства существования объективных экономических законов, проистекающих из естественных правил поведения человека.

Учение о классах, производительном труде и чистом продукте

Кенэ ввел в экономическую науку такие понятия, как **производительный труд**, **чистый продукт**. По мнению физиократов, чистый продукт — это разница между валовым продуктом и затратами. Труд, который может создавать чистый продукт, физиократы называли производительным. В качестве такого труда они понимали труд, использующийся исключительно в сельском хозяйстве. В соответствии с этим пониманием производительного труда Кенэ делил общество на три класса.

1. Производительный класс — земледельцы и работники, занятые в добывающих отраслях.

2. Класс землевладельцев — монарх, собственники земли, сборщики десятин. Этот класс владеет всем чистым продуктом, создаваемым в сельском хозяйстве.

¹ См.: Кенэ Ф. Избранные экономические произведения. М., 1960.

3. Бесплодный класс — все прочие граждане, т.е. занятые в торговле и промышленности. Они не создают чистого продукта, иными словами, продукт данного класса равен его затратам. Существуют за счет расходов, которые несут земледельцы и землевладельцы.

Из схемы физиократов следовало, что сельское хозяйство имеет исключительное значение для страны, так как все, что используется жителями страны, выращивается на земле. Труд, применяемый в промышленности и торговле, не приводит, по мнению Кенэ, к возникновению новых продуктов, а лишь позволяет изменить форму продуктов, выращенных в сельском хозяйстве. Например, лен превращается в полотно и меняет свою форму, но количество льна при этом не меняется. И напротив, в сельском хозяйстве ежегодно происходит вещественное увеличение продукта, что доказывает факт особой производительности труда в данной сфере. Землевладельцев Кенэ также относил к производительной части населения, так как они совершали первоначальные капиталовложения в землю, приводя ее в пригодное для обработки состояние. В соответствии со схемой Кенэ расходы, производимые в стране за год, делились на производительные и непроизводительные. Производительными считались расходы, связанные с производством сельскохозяйственных продуктов, непроизводительные расходы были связаны с производством промышленных товаров и с торговлей.

«Экономическая таблица» (1759 г.)

В данном труде Кенэ рассматривает процесс перераспределения совокупного годового продукта страны. «Экономическая таблица» — это первая в истории экономической мысли попытка построить баланс перераспределения продукции между тремя классами. На основе имеющейся статистики по Франции Кенэ рассчитывает годовые затраты каждого класса.

А. Затраты фермеров составили: на оборотный капитал — 2 млрд ливров (продукты питания земледельцев, семена и т.п.); на основной капитал — 1 млрд ливров.

Б. Бесплодный класс в течение года истратил сырья на 1 млрд ливров и такую же сумму потребил на продукты питания.

В. Класс собственников ничего не производил, а только потреблял; объем годового потребления данного класса

составил 2 млрд ливров, из них затраты на питание составили 1 млрд ливров, и еще столько же было потрачено на промышленные товары.

В качестве отправной точки анализа Кенэ берет окончание производственного цикла в сельском хозяйстве, т.е. осень, когда фермеры собрали урожай. По оценке Кенэ, его ценность равнялась 5 млрд ливров, из которых 4 млрд приходились на продукты питания и семена, а 1 млрд составляло сырье для промышленности. Бесплодный класс за год создал продукции на 2 млрд ливров, которая по ценности была равна затратам этого класса. У собственников земли на руках находится денежная сумма в объеме 2 млрд ливров — это арендная плата, выплаченная земледельцами в течение года. Теперь можно представить процесс перераспределения совокупного продукта в виде таблицы.

Рассмотрим потоки, приведенные в табл. 2.1. В строке 0 показан надел каждого класса на начало перераспределения. В строке 1 изображен первый этап перераспределения — собственники земли покупают на имеющиеся у них 2 млрд ливров продукты питания и промышленные товары, которые требуются им для того, чтобы существовать в течение будущего года, пока не будут произведены новые продукты питания и товары. Промежуточный итог показан в строке 2. Далее производительный класс покупает у бесплодного класса на 1 млрд ливров промышленные товары (строка 3), необходимые для замены изношенного в течение производственного года основного капитала. Промежуточный результат перераспределения показан в строке 4.

Таблица 2.1

Перераспределение совокупного продукта у Кенэ

№ шп.	Бесплодный класс	Производительный класс	Собственники земли
0	2 ПТ (2 млрд ливров промышленных товаров)	4 ПП + 1 С (4 млрд ливров продуктов питания + 1 млрд ливров сырья)	2 Д (2 млрд в деньгах)
1	1 Д ←	1 Д ←	→ 1 ПП → 1 ПТ
2	1 ПТ + 1 Д	3 ПП + 1 С + 1 Д	1 ПП + 1 ПТ
3	1 Д ←	→ 1 ПТ (основной капитал)	
4	2 Д	3 ПП + 1 С + 1 ПТ	1 ПП + 1 ПТ

№ пп.	Бесплодный класс	Производительный класс	Собственники земли
5	1 ПП + 1 С ←	→ 2 Д	
6	1 ПП + 1 С	2 ПП + 1 ПТ + 2 Д	1 ПП + 1 ПТ
7		→	2 Д
8	1 ПП + 1 С	2 ПП + 1 ПТ (основной капитал)	1 ПП + 1 ПТ + 2 Д

После этого бесплодный класс покупает у производительного класса на 2 млрд ливров продукты питания и сырье, которые необходимы им для продолжения производства в течение будущего года (строка 5). Итог предыдущих операций показан в строке 6. И наконец, в строке 7 изображена уплата производительным классом годовой ренты собственникам земли в размере 2 млрд ливров, а общий итог перераспределения продукта показан в строке 8. Анализ строки 8 позволяет сделать вывод, что в результате перераспределения каждый класс полностью возместил понесенные в течение предыдущего года затраты и готов к будущему году. Производительный класс получил продукты питания и семена, а также возместил изношенные средства производства. Бесплодный класс получил продукты питания для работников и сырье для переработки. Собственники земли имеют продукты питания и предметы роскоши, а также деньги, которые потребуются им спустя год.

Таблица Кенэ описывает случай простого воспроизводства, но экономист рассматривал возможность и расширенного воспроизводства. Так как производительным сектором экономики у Кенэ является в основном сельское хозяйство, он предполагал достичь расширения совокупного выпуска экономики за счет увеличения капитала, находящегося в распоряжении фермеров. Согласно Кенэ, для этого необходимо было изъять часть средств, достоящихся собственникам земли или бесплодному классу, и передать их в руки производительного класса.

Экономическая политика физиократов

Экономическая политика физиократов вытекала из учения Кенэ о производительном труде. В противовес меркантилистам, требующим перемещения капиталов в промышленность и торговлю, физиократы выступали за перелив

капиталов в сельское хозяйство. Можно перечислить следующие элементы экономической политики физиократов.

1. Отмена мероприятий, направленных на понижение цены на хлеб, т.е. повышение закупочных цен, отмена запрета на вывоз хлеба, разрешение свободной торговли хлебом.

2. Снижение цен на промышленные изделия — отмена монополий мануфактур, упразднение цехов и гильдий.

3. Замена многочисленных налогов и повинностей одним налогом на земельную собственность, ликвидация системы откупов.

4. Снижение налогов и ограничение их величины величиной чистого продукта.

Все указанные меры отвечали физиократическому принципу о невмешательстве государства в экономику. Осуществление первых двух мероприятий способствовало бы перемещению капиталов в сельскохозяйственную сферу. В отношении налогов физиократы считали, что производительный класс нельзя облагать налогами, так как все имеющиеся у этого класса средства необходимы ему для продолжения производства. Налогами также нельзя облагать бесплодный класс, потому что это вызовет рост цены промышленной продукции, что в конечном счете отразится на материальном положении производительного класса, который будет вынужден покупать промышленную продукцию по более дорогим ценам. Таким образом, только обложение налогом класса собственников не вызовет сокращения производства, причем величина этого налога не должна превышать излишка, имеющегося в экономике, или чистого продукта.

Предложения физиократов носили позитивный характер, так как были направлены на восстановление нарушенных пропорций в экономике, уменьшение степени государственного вмешательства в нее, облегчение налогового бремени. Введение единого налога на землю упрощало процедуру взимания налогов. Удобным случаем для реализации данных мероприятий стало назначение министром финансов в 1774 г. Тюрго. Даже осторожные действия Тюрго вызвали огромное сопротивление его реформам. Претворение физиократической политики ущемляло интересы многих влиятельных лиц, поэтому через два года Тюрго был вынужден подать в отставку, а большинство подписанных им законов было отменено.

2.5. Физиократическая теория в России

Физиократическая теория представляла собой направление экономической мысли, представители которого пытались в условиях абсолютистской феодальной монархии найти рецепты экономического роста. Реализация физиократической программы приводила в конечном счете к разрушению феодального строя и замене его капиталистическим способом производства. В целом можно констатировать, что попытки французских физиократов в лице Тюрго применить теоретические постулаты своей системы на практике окончились неудачей. Подобный результат не удивителен, поскольку физиократы призывали к изменению сложившихся отношений в сфере распределения общественного продукта, требовали предать фермерам часть дохода, получаемого земельными собственниками в виде ренты.

В самодержавной России влияние физиократической теории на проводимую экономическую политику было также невелико. Тем не менее известно, что физиократическими идеями в начальный период своего правления увлекалась даже **Екатерина II** (1762–1796 гг.). В 1767 г. императрица созвала Комиссию об уложении, целью которой была выработка нового свода законов. Екатерина собственноручно написала «**Наказ**» для этой Комиссии¹, который изначально содержал либеральные и антикрепостнические идеи. В первоначальном варианте «**Наказа**» Екатерина допускала предоставление крестьянам свободы с выкупом земли. Она также подчеркивала необходимость устранения монополий и расширения конкуренции. Эти меры действительно соответствовали физиократической теории, а их реализация могла бы привести к развитию капиталистических отношений в сфере сельского хозяйства. Однако под давлением высокопоставленных советников императрица удалила из текста все положения, связанные с освобождением крестьян. Конечный печатный вариант «**Наказа**» был критически воспринят французскими физиократами, так как крепостное право, оставленное в неприкосновенности, было несовместимо с постулатами теории естественного права.

¹ См.: Екатерина II. Наказ императрицы Екатерины II, данный комиссии о сочинении проекта нового уложения / под. ред. Н. Д. Чечулина. СПб., 1907.

Позицию Екатерины II в отношении крепостного права, сформулированную в окончательном варианте «Наказа», разделял известный писатель той эпохи **Александр Петрович Сумароков** (1718—1777). Он подчеркивал роль земледелия в процессе создания богатства, одобрительно отзывался о физиократах в целом, но при детальном рассмотрении использовал лишь отдельные их идеи. По мнению Сумарокова, единственно приемлемым вариантом социально-политического устройства России был крепостной строй, что противоречило фундаментальным положениям физиократической школы.

Хотя идеи физиократов были чужды крупным российским землевладельцам, сторонников этой теории можно обнаружить среди аристократии и служилого дворянства. Примером может являться русский дипломат **Дмитрий Алексеевич Голицын** (1734—1803), написавший книгу «О духе экономистов»¹. Будучи русским послом в Париже в течение 1762—1768 гг., Голицын посещал собрания физиократов и объявлял себя сторонником физиократической школы. Голицын утверждал, что источниками богатства страны являются труд и земля. Он считал, что обработка земли капиталистами-фермерами создаст необходимые условия для развития экономики. Отсюда Голицын делал вывод о необходимости предоставления крестьянам личной свободы и права частной собственности на землю. Голицын писал, что подневольный труд неэффективен, поэтому переход к арендным отношениям в сельском хозяйстве выгоден прежде всего самим помещикам, которые сохраняют собственность на землю и будут получать более высокие доходы от сдачи земли в аренду зажиточным крестьянам.

Очень похожие взгляды высказывал и **Александр Яковлевич Поленов** (1738—1816).

¹ См.: Избранные произведения русских мыслителей второй половины XVIII века. Т. 1—2 / под ред. И. Я. Щипанова. М., 1952.

Глава 3

КЛАССИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Физиократы и Петти были первыми экономистами, поставившими вопрос о наличии экономических законов: у Петти мы находим одну из первых теорий ценности, физиократы предложили концепцию естественного права и обосновали доктрину невмешательства государства в экономику. Однако работы Петти в основном были посвящены проблемам экономической политики, а не теории: он рассматривал вопросы налогообложения и регулирования расходов государства. Сочинения физиократов были более теоретичны, но они не имели четкого понимания того, что такое ценность и каким образом она возникает, и смешивали натурально-вещественный процесс увеличения количества сельскохозяйственной продукции с процессом возникновения ценности как экономической категории. Идея физиократии о приоритете сельскохозяйственной сферы была заимствована у греческих философов, а ее использование объяснялось рядом исторических факторов: тяжелым состоянием сельского хозяйства, крайностями, допущенными при проведении меркантилистской политики, доминированием просветительских идей с их культом поклонения древнегреческому наследию.

Доклассический период в развитии экономической науки представляет собой больше, чем просто набор неудачных попыток создания полноценной экономической теории. Появление классической политэкономии стало возможным только благодаря тому, что в предшествующий период уже были созданы основные концепции, сформулированы наиболее важные подходы, определены базовые понятия. Все это в краткой форме можно свести к следующим положениям.

1. К моменту появления классической экономической теории **модель спроса и предложения** прочно утвердилась в качестве основного инструмента анализа, экономисты различали **рыночную** (текущую) и **естественную** (нормальную)

цену и знали о том, что факторы производства могут переходить из одной отрасли в другую в поисках наибольшей выгоды.

2. В трудах физиократов появилась доктрина *laissez faire* — одна из основополагающих доктрин классической политэкономии.

3. Роль **разделения труда** в развитии общества была осознана еще древнегреческими философами, и затем концепция разделения труда была воспроизведена физиократами.

4. У истоков **теории денег** стояли древнегреческие философы, которые определили **функции денег**, описали **схему появления денег** путем развития обмена и выделения одного из товаров, наиболее подходящего для выполнения функций денег. Схема появления денег была повторена физиократами, а работы Дж. Локка и Р. Кантильона положили начало **количественной теории денег**.

5. Об **эгоизме** как о характерной черте человеческой натуры писали философы-просветители Нового времени, например Т. Гоббс и Б. Мандевиль.

6. В трудах меркантилистов и физиократов появилась **теория фонда заработной платы** и **теория средств существования**, которые позже составили основу классической теории заработной платы.

7. Еще в учениях поздних схоластов появилась **теория прибыли и процента**, которая затем была принята на вооружение физиократами.

8. В доклассический период были разработаны различные варианты **теории ценности**: **полезностная теория ценности**, ведущая свою историю от работ Ксенофонта и Аристотеля, **теория издержек** (Петти), **однофакторная теория ценности** Кантильона.

9. **Теория распределения** была изложена в «Экономической таблице» Кенэ и в теории перераспределения чистого продукта Тюрго.

Таким образом, Адам Смит, создавая классическую политическую экономию, имел в своем распоряжении основные части, которые требовалось лишь объединить в единое целое. Огромная часть работы уже была проделана физиократами, теория которых содержала доктрину *laissez faire*, концепцию разделения труда, теорию ценности, заработной платы, прибыли, распределения. Лишь ошибочная с экономической точки зрения идея о приоритетности сельскохозяйственной

сферы не позволила физиократам стать создателями классической экономической теории.

3.1. Учение Адама Смита

Адам Смит (1723–1790)

Родился в Шотландии в г. Керколди недалеко от Эдинбурга в семье таможенного чиновника. Отец Смита умер незадолго до рождения сына. В 17 лет в 1740 г. Смит заканчивает университет г. Глазго по кафедре нравственной философии и получает стипендию на обучение в Оксфордском университете, где он учится шесть лет, а в 1746 г. возвращается в Керколди. В 1751 г. Смит занимает место профессора в университете г. Глазго и преподает там нравственную философию в течение 13 лет. В 1759 г. выходит его первая книга **«Теория нравственных чувств»**¹, где он объясняет поведение людей не с точки зрения врожденных религиозных норм, как это было принято в те времена, а на основе принципа симпатии. По мысли Смита, поступки людей объясняются их способностью силой воображения ставить себя на место других людей. Постепенно его лекции превращаются в лекции по социологии и политической экономии, которой он настолько интересуется, что даже становится членом клуба, где обсуждаются политэкономические вопросы.

В 1764 г. Смит принимает приглашение стать частным воспитателем молодого герцога Баклю и уходит из университета. В течение трех лет Смит сопровождает герцога в его путешествиях, и среди прочих городов они посещают Париж. В Париже Смит знакомится с физиократами и присутствует на их собраниях, но больше молчит, что, возможно, объяснялось его неважным владением разговорным французским языком. По соглашению с семейством Баклю Смигу полагалась пожизненная пенсия, поэтому после окончания срока службы у Баклю Смит не возвращается в университет, а полностью посвящает себя написанию книги, над которой он работал с 1767 г. В 1776 г. этот труд выходит под названием **«Исследование о природе и причинах богатства народов»**². Книга довольно быстро приобрела известность и при жизни Смита выдержала пять изданий, прославив автора.

«Исследование о природе и причинах богатства народов»

Состоит это сочинение из пяти книг: в первых двух Смит формулирует основные положения своей экономической

¹ См.: Смит А. Теория нравственных чувств. М., 1997.

² См.: Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов // Антология экономической классики. М., 1993.

теории, в третьей рассматривает экономическую историю Европы, в четвертой анализирует меркантилистскую и физиократическую системы, пятая посвящена государственным финансам. Мы рассмотрим ниже две первые книги его труда, так как в них изложена суть его взглядов на экономику.

Книга 1. «Причины увеличения производительности труда и порядок, в соответствии с которым его продукт естественным образом распределяется между различными классами народа».

Концепция экономического человека. Значение сочинения Смита состояло в том, что в нем были определены основные принципы экономической теории, к числу которых относится концепция экономического человека, близкая к концепции естественного права физиократов. Смит принимает как истину, что все люди ведут себя эгоистично: «Почти у всех других видов животных каждая особь, достигнув зрелости, становится совершенно независимой и в своем естественном состоянии не нуждается в помощи других живых существ; между тем человек постоянно нуждается в помощи своих ближних, и тщетно будет он ожидать ее лишь от их расположения. Он скорее достигнет своей цели, если обратится к их эгоизму и сумеет показать им, что в их собственных интересах сделать для него то, что он требует от них. Всякий, предлагающий другому сделку какого-либо рода, предлагает сделать именно это. Дай мне то, что мне нужно, и ты получишь то, что тебе нужно, — таков смысл всякого подобного предложения. Именно таким путем мы получаем большую часть услуг, в которых мы нуждаемся. Не от благожелательности мясника, пивовара или булочника ожидаем мы получить свой обед, а от соблюдения ими своих собственных интересов. Мы обращаемся не к их гуманности, а к их эгоизму, и никогда не говорим им о наших нуждах, а об их выгодах»¹.

Таким образом, Смит в качестве модели поведения людей использует модель «**экономического человека**» — человека, основным движущим мотивом которого является эгоизм. Смит считает, что именно стремление к собственной выгоде способствует росту богатства общества. На первый взгляд, данное утверждение выглядит странным — ведь эгоист преследует свои корыстные интересы, а не общественные. Однако природа общества такова, что удовлетворение

¹ Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов // Антология экономической классики. С. 91.

потребностей любого человека в нем достигается путем удовлетворения потребностей других. Человек в рыночном обществе не может получить доход, не оказывая услуги другим гражданам, поэтому, думая о себе, он вынужден думать о нуждах других, так как он невидимой рукой направляется к цели, которая совсем не входила в его намерения. Смит утверждает, что, преследуя свои собственные интересы, человек часто более действенным образом служит интересам общества, чем тогда, когда он сознательно стремится делать это.

«Невидимая рука», о которой говорит Смит, — это проявление власти объективных законов, действующих в рыночном обществе, в котором человек вследствие разделения труда оказывается тесно связанным с другими людьми. Благодаря направляющей «невидимой руке» достигается гармония частных и общественных интересов. С точки зрения современной экономической теории действие «невидимой руки» проявляется, например, в формировании рыночных конкурентных цен: конкуренция между эгоистически мыслящими участниками рынка приводит к формированию конкурентных цен и устранению такого нежелательного для общества явления, как монопольные цены. Таким образом достигается оптимальное распределение ресурсов, поскольку ресурсы достаются тому, кто может их использовать с максимальной эффективностью. Мысль об эгоистическом поведении как о поведении, обеспечивающем максимизацию общественной выгоды, была революционной для конца XVIII в.

Наряду с такими учеными, как **Томас Гоббс** (1588—1679), **Джон Локк** (1632—1704), **Бернард Мандевиль** (1670—1733), **Иеремия Бентам** (1748—1832), **Дэвид Юм** (1711—1776), Адама Смита относят к английским просветителям. О революционности взглядов Смита можно судить по тому факту, что французское правительство преследовало французских просветителей, в частности Дидро или Вольтера, высказывающих подобные взгляды.

Правительство протестантской Англии относилось намного терпимее к идеям просветителей, тем более что до Смита похожие идеи в Англии высказывали Гоббс и Мандевиль. Согласно теории общественного договора Гоббса необходимо ограничивать эгоизм людей ради их же блага, так как бесконтрольная реализация эгоистической природы человека приведет к возникновению ситуации войны «всех против всех». Законы государства, по теории Гоббса, как раз

и служат для ограничения эгоистической воли отдельных людей, и их введение благотворно сказывается на возможности реализации прав каждого человека. В концепции экономического человека Смита, равно как и в первых двух книгах «Богатства народов», где излагаются основы экономической теории, мысль о необходимости принудительного ограничения эгоистической воли отдельного человека не присутствует. Это способствовало возникновению мнения об этом экономисте как о стороннике неограниченной свободы, однако подобный вывод ошибочен, так как Смит посвятил рассмотрению целей деятельности государства всю книгу V «Богатства народов», из которой следует, что Смит отводил государству существенное место в экономической жизни.

Разделение труда. Определив в качестве основного принципа поведения человека стремление к собственной выгоде, Смит показывает, что его реализацией является разделение труда. Так, в охотничьем или пастушеском племени один человек изготавливает, например, луки и стрелы с большей быстротой и ловкостью, чем кто-либо другой. Он часто выменивает их у своих соплеменников на скот и дичь; в конце концов он видит, что может таким путем получать больше скота и дичи, чем если сам будет заниматься охотой. Сообразуясь со своей выгодой, он делает изготовление луков и стрел своим главным занятием и становится таким образом своего рода оружейником.

Человек, стремясь увеличить собственную выгоду, специализируется на некотором виде деятельности, в результате чего возникает разделение труда. Смит описывает булавочную мануфактуру, доказывая, что специализация работников на отдельной операции повышает производительность в сотни раз.

Разделение труда является для Смита важнейшим фактором экономического роста: именно с концепции разделения труда начинается его сочинение. Смит осознает большое значение накопления капитала для роста производительности труда и неоднократно упоминает о том благотворном влиянии на богатство общества, которое оказывают машины. Машины являются частью капитального запаса; для того чтобы их создать, необходимо иметь предварительно накопленный запас продуктов питания, которые у Смита также относятся к капитальному запасу. Можно сделать вывод, что роль капитала Смит осознавал, но, по его мнению, изобретение машин становится возможным только при условии

достаточно глубокого разделения труда. Следовательно, все замыкается на процессе разделения труда, который у Смита заслоняет другие причины развития экономики, например инновации.

Теория ценности

Сначала Смит определяет такие понятия, как **потребительная ценность и меновая ценность**, утверждая, что слово «ценность» имеет два различных значения, так как иногда оно обозначает полезность какого-либо предмета, а иногда — возможность приобретения других предметов, которую дает обладание данным предметом. Первую можно назвать потребительной ценностью, вторую — меновой ценностью.

Для того чтобы подчеркнуть различие между потребительной и меновой ценностью, Смит приводит парадокс алмаза и воды: алмаз дорог, но бесполезен, тогда как вода имеет огромную полезность для человека и при этом бесплатна. Смит не может решить этого парадокса, поскольку для этого надо использовать понятие предельной полезности, которое ему не известно, поэтому он обращается к изучению меновой ценности.

В трудах Смита присутствуют две независимые и противоречащие друг другу теории ценности — трудовая теория ценности и теория издержек, причем неизвестно, осознавал ли это сам Смит. Из хода изложения Смита вытекает, что лишь первую из них Смит расценивал в качестве теории ценности, в то время как другая выступала в качестве теории распределения.

Трудовая теория ценности. Она гласит, что стоимость товара определяется количеством труда. Согласно Смицу действительная цена всякого предмета, т.е. то, что каждый предмет действительно стоит для того, кто хочет приобрести его, есть труд и усилия, нужные для приобретения этого предмета.

В соответствии с принципами обмена, рассмотренными еще Аристотелем, в обмен должны вступать эквивалентные предметы. У Аристотеля основанием для эквивалентности служило равенство потребностей, удовлетворяемых товарами. Смит полагает, что вступающие в обмен товары должны содержать одинаковое количество труда. Он утверждает, что товары содержат ценность известного количества труда, которое мы обмениваем на то, что, по нашему предположению, содержит в данное время ценность такого же коли-

чества труда. Только на труд первоначально были приобретены все богатства мира; и ценность их для тех, кто владеет ими и кто хочет обменять их на какие-либо новые продукты, в точности равна количеству труда, которое он может купить на них или получить в свое распоряжение.

Смит никак не доказывает тезиса о том, что основой для эквивалентности служит равенство количеств труда. Он не задумывается, например, над тем, что для обмена необходимо желание приобрести другой товар. Если нам не нужен товар, то независимо от затраченного на его производство объема труда он будет иметь для нас нулевую ценность.

Кроме того, выражение ценности через количество труда связано с проблемой сравнения труда различного качества, которая осознается Смитом. Он предполагает, что сравнительные оценки для различных видов труда устанавливаются рынком в процессе рыночной конкуренции.

Смит говорит, что более привычным для людей является выражение ценности товаров в единицах других товаров, например в деньгах, а не в труде. Но ценности товаров, в том числе денег, изменяются, согласно Смиуту, в зависимости от обилия или скудости этих товаров, в то время как во все времена и во всех местах одинаковые количества труда имели всегда одинаковую ценность для рабочего. Смит пишет, что при обычном состоянии своего здоровья, силы и способностей, при обычной степени искусства и ловкости рабочий всегда должен пожертвовать той же самой долей своего досуга, своей свободы и спокойствия за единицу труда. Таким образом, один лишь труд, ценность которого никогда не меняется, является единственным и действительным мерилom, при помощи которого во все времена и во всех местах можно было расценивать и сравнивать ценность всех товаров. Следует отметить, что в данном определении Смит понимает под трудом **тягостность** труда — физиологическую и психологическую неприятность труда как такового, а не просто продолжительность труда, выраженную, скажем, в человеко-часах. Именно тягостность труда, по мысли Смита, является неизменной мерой ценности.

Пусть p_i — естественная цена (ценность) i -го товара, a_i — количество труда, необходимое для производства единицы i -го товара, а w_i — ставка оплаты единицы труда, используемого при производстве i -го продукта, и выполняется усло-

вие однородности труда. Возьмем два произвольных товара с индексами k и m . Тогда

$$p_i = a_i w_i,$$

$$p_k / p_m = a_k w_k / a_m w_m = a_k / a_m,$$

т.е. относительные цены и обменная пропорция задаются отношением трудозатрат. В случае если труд неоднороден, рынок проводит сравнительную оценку труда различного вида, а заработная плата будет включать в себя вознаграждение за «простой» труд w_0 и поправочный коэффициент на «сложность» труда e_i , т.е.

$$w_i = w_0 e_i,$$

тогда

$$p_k / p_m = a_k w_0 e_k / a_m w_0 e_m = a_k e_k / a_m e_m.$$

Следовательно, относительные цены задаются отношением номинальных количеств труда, скорректированных на его сложность.

Теория издержек. Изложив трудовую теорию ценности, Смит в главе «О составных частях цены товаров» приступает к рассмотрению процесса распределения созданного продукта между владельцами факторов производства. По его мнению, в первобытном и малоразвитом обществе, где отсутствует капитал и частная собственность на землю, весь продукт труда принадлежит работнику, и количество труда, обыкновенно затрачиваемое на приобретение или производство какого-либо товара, представляет собой единственное условие, определяющее количество труда, которое может быть куплено, приобретено или обменено на него. Но как только появляется капитал и собственность на землю, часть продукта, созданного работниками, должна быть отдана владельцу капитала и земли, в противном случае они бы не согласились предоставить свой капитал и землю для производства. Смит подчеркивает, что прибыль не может рассматриваться как плата капиталисту за работу по управлению предприятием, так как прибыль совершенно не похожа на заработную плату, она устанавливается совсем на иных началах и никак не соотносится с количеством, тяжестью или сложностью труда по надзору и управлению. И действительно, предприниматель рассчитывает прибыль как процент от вложенного капитала и ожидает, что она будет не ниже, чем средний процент для данной сферы деятельности. Смит делает вывод, что при таком положении вещей

работнику не всегда принадлежит весь продукт его труда. В большинстве случаев он должен делить его с владельцем капитала, который нанимает его.

После появления собственности на землю работник также вынужден отдавать часть произведенного продукта землевладельцу. Таким образом, согласно Смиту во всяком обществе цена каждого товара в конечном счете сводится к одной из этих основных частей или ко всем им, а в каждом развитом обществе все эти три составные части входят в цену громадного большинства товаров.

В этом и состоит теория распределения Смита, в соответствии с которой в цене продукции можно выделить следующие доли:

$$p_i = W_i + R_i + P_i,$$

где W_i — доля заработной платы; R_i — доля ренты; P_i — доля прибыли.

Смит говорит, что помимо выплат владельцам факторов производства цена товаров содержит амортизацию — компенсацию за использованные хозяйственные орудия. Тем не менее он считает, что это не нарушает правильность формулы, так как цена хозяйственных орудий сама складывается из тех же самых компонентов: заработной платы, прибыли и ренты, только выплаченных в прошлом периоде. Поэтому Смит полагает, что, хотя в цену товара входит возмещение ценности использованных хозяйственных орудий, в целом цена все же сводится — непосредственно или в конечном счете — к тем же трем составным частям: ренте, заработной плате и прибыли. То же самое можно сказать и в отношении годового продукта страны — он создается трудом и раскладывается на три составные части: заработную плату, прибыль и ренту.

Интересно, что согласно Смиту данная формула описывала не процесс создания ценности, а процесс распределения произведенного продукта. Смит все также предполагает, что в обществе, где есть капитал и собственность на землю, продукт создается трудом, а затем вследствие природы общества он перераспределяется между классами. Между тем описываемый им механизм являлся именно теорией ценности, а не теорией перераспределения, как это мыслил Смит. Данный вывод вытекает из следующей главы «О естественной и рыночной цене товаров», в которой Смит определяет понятие естественной цены.

Естественная цена — это равновесная цена длительного периода, отражающая естественные условия производства. Это уровень, к которому стремится рыночная цена на данный товар. Естественная цена должна как раз покрывать естественные цены факторов производства, под которыми Смит понимал нормальные цены факторов, формирующиеся на факторных рынках и представляющие собой цены предложения факторов. Можно считать, что естественные цены факторов производства задают кривую долгосрочного предложения товаров, которая в сочетании с кривой спроса определяет естественную цену товара p_0 (рис. 3.1). Величину спроса в точке долгосрочного равновесия q_0 Смит определяет как **действительный спрос**, хотя иногда он использует понятие действительного спроса как синоним **эффективного спроса** (эффективный спрос — это такая величина спроса, при которой потребители не только хотят, но и могут купить товар и при которой цена спроса выше цены предложения).

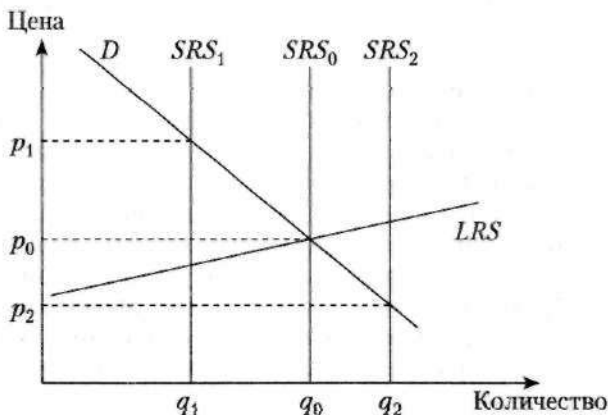


Рис. 3.1. Естественная и рыночная цена у Смита

В отличие от естественной цены **рыночная цена** — это цена короткого периода (цены p_1 и p_2), и возникает она в результате сдвигов кривой спроса D или краткосрочной кривой предложения товара SRS , приводящих к отклонению цены и количества текущего периода от значений, которые диктуются точкой долгосрочного равновесия (p_0 , q_0), задаваемой пересечением кривой спроса и кривой долгосрочного предложения LRS . Отклонение текущей цены продукции от цены долгосрочного равновесия равносильно тому, что цена владельцев факторов производства, занятых

в производстве данного товара, отклоняется от естественной. В результате происходит приток или отток факторов производства соответственно в данную отрасль или из нее, а кривая краткосрочного предложения смещается до тех пор, пока долгосрочное равновесие не восстановится в той же или новой точке.

Концепция естественных цен Смита позволяет утверждать, что его подход включал в себя не только трудовую теорию стоимости, но и **теорию издержек**. В соответствии с теорией издержек цена продукции складывается из нормальных вознаграждений факторов производства:

$$p_i = \sum_{j=1}^n a_{ij} \tilde{r}_j,$$

где a_{ij} — технологический коэффициент, показывающий, какое количество фактора вида j необходимо для производства одной единицы продукции вида i ; $\tilde{r}_j$ — цена предложения (естественная цена) фактора вида j , $j = 1, \dots, n$.

Теория заработной платы

После изложения теории ценности и распределения Смит переходит к рассмотрению факторных рынков. Для описания процесса формирования ставки заработной платы Смит использует две основные теории — теорию фонда заработной платы и теорию средств существования, которые затем широко используются экономистами классической школы, а также формулирует ряд подходов, позднее получивших развитие в рамках неоклассической теории: теорию стимулирующей заработной платы, договорную теорию, теорию человеческого капитала, теорию компенсирующих различий в оплате труда.

В примитивном состоянии общества, когда не существует капитала и собственности на землю, весь продукт труда принадлежит работнику, т.е. заработная плата определяется продуктом труда. Но в современном состоянии общества работник вынужден удерживать из продукта своего труда некоторую часть для оплаты услуг капитала и земли, поэтому появляется отдельная теория заработной платы.

Теория фонда заработной платы (ТФЗП)

ТФЗП использовалась для описания поведения заработной платы в коротком периоде, и в ней предполагалось, что

двумя наиболее важными факторами, от которых зависит заработная плата, являются фонд заработной платы и количество работников в стране. Смит принимает, что в ФЗП входят фонды двух родов, содержащих, во-первых, избыток дохода сверх размера, необходимого для содержания хозяев, во-вторых, избыток капитала сверх размера, необходимого для предоставления занятий самим хозяевам.

Величина ФЗП зависит от объема накопленного страной капитала и его распределения между потреблением капитала самими капиталистами (которое может быть непроизводительным, т.е. представлять собой использование дохода от капитала на найм слуг и покупку товаров конечного потребления, и производительным, когда капитал используется самим капиталистом для индивидуальной предпринимательской деятельности) и наймом производительных работников. Смит говорит, что в растущей экономике капитал (и ФЗП) будет быстро увеличиваться, и вследствие этого заработная плата будет поддерживаться на высоком уровне. В качестве примера он приводит североамериканские колонии. Но в коротком периоде ФЗП фиксирован, так же как и количество работников, и мы имеем следующую формулу для текущей ставки заработной платы:

$$w_t = W_t / N_t$$

где W_t — величина фонда, выделяемая предпринимателями на оплату труда производительных работников в периоде t ; N_t — количество работников в периоде t .

Теория средств существования (ТСС)

ТСС использовалась Смитом для описания рынка труда в длительном периоде. Она предполагала, что существует некоторая ставка заработной платы, соответствующая прожиточному минимуму, и она допускает воспроизводство работников в неизменном количестве. В ранней ТСС, которая была уже у меркантилистов и физиократов, под прожиточным минимумом понималось минимальное вознаграждение, необходимое для поддержания жизни человека, однако в более поздних сочинениях в прожиточный минимум включался и некоторый набор предметов роскоши, которые стали привычными для рабочих и всегда входили в их потребительскую корзину. Согласно ТСС при снижении текущей заработной платы ниже прожиточного минимума увеличивается смертность среди работников и членов их

семей, а также уменьшается рождаемость, в результате чего численность рабочей силы в длительном периоде снижается. Если же текущая заработная плата превышает прожиточный минимум, смертность среди работников и членов их семей снижается, рождаемость увеличивается, количество работников в длительном периоде возрастает, а заработная плата падает до прожиточного минимума.

Таким образом, теория фонда заработной платы и теория средств существования относились к различному периоду и рассматривали различные процессы: в теории фонда заработной платы основное внимание уделялось величине спроса на труд в коротком периоде; в теории средств существования описывалось поведение долгосрочного предложения труда. Тем не менее вместе они давали довольно целостную картину поведения заработной платы.

Книга 2. «О природе капитала, его накоплении и применении».

Капитал Смит определяет как запас предметов, предназначенный для получения дохода. Запасы, которые представляют капитал, делятся на две группы: 1) оборотный капитал; 2) основной капитал. **Оборотный капитал** Смит определяет как капитал, который постоянно уходит от капиталиста в одной форме и возвращается в другой, и только путем такого обращения или последовательных обменов он может приносить прибыль. **Основной капитал** по Смицу — это капитал, который приносит прибыль без перехода от одного владельца к другому или без дальнейшего обращения. В оборотный капитал Смит включал:

- 1) деньги;
- 2) запасы продовольствия у производителей;
- 3) сырье и полуфабрикаты;
- 4) готовую нереализованную продукцию.

Основной капитал по Смицу состоит из следующих частей:

- 1) машин и орудий труда;
- 2) производственных и торговых строений;
- 3) вложений, сделанных с целью улучшения земли;
- 4) полезных навыков и способностей населения.

Смит пишет, что основной капитал возникает из оборотного, так как всякая машина появилась с помощью труда людей, прикладываемого к необработанным материалам или сырью. Кроме того, основной капитал может приносить доход только при помощи оборотного капитала, вложенного

в сырье и продукты питания для работников. Назначение основного капитала — увеличение производительной силы труда. Большая часть предметов, составляющих оборотный капитал, покидает оборотный капитал и переходит либо в основной капитал, либо в состав запасов, предназначенных для непосредственного потребления. Поэтому оборотный капитал должен непрерывно обновляться за счет продукта земли, рудников и рыболовства.

Теория капитала Смита раскрывает содержание категории «капитал» в классической политэкономии. Классики понимали под капиталом часть накопленных обществом материальных запасов, и подобный взгляд был заложен в основу других разделов их теории. Трактовка фонда заработной платы как запаса товаров для рабочего потребления придает смысл всей теории фонда заработной платы. Кроме того, из теории капитала вытекало пренебрежительное отношение классических экономистов к деньгам, от количества которых не зависел объем запасов материальных благ.

3.2. Экономическая теория Давида Рикардо

Давид Рикардо (1772—1823)

Родился в Лондоне в семье испанских евреев, которые бежали от преследований в Голландию, а затем в 60-х гг. XVIII в. переехали в Англию. Отец Рикардо сначала занимался оптовой торговлей, а затем приступил к торговле векселями и ценными бумагами. В семье из 17 детей Давид был третьим ребенком. После обучения в начальной школе Рикардо стал привлекаться отцом к ведению торговых операций и некоторое время брал уроки у частных учителей, однако скоро отец запретил сыну заниматься науками, так как решил, что полученного образования достаточно для занятия коммерцией. С 16 лет Рикардо уже являлся ближайшим помощником отца. Однако на 21 году Рикардо ссорится с семейством: он объявляет о своем намерении жениться на христианке, что означает разрыв с иудаизмом и начало самостоятельной жизни. Рикардо приходится зарабатывать на жизнь на бирже, спекулируя облигациями государственного долга, которые непрерывно выпускаются правительством Англии для покрытия расходов, связанных с ведением войны с Францией. На бирже полностью раскрылся коммерческий талант Рикардо: он быстро приобретает богатство, влияние, репутацию. В конечном счете он накапливает состояние в 1 млн ф. ст., вложенное в недвижимость и ценные бумаги, что позволяет ему отойти от дел.

Первые научные работы Рикардо были опубликованы в 1809 г. и были связаны с теорией денежного обращения. В этих работах Рикардо рассматривает проблему роста стоимости золота в банкнотах, который происходил в течение войны после того, как в 1797 г. Английский банк приостановил обмен банкнот на золото. Характерно название одной из работ: **«Высокая цена слитков — доказательство обесценения банкнот»** (1811). Публикация работ делает Рикардо известным экономистом, представителем одного из направлений в денежной теории. Знание экономики, природный ум и стремление к изучению экономической теории позволили ему завязать знакомство с крупнейшими экономистами: Т. Р. Мальтусом, Дж. МакКуллохом, Ж. Б. Сэем, Дж. Миллем, И. Бентамом, Ж. Ш. Л. Симоном де Сисмонди. В конце жизни в его доме за обеденным столом ежемесячно стали собираться друзья — коммерсанты, политические деятели, чиновники, писатели, профессиональные экономисты, иногда до 30 человек. Рикардо и друзья даже хотели, чтобы их клуб превратился в академию. Эти собрания продолжались и после смерти Рикардо и просуществовали с 1821 по 1846 гг. Главной задачей собраний было установление «истинных принципов» политической экономии, обсуждались и вопросы экономической политики — денежное обращение, законы о бедных, хлебные законы.

Особую роль среди друзей Рикардо играл **Джеймс Милль**, который сам был экономистом и подбадривал Рикардо, требуя, чтобы тот не оставлял занятий экономикой. С помощью его дружеской поддержки Рикардо в 1815 г. публикует **«Опыт о влиянии низкой цены хлеба на прибыль с капитала»**, а в 1817 г. — свой главный труд **«Начала политической экономии и налогового обложения»**.

Вскоре после издания **«Начал...»** Рикардо уходит от коммерческих и финансовых дел, покупает место в палате общин у одного обедневшего ирландского землевладельца и начинает заниматься политикой. В своих политических требованиях Рикардо отстаивает взгляды, к которым он пришел в процессе теоретического размышления: он требует отмены хлебных законов, сокращения государственного долга, свободы торговли.

«Начала политической экономии и налогового обложения»

Теория ценности

Рикардо начинает свой труд непосредственно с теории ценности¹. Он цитирует отрывок из А. Смита, где последний анализирует значения понятия «ценность», выделяя потребительную и меновую ценность. Вслед за Смитом Рикардо утверждает, что существуют два вида ценности: потребитель-

¹ См.: Рикардо Д. Сочинения. Т. 1—5. М., 1955—1961.

ная и меновая. Рикардо приводит парадокс золота и воды, который, по его мнению, говорит о том, что потребительная и меновая ценность непосредственно не связаны друг с другом. Тем не менее он сразу же оговаривается, что у бесполезных товаров меновой ценности быть не может. Рикардо пишет, что полезность не является мерой меновой ценности, хотя она абсолютно существенна для последней. Если предмет ни на что не годен, другими словами, если он ничем не служит нашим нуждам, он будет лишен меновой ценности, как бы редок он ни был и каково бы ни было количество труда, необходимое для его получения.

Далее Рикардо формулирует правило, гласящее, что товары, обладающие полезностью, черпают свою меновую ценность из двух источников: своей редкости и количества труда, требующегося для их производства.

Таким образом, Рикардо выделяет два случая ценообразования. Во-первых, это ситуация, когда никаким трудом невозможно увеличить объем производства данного товара. К товарам, обладающим подобными свойствами, Рикардо относит ценные статуи, картины, редкие книги и монеты, вина особого вкуса, которые делают только из винограда, растущего на особо пригодной почве, встречающейся в очень ограниченном количестве. Очевидно, что в этом случае присутствует ограниченность одного из ресурсов, требующихся для производства товара, а кривая долгосрочного предложения товара совершенно неэластична (рис. 3.2, кривая LRS_1). Рикардо говорит, что в данной ситуации ценность изменяется в зависимости изменения склонности лиц, которые желают приобрести данный товар, т.е. в зависимости от изменений в спросе, например от D_1 до D_2 .

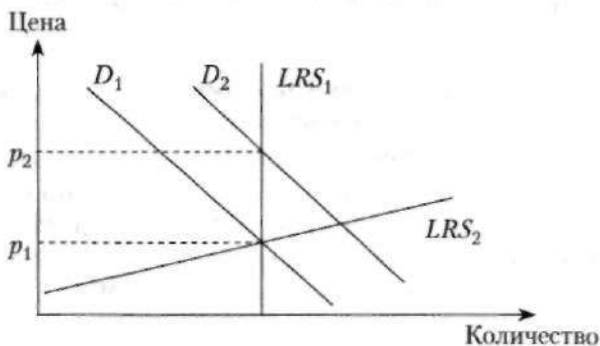


Рис. 3.2. Два случая ценообразования по Рикардо

Однако подавляющее большинство благ достаются трудом, и их количество при необходимости может быть увеличено в почти неограниченной степени (кривая LRS_2). Рикардо сосредотачивается именно на анализе данного случая. Вместо тягостности труда, которая по Смиту выступала в качестве неизменной меры ценности, Рикардо предлагает измерять ценность товаров продолжительностью труда. Проблему сравнения труда различного качества он решает так же, как и Смит. Рикардо пишет, что оценка труда различных качеств скоро устанавливается на рынке с достаточной для всех практических целей точностью и в значительной мере зависит от сравнительного искусства рабочего и напряженности выполняемого им труда. Раз сложившаяся шкала подвергается незначительным изменениям.

При этом Рикардо утверждает, что с течением времени степень искусства и напряженности труда, необходимая работнику, который занят в одной и той же профессии, остается постоянной, поэтому если происходит изменение меновой ценности данного товара, то ее причиной является изменение количества труда, затраченного при производстве товара. Данный вывод звучит странно именно для Рикардо, поскольку промышленная революция, в эпоху которой он жил, сопровождалась быстрым изменением технологии производства и качественного содержания труда.

Если не принимать во внимание отдельные поправки, до сих пор изложение Рикардо соответствует взглядам Смита. Различия начинаются после того, как Рикардо переходит к изучению влияния капитала на формирование ценности. Смит для описания ценообразования в подобной ситуации использовал, по сути, теорию издержек, хотя формально придерживался трудовой теории ценности. Рикардо старается более последовательно придерживаться трудовой теории. Он отмечает, что без какого-либо оружия нельзя убить ни бобра, ни оленя, и потому ценность этих животных регулируется не только временем и трудом, необходимыми, чтобы убить их, но и временем и трудом, необходимыми для снабжения охотника капиталом — оружием, с помощью которого их убивают.

Таким образом, Рикардо трактует капитал как накопленный труд, что позволяет ему оставаться в рамках трудовой теории ценности. Однако здесь Рикардо, прекрасно знакомый с деловой практикой, сталкивается с проблемой. Он пытается найти способ, с помощью которого можно было бы

учесть в цене продукции процент, начисляемый капиталистом на затраченный им капитал. Согласно существующей практике капиталист прибавляет к трудовым затратам процент на вложенный капитал. Здесь Рикардо-теоретик уступает Рикардо-практику: Рикардо включает в ценность продукции количество трудовых затрат и процент на вложенный капиталистом капитал.

Данную теорию ценности можно представить следующим образом. Пусть p_i — ценность единицы продукции вида i ; a_i — количество труда, необходимое для производства одной единицы конечного продукта вида i ; w_i — ставка оплаты единицы труда, используемого в производстве продукции вида i ; σ — равновесная норма прибыли; t_i — продолжительность периода производства продукции вида i . Тогда ценность единицы продукции вида i будет определена как

$$p_i = a_i w_i (1 + \sigma)^{t_i}.$$

В этом случае отношение цен товаров k и m будет следующим:

$$\frac{p_k}{p_m} = \frac{a_k w_k (1 + \sigma)^{t_k}}{a_m w_m (1 + \sigma)^{t_m}}.$$

Принимая условие однородности труда ($w_k = w_m$), получаем

$$\frac{p_k}{p_m} = \frac{a_k}{a_m} (1 + \sigma)^{(t_k - t_m)},$$

т.е. относительные цены товаров пропорциональны трудовым затратам с поправкой на разницу в периодах производства этих товаров. Таким образом, согласно Рикардо меновая ценность товаров, на производство которых затрачено одинаковое количество труда, будет неодинакова, если они не могут быть доставлены на рынок в одно и то же время.

Если в производстве товаров участвуют хозяйственные орудия, созданные в предыдущих периодах, то формула ценности будет выглядеть еще сложнее, но суть от этого не изменится: относительные цены будут зависеть не только от отношения трудозатрат, но и от других факторов. Это говорит о том, что теория ценности Рикардо является теорией издержек. Рикардо ни разу не говорит о том, что про-

дукт создается исключительно трудом рабочего, — фраза, неоднократно повторенная Смитом. Зато в примечании к Отделу VI главы первой (3-е издание) Рикардо, отвечая Мальтусу, прямо указывает, что его теория ценности — это теория издержек: «Г-н Мальтус думает, по-видимому, что согласно моей теории издержки производства какой-либо вещи и ценность ее тождественны; это так, если он под издержками понимает “издержки производства”, включающие прибыль»¹.

Тем не менее Рикардо старается удержаться в рамках трудовой теории ценности, указывая на то, что трудовые затраты составляют основную часть ценности продукции и все прочие переменные (период производства, срок службы средств производства, рыночная ставка нормы прибыли и пр.) незначительно влияют на ценность. Это позволило **Джорджу Стиглеру** квалифицировать рикардианскую теорию как «93%-ную теорию трудовой ценности»². Таким образом, Рикардо использует трудовую теорию ценности как удобное с практической точки зрения упрощение, позволяющее быстро рассчитать относительные цены товаров: «Считаю также нужным отметить: я не сказал, что раз на один товар пошло труда на 1 тыс. ф. ст., а на другой на 2 тыс. ф. ст., то ценность первого будет поэтому равна 1 тыс. ф. ст., а ценность второго — 2 тыс. Я сказал только, что их ценности будут относиться как 1 : 2, и что в этой пропорции они и будут обмениваться. Моя теория остается одинаково верной, будет ли первый товар продан за 1100 ф. ст., а второй — за 2200 или первый — за 1500, а второй — за 3000 тыс. Я в настоящее время не исследую этого вопроса, а утверждаю только, что относительные ценности их определяются относительными количествами труда, затраченного на их производство»³.

Вследствие всего вышесказанного теория ценности Рикардо получила название «**трудовая теория относительных цен**».

¹ Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения // Антология экономической классики. М., 1993. С. 428.

² Стиглер Дж. Рикардо и 93%-ная трудовая теория ценности // Вехи экономической мысли. Рынки факторов производства. Т. 3 / под ред. В. М. Гальперина. СПб., 1999.

³ Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. С. 428.

Неизменная мера ценности

Рикардо обосновывает необходимость использования неизменной меры ценности следующим образом: «Если относительная ценность товаров меняется, то желательно иметь способ, которым можно определить, для каких из них повысилась и для каких упала их действительная ценность. Это возможно сделать только путем последовательного сравнения их с какой-нибудь неизменной стандартной мерой ценности, которая не подвергалась бы сама ни одному из тех колебаний, какие испытывают другие товары»¹.

Адам Смит в качестве подобной неизменной меры принимал тягостность труда, которую Рикардо отклонил, видимо, из-за ее неосвязаемости. Рикардо осознает всю трудность задачи: по его словам, иметь такую меру невозможно, так как, во-первых, ценность всех товаров изменяется благодаря изменению производительности труда и, во-вторых, на ценность всех товаров оказывает влияние изменение заработной платы. Последний фактор даже более серьезен: из-за различного деления на основной и оборотный капиталы, различных периодов производства и различного срока службы оборудования изменение текущей заработной платы оказывает различное влияние на ценность различных товаров. В этом состоит так называемый **эффект Рикардо** — непропорциональное изменение цен товаров, производимых в различных условиях, при изменении ставки заработной платы или рыночной нормы прибыли.

Эффект Рикардо означает, что даже если мы найдем товар, который производится с неизменными трудовыми затратами, его ценность будет меняться просто из-за изменения заработной платы (нормы прибыли), причем непропорционально изменению ценности тех товаров, у которых другое соотношение между оборотным и основным капиталом, иной период производства или срок службы оборудования. Рикардо заключает, что в подобной ситуации товар, пригодный для выполнения функций неизменной меры ценности, должен: а) производиться при неизменных затратах труда; б) иметь средние для данной экономики параметры производства (пропорцию между основным и оборотным капиталом, период производства и срок службы оборудования).

¹ Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. С. 425—426.

В этом случае ценность эталонного товара, выступающего в качестве неизменной меры ценности, после изменения ставки заработной платы или нормы прибыли изменится на столько же, насколько изменятся цены в среднем по экономике, в результате чего относительные цены для большинства товаров не изменятся. В итоге Рикардо предполагает, что в качестве такого товара может выступать золото.

Теория ренты

Она была одновременно предложена в 1815 г. Давидом Рикардо, Робертом Торренсом (1780—1864), Эдвардом Вестом (1782—1828), Томасом Мальтусом.

Томас Мальтус (1766—1834)

Родился в г. Уоттон (Англия) в семье зажиточного помещика. Получил хорошее образование, сначала под руководством отца и частных учителей, затем в частной школе и в Джезус-колледже Кембриджского университета, в котором он изучал математику и естественную философию. В 1793 г. вопреки желанию отца становится священником, а в 1797 г. — викарием небольшой церкви в Уоттоне. В это время Мальтус обсуждает с отцом вопрос о том, можно ли улучшить положение простых людей, и формулирует основы своей теории народонаселения, которую изложил в «Опыте о законе народонаселения» (1798 г.). В нем он утверждает, что, с одной стороны, желание людей получать сексуальное наслаждение ведет к росту численности населения в геометрической прогрессии. С другой стороны, из-за действия закона убывающей отдачи от земли количество производимых продуктов питания возрастает в лучшем случае в арифметической прогрессии. Вследствие действия этих тенденций заработная плата имеет тенденцию падать до уровня прожиточного минимума, поэтому социалистические преобразования, предлагавшиеся У. Годвином, М. Кондорсе, Р. Оуэном и другими социалистами-утопистами, неэффективны. Теория народонаселения сделала Мальтуса известным экономистом. В 1805 г. он становится профессором истории, политики, торговли и финансов в колледже Ост-Индской компании, который готовил служащих для административной работы в Индии. Основная работа — «Принципы политической экономии» (1820 г.), в русском переводе «Опыт о законе народонаселения» (1868 г.).

Основу теории ренты составлял закон убывающего плодородия почвы, который впервые был предложен Тюрго. В интерпретации Рикардо данный закон гласил, что по мере улучшения обработки земли продукт добавочной единицы «капитала-труда» снижается. Доказывали действие данного закона, например, с помощью следующего аргумента: если бы

закона убывающего плодородия почвы не существовало, то в стране использовалась бы только самая плодородная земля, и вся сельскохозяйственная продукция страны производилась бы на небольшом клочке наиболее плодородной территории. Без помощи закона убывающего плодородия почвы невозможно было бы объяснить причины разработки менее плодородных участков. Только снижающаяся отдача от обработки более плодородных почв делает выгодным переход к обработке менее плодородных земель.

Указанные авторы предложили очень похожую теорию ренты, однако именно Рикардо сделал наиболее масштабные выводы из нее.

Рикардо дает следующее определение ренты. **Рента** — это доля продукта земли, которая уплачивается землевладельцу за пользование первоначальными и неразрушимыми силами почвы. Рикардо уточняет, что под рентой он понимает только плату за первоначальные и неразрушимые силы почвы и не учитывает здесь процент на капитал, вложенный в улучшение земли, так как законы, регулирующие движение ренты, сильно отличаются от законов, регулирующих движение прибыли, и редко действуют в одном и том же направлении.

Согласно Рикардо рента возникает: а) в силу ограниченности земли, б) различия земли по качеству и местоположению. Он пишет, что если бы вся земля имела одинаковые свойства, если бы она имелась в неограниченном количестве и была однородна по качеству, то за пользование ею нельзя было бы брать плату, за исключением тех случаев, когда она отличается особенно выгодным положением. Следовательно, рента всегда платится за пользование землей только потому, что количество земли не беспредельно, а качество ее не одинаково.

Далее Рикардо описывает процесс появления ренты на примере заселения недавно приобретенной колонии с огромным запасом свободных земель. На начальном этапе нехватка земли никак не ощущается, рента отсутствует, а колонисты занимают наиболее плодородные и удобные земли. Постепенно, по мере развития данной колонии, начинает ощущаться нехватка земли, и в дело идут менее удобные или менее плодородные участки. Сразу же после этого владельцы лучшей земли первого разряда начнут требовать от фермеров, арендующих их землю, уплаты ренты, величина которой будет равняться разнице в продукте, получа-

емом при одинаковой затрате труда и капитала на одинаковых по размеру участках лучшей (первого разряда) и более худшей (второго разряда) земли. Фермерам, обрабатывающим лучшую землю, придется согласиться с требованиями землевладельцев, так как в случае несогласия землевладелец расторгнет арендный договор и предложит землю фермеру, собирающемуся занять землю второго разряда и, следовательно, согласному на доход, получаемый от земли худшего качества.

До тех пор пока существуют свободные участки второго разряда, они ренты давать не будут, но как только их количество будет исчерпано, в оборот пойдут еще менее удобные участки третьего разряда. После этого за пользование участками второго разряда начнет взиматься рента, величина которой будет определяться разницей в продукте, получаемом при одинаковых затратах труда и капитала на одинаковых по размеру участках земли второго и третьего разряда. Рента, уплачиваемая за пользование землями первого разряда, при этом также возрастет и достигнет разницы между продуктом худшей земли и земли первого разряда. Указанный процесс будет продолжаться и дальше до тех пор, пока будет расти спрос на сельскохозяйственную продукцию. Таким образом, со всех участков, кроме наихудших, можно будет получать ренту, величина которой будет задаваться разницей между объемами продукции, получаемой при одинаковых затратах труда и капитала на одинаковых по размеру участках земли разного качества.

Таблица 3.1

Рикардианская теория ренты

Номер единицы «капитала-труда»	Предельный продукт на землях различного качества, ц			
	№ 1	№ 2	№ 3	№ 4
1	100	90	80	70
2	90	80	70	
3	80	70	—	—
4	70	—	—	—

Процесс формирования ренты можно проиллюстрировать с помощью следующего примера (табл. 3.1). Предположим, что существуют четыре различающихся по качеству участка

земли № 1—№ 4. Сначала в обработку поступает земля наилучшего качества № 1, и на нее затрачивается одна стандартная единица «капитала-труда» (представленная, например, 1 тыс. ф. ст.). В результате будет получен продукт в размере 100 ц хлеба, который весь достанется фермеру. Если спрос на хлеб превысит 100 ц, то для обработки участка № 1 будет использована вторая единица «капитала-труда», добавочный продукт которой будет равен 90 ц хлеба. Снижение количества продукта, получаемого от последней единицы «капитала-труда» на земле № 1, позволяет перейти к обработке земли № 2. Первая единица «капитала-труда», затраченная на обработку земли № 2, имеет отдачу в виде 90 ц хлеба. Одновременно владелец земли № 1 потребует ренты от фермера в размере 10 ц — разницы между продуктом первой единицы «капитала-труда», приложенной к участку № 1, и продуктом, получаемым от единицы «капитала-труда» в наихудших условиях.

Если спрос на хлеб останется неудовлетворенным, то фермер, обрабатывающий участок № 1, использует третью единицу «капитала-труда», которая обеспечит производство 80 ц хлеба. То же самое произойдет на участке № 2, и, кроме того, в оборот поступит земля № 3. Предельный продукт снизится до 80 ц, а рента увеличится. Участок № 1 начнет давать 30 ц ренты: $(100 - 80) + (90 - 80)$; рента с участка № 2 составит 10 ц: $90 - 80$. Процесс будет продолжаться до тех пор, пока спрос на хлеб не насытится. Предположим, что это произойдет после падения предельного продукта «капитала-труда» до 70 ц на первую единицу «капитала-труда». В таком случае величина ренты на каждом из участков будет следующей: на участке № 1 — 60 ц; на участке № 2 — 30 ц; на участке № 3 — 10 ц. Участок № 4 ренты давать не будет.

По мере падения предельного продукта «капитала-труда» будет происходить рост ценности хлеба. Рикардо пишет, что меновая ценность всех товаров — будут ли то промышленные изделия, или продукты рудников, или земледельческие произведения — никогда не регулируется наименьшим количеством труда, достаточным для их производства при особо благоприятных условиях, составляющих исключительный удел тех, кто пользуется особыми возможностями. Напротив, она регулируется наибольшим количеством труда, по необходимости затрачиваемым на их производство теми, кто не пользуется такими условиями и продолжает производить при самых неблагоприятных условиях, понимая под

последними самые неблагоприятные из тех, при каких необходимо вести производство, чтобы было произведено требуемое количество продукта.

В нашем примере мы можем проиллюстрировать повышение цены хлеба следующим образом. Примем, что процесс производства занимает один год, а норма годовой прибыли — 10%. Выручка фермера должна возместить ему затраченный капитал плюс процент. Фермер, затрачивая первую единицу «капитала-труда» (1000 ф. ст.) на любом из участков, будет ожидать выручку от продажи произведенной продукции в размере 1100 ф. ст. Так как первая единица «капитала-труда» на участке № 1 позволяет произвести 100 ц пшеницы, то цена 1 ц должна быть не менее 11 ф. ст. для того, чтобы фермер приступил к разработке участка № 1. По мере ввода в оборот менее плодородных участков объем продукции, получаемой от единицы «капитала-труда», уменьшается. Фермер, начинающий обработку участка № 4, получит 70 ц хлеба, выручка от которых также должна возместить 1100 ф. ст. Следовательно, цена 1 ц должна составить 15,7 ф. ст. Таким образом, падение предельного продукта «капитала-труда» диктует рост себестоимости производства хлеба, а поскольку весь хлеб продается по одной цене, то цена хлеба задается затратами его производства в наихудших условиях.

Теория заработной платы

В теории заработной платы Рикардо постарался добиться единообразия — в качестве основной теории он использует теорию средств существования и ни разу не упоминает о фонде заработной платы: «Естественной ценой труда является та, которая необходима, чтобы рабочие имели возможность существовать и продолжать свой род без увеличения или уменьшения их числа.

Способность рабочего содержать себя и семью так, чтобы число рабочих не уменьшалось, зависит не от количества денег, которое он получает в виде заработной платы, а от количества пищи, предметов жизненной необходимости и комфорта, ставшего для него насущным в силу привычки, которые можно купить за эти деньги»¹.

Здесь очень характерным является замечание Рикардо насчет привычки: заработная плата, которую должны полу-

¹ Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. С. 449.

чать работники, определяется привычным для них уровнем потребления. Это признание неспособности теории ответить на вопрос о естественной величине заработной платы — любой сложившийся уровень будет привычным, если он просуществует достаточно долго: «Не следует думать, что естественная цена труда, даже поскольку она измеряется в пище и предметах насущной необходимости, абсолютно неподвижна и постоянна. Она изменяется в разные времена в одной и той же стране и очень существенно различается в разных странах. Она зависит главным образом от нравов и обычаев народа»¹.

Но кроме естественной заработной платы Рикардо выделяет рыночную заработную плату, величина которой определяется спросом на труд. Рикардо пишет, что, несмотря на тенденцию заработной платы соотносываться с ее естественной нормой, рыночная норма заработной платы может быть в прогрессирующем обществе выше естественной в течение неопределенного периода.

Тут рассуждения Рикардо повторяют, по сути, то, что говорил Смит по поводу фонда заработной платы: быстрое накопление капитала обеспечивает высокий уровень заработной платы, тогда как в странах с неизменным запасом капитала заработная плата падает до естественного уровня.

Теория прибыли

Теория прибыли завершает здание рикардианской теории. Рикардо не касается причин выплаты прибыли: исходя из его замечаний можно сделать вывод, что прибыль представляет собой необходимое вознаграждение капиталиста.

Основывается теория прибыли Рикардо на двух законах, которые присутствовали в теории Смита: **законе о тенденции нормы прибыли к понижению** и **законе об обратном соотношении между прибылью и заработной платой**. В подходе Рикардо эти законы органично сочетаются с теорией ренты.

Теория прибыли Рикардо требует выполнения определенных предпосылок. Рикардо принимает, что:

- 1) ставка заработной платы находится на естественном уровне;
- 2) объем капитала и предложение труда могут изменяться;

¹ Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. С. 451—452.

- 3) производительность труда постоянна и не изменяется;
4) действует закон убывающей отдачи в сельском хозяйстве.

Теорию прибыли Рикардо можно проиллюстрировать следующим образом. Предположим, что в нашей экономике существует одна отрасль, в которой производится пшеница. Ставка заработной платы w фиксирована на уровне 6 ц хлеба в год на человека — это естественный уровень заработной платы в рикардианском смысле. Используем данные табл. 3.1, принимая, что одна единица «капитала-труда» состоит из 10 «работников с лопатами». На основе имеющихся данных можно рассчитать, чему будет равен объем производства, рента, заработная плата и прибыль в натуральном выражении (табл. 3.2).

Таблица 3.2

Рикардианская теория прибыли и прогноз динамики вознаграждения факторов производства

Кол-во единиц «капитала-труда», шт.	Кол-во работников (L), чел.	Выпуск (Y), ц	Рента (R), ц	Заработная плата ($W=w \cdot L$), ц	Прибыль ($\Pi = Y - R - W$), ц	Норма прибыли (Π/W)	Доли факторов в совокупном выпуске		
							R/Y	W/Y	Π/Y
1	10	100	0	60	40	0,67	0	0,6	0,4
3	30	280	10	180	90	0,5	0,04	0,64	0,32
6	60	520	40	360	120	0,33	0,08	0,69	0,23
10	100	800	100	600	100	0,17	0,125	0,75	0,125

Таблица 3.2 показывает, что если выполняются рикардианские предпосылки, то по мере роста выпуска (накопления капитала) норма прибыли в экономике падает. Данный результат нетрудно объяснить: вследствие убывающей отдачи каждая добавочная единица «капитала-труда» производит меньший объем продукции, что при неизменной реальной заработной плате приводит к понижению нормы прибыли.

Таблица 3.2 также иллюстрирует обратную зависимость между заработной платой и прибылью. Для любого уровня

накопления капитала рост реальной заработной платы ~~и~~ вызовет снижение прибыли, так как величина выпуска и ренты заданы условиями производства и не зависят от уровня заработной платы.

Рикардианский прогноз динамики долей факторов производства

Данный прогноз вытекает из теории прибыли Рикардо: по мере накопления капитала доля ренты и доля заработной платы в совокупном выпуске растет, доля прибыли падает (см. табл. 3.2). Очевидно, что данный закон справедлив только при условии выполнения вышеуказанных предпосылок. Интересно, что Рикардо допускал рост производительности в сельском хозяйстве за счет улучшения плодородия земли и совершенствования сельскохозяйственных орудий. Он довольно подробно рассматривает последствия увеличения производительности в сельском хозяйстве в главе «О ренте», однако приходит к выводу, что усовершенствования ведут к снижению ренты и не выгодны землевладельцу, поэтому они не будут производиться. Доказательство Рикардо не было строгим: вполне возможна ситуация, когда рента будет возрастать при росте плодородности почвы.

Теория сравнительных преимуществ

Теория сравнительных преимуществ Рикардо была первой специальной теорией международной торговли. До Рикардо экономисты считали, что международная торговля объясняется теми же факторами, что и внутренняя торговля, т.е. страна будет экспортировать те товары, производство которых в данной стране обходится дешевле по сравнению с другими странами, получая в обмен товары, которые в других странах производятся дешевле, чем в данной стране. Именно на такой основе строится внутренняя торговля, которая поставляет продукцию наиболее эффективных производителей всем жителям страны, вынуждая тех производителей, которые не могут по тем или иным причинам производить продукцию по рыночной цене, перепрофилировать производство или переместить его в другие районы, где производство становится возможным.

Однако международный обмен обладает спецификой по сравнению с внутренней торговлей: мобильность факторов производства между странами ограничена из-за наличия языковых, юридических, политических барьеров, поэтому

возможна ситуация, когда в разных странах одновременно производятся однотипные товары, имеющие различные затраты производства. По той же причине возможна и такая ситуация, когда средний уровень затрат по всем товарам в одной из стран выше, чем в другой стране. Рикардо показал, что даже в такой ситуации может возникнуть торговля между странами.

Возьмем в качестве примера Англию и Португалию, которые занимаются производством сукна и вина. Пусть в Англии производство 1 л вина требует 20 чел.-ч труда, а 1 м сукна — 30 чел.-ч, тогда как в Португалии для производства 1 л вина необходимо 10 чел.-ч труда, а 1 м сукна — 20 чел.-ч труда (табл. 3.3).

Таблица 3.3

Теория сравнительных преимуществ Рикардо

	Трудозатраты производства, чел.-ч		Внутренняя пропорция обмена, л вина/м сукна
	1 л вина	1 м сукна	
Англия	20	30	1,5 : 1
Португалия	10	20	2 : 1
Соотношение трудозатрат	2 : 1	3 : 2	

Абсолютное преимущество одной страны над другой в производстве данного товара имеет место, когда затраты производства товара в первой стране меньше, чем во второй. Исходя из трудозатрат производства вина и сукна в Англии и Португалии, мы делаем вывод, что Португалия имеет абсолютные преимущества в производстве обоих товаров. С точки зрения А. Смита, торговля между данными странами не возникнет, так как для этого необходимо, чтобы каждая из стран имела абсолютное преимущество по одному из товаров. Однако страны в вышеприведенном примере имеют относительные преимущества, и торговля будет осуществляться в силу принципа **сравнительных преимуществ**. Если мы рассмотрим соотношение трудозатрат производства в Англии и Португалии по каждому из товаров, то мы увидим, что они различны: по вину трудозатраты в Англии

и Португалии соотносятся как 2 : 1, по сукну как 3 : 2. Различие в относительных трудозатратах является признаком присутствия сравнительных преимуществ. Из соотношения трудозатрат следует, что в производстве вина Португалия имеет большее преимущество над Англией, чем в производстве сукна, поэтому Португалии выгодно специализироваться на производстве вина.

Вместе с тем Англия уступает Португалии в производительности и по вину, и по сукну, но в производстве сукна «отставание» Англии меньше, чем в производстве вина, поэтому для Англии имеет смысл специализироваться на производстве сукна. В этом нас убеждает рассмотрение внутренних пропорций обмена (см. табл. 3.3), которые присутствуют в каждой из стран до специализации. Португалии выгодно специализироваться на производстве вина и поставлять его в Англию, так как на внутреннем рынке, исходя из внутренней обменной пропорции, Португалия может получить за 1 л вина только 0,5 м сукна, в то время как в Англии за 1 л вина можно выручить $2/3$ м сукна. Но специализация принесет выгоды и Англии: исходя из сложившихся в Англии цен, за 1 м сукна в Англии можно получить 1,5 л вина, тогда как в Португалии за 1 м сукна дают 2 л вина.

В наших расчетах мы исходили из того, что каждая из стран экспортирует товар по той пропорции, которая сложилась в стране — импортере товара. Однако после специализации стран должен сложиться особый международный рынок, где установится международная пропорция обмена. Международная пропорция должна представлять собой некоторую среднюю пропорцию между внутренними пропорциями, в нашем примере такая пропорция может равняться 1,75 л вина / 1 м сукна или около этого. Национальные пропорции обмена будут играть роль крайних границ, внутри которых должна лежать международная пропорция, так как если она выйдет за эти границы, то международная торговля для одной из стран потеряет смысл.

Рикардо не рассматривал вопрос о том, как определяется международная пропорция обмена. Данная проблема была решена только Джоном Стюартом Миллем (1806—1873), который в книге «Принципы политической экономии и некоторые аспекты их приложения к социальной философии» (1848 г.) сформулировал следующее правило равновесия в международной торговле¹.

¹ См.: Милль Дж. Ст. Основы политической экономии : в 3 т. М., 1980—1981.

Равновесие на международном рынке наступит при такой пропорции обмена, когда страна желает экспортировать количество товара, которого как раз достаточно для того, чтобы выкупить весь объем импорта контрагентов.

В случае денежного обмена мы получаем еще более простое правило.

Ценность экспорта страны должна быть равна ценности импорта ее контрагентов.

После сделанных Миллем дополнений теория международной торговли оставалась практически неизменной до конца XIX в., и лишь в первой трети XX в. шведскими учеными **Э. Хекшером** и **Б. Олином** была предложена **теория соотношения факторов производства**, в которой был найден более общий подход, включающий теорию сравнительных преимуществ как составную часть. В теории соотношения факторов производства международная специализация объясняется с учетом не только трудового фактора, но и других факторов производства. В соответствии с данной теорией различия в относительных ценах товаров объясняются разной обеспеченностью стран факторами производства: относительное преимущество страна получает по производству продуктов, если в этом производстве преимущественно используются факторы, сравнительно в большом количестве имеющиеся в данной стране, а импортироваться будут те продукты, в производстве которых используются сравнительно редкие в данной стране факторы. Таким образом, теория соотношения факторов производства объясняет, почему возникают сравнительные преимущества, и в этом смысле является продолжением классической теории сравнительных преимуществ. Теория соотношения факторов производства является преемницей классической теории и в другом отношении: обе теории изучают случаи с ограниченной мобильностью ресурсов.

3.3. Экономические взгляды Жана Батиста Сэя

Жан Батист Сэй (1767—1832)

Получил хорошее образование, но денежные трудности заставили его начать службу в торговой конторе. Много занимался самообразованием, при этом в качестве учебника по политической экономии использовал «**Богатство народов...**» Адама Смита. В 1799 г. Сэй получает пост в Комитете финансов, а в 1803 г. выходит его

знаменитый «Трактат политической экономии, или простое изложение способа, которым образуются, распределяются и потребляются богатства». Это сочинение многократно переиздавалось — только при жизни Сэя вышло пять изданий. Философской основой книги являлась доктрина *laissez faire*, и это послужило причиной опалы Сэя, идеи которого противоречили диктаторским взглядам Бонапарта. Сэй отказался участвовать в разработке экономической политики, его уволили со службы и запретили повторное издание его книги. Отстраненный от государственных и научных занятий Сэй находит себя в предпринимательстве и открывает текстильную мануфактуру, которая под его руководством процветает. К научной и государственной деятельности Сэй возвращается лишь с падением Империи, он переиздает свой труд, читает лекции, которые пользуются большой популярностью. Специально для Сэя в 1830 г. во Французском колледже учредили кафедру политической экономии, которую он возглавлял до конца жизни.

Учение Сэя представляет собой сильно упрощенное изложение экономической теории А. Смита, представленной в первых двух книгах «Богатства народов...». В историю политической экономии Сэй вошел: 1) благодаря признанию равноправия факторов производства в процессе создания ценности; 2) закону рынков сбыта (закону Сэя).

Теория ценности

В теории ценности Сэй возвращается к аристотелевской трактовке проблемы: полезность, или потребительная ценность, является главным основанием ценности предметов. О труде как о причине появления меновой ценности Сэй не упоминает. Он считает, что ценность и богатство создаются в процессе производства. В производстве материя приобретает такую форму, в какой она приносит наибольшую полезность человеку, поэтому производство носит подчиненную роль и служит созданию ценности. По своей сути это антифизиократический аргумент: промышленное производство не бесплодно, так как оно способствует созданию ценности. Одновременно у Сэя отчетливо прослеживается идея о том, что ценность носит не материальную, а субъективную природу: ценность — это не увеличение количества материи, как думали физиократы, а приобретение материей таких свойств, которые делают ее полезной для потребителей.

Полезность является первопричиной ценности, в качестве другого важного фактора ценности выступают нормальные затраты. Подобная теория ценности имела у А. Смита: каждый фактор производства должен получить нормаль-

ное вознаграждение для того, чтобы процесс производства не прекратился. **Фактор производства** — это любой предмет, имеющий экономическую ценность и необходимый для производства продукции. Само понятие «фактор производства» Сэй не рассматривает и не использует, но он перечисляет вещи, необходимые для производства продукции. Согласно Сэю необходимыми для производства элементами являются:

- а) знания (технология);
- б) предприниматель;
- в) капитал;
- г) труд.

Очевидно, что земля также является необходимым условием производства, однако Сэй не рассматривает землю в качестве отдельного фактора.

Предприниматель — это лицо, которое за свой счет и на свой риск осуществляет производство продукции, пользуясь своим или заемным капиталом. В качестве вознаграждения предприниматель получает прибыль, которая представляет собой, во-первых, компенсацию за его труд по объединению прочих факторов производства в единый производственный процесс и, во-вторых, возмещение за риск. Если риск как причина выплаты прибыли признавался экономистами, то объяснение прибыли деятельностью по сочетанию факторов производства было оригинальной чертой концепции Сэя. Такая трактовка подчеркивала новаторскую природу предпринимательства — эта трактовка в XX в. будет широко использоваться экономистами австрийской школы для обоснования роли и значения предпринимательства для развития общества.

Таким образом, теория ценности Сэя представляет собой сочетание полезностной теории ценности и теории издержек.

Закон рынков сбыта (закон Сэя)

В теории рынков сбыта Сэй впервые попытался сформулировать закон об автоматическом стремлении конкурентной рыночной экономики к макроэкономическому равновесию, который получил название **закона Сэя**. Свою теорию сбыта Сэй разработал, чтобы опровергнуть бытующее среди коммерсантов и населения мнение о том, что в экономике может существовать недостаточный спрос на продукцию из-за нехватки денег или из-за низкого уровня потребления. Этому унаследованному от меркантилистской эпохи мнению Сэй противопоставил тезис о равенстве совокупного

спроса совокупному предложению продукции, утверждая, что каждый продукт с того самого момента, как он произведен, открывает собой сбыт для других продуктов на полную сумму своей ценности.

Из закона Сэя вытекало, что в конкурентной рыночной экономике общих кризисов перепроизводства быть не может. Любое производство сопровождается выплатой доходов на сумму, равную ценности выпущенной продукции. Для экономики в целом это означает, что совокупный спрос на товары (сумма выплаченных доходов) равен совокупному предложению продукции, а ситуация общего перепроизводства продукции невозможна.

Естественно, Сэй допускал, что в экономике возможен избыток некоторых товаров, но избыточное предложение отдельных товаров должно обязательно сопровождаться недостаточным предложением каких-то других товаров: «Если товары не продаются или продаются с убытком, то они, значит, превышают сумму потребностей в них, или потому, что их было произведено слишком много, или еще более потому, что другие производства дали товаров меньше, чем нужно. Известных продуктов слишком много, потому что недостает других»¹.

Такое положение по Сэю возникает из-за несовершенной работы экономики, например из-за несовершенной мобильности факторов, т.е. когда производители встретили затруднения в применении способов своего производства. Сэй не рассматривал подробно вопрос, чем могут быть вызваны подобные затруднения, но мы можем предположить, что они могут происходить, во-первых, из-за вмешательства государства, во-вторых, из-за вмешательства отдельных лиц, в-третьих, в результате несовершенства рыночной системы как таковой. Сам Сэй скорее всего имел в виду первую причину.

Далеко не все экономисты во времена Сэя принимали этот закон. Так, противниками закона Сэя были **Бернард Мандевиль** («Басня о пчелах, или Частные пороки — общественные выгоды», 1714 г.), **Жан-Шарль Леонард Симон де Сисмонди** («Новые начала политической экономии, или О богатстве в его отношении к народонаселению», 1819 г.).

¹ Сэй Ж. Б. Трактат по политической экономии ; *Бастия, Ф.* Экономические софизмы. Экономические гармонии. М., 2000. С. 46.

Томас Роберт Мальтус («Принципы политической экономии», 1820 г.), а в XX в. с критикой закона Сэя выступил Джон Мейнард Кейнс («Общая теория занятости, процента и денег», 1936 г.) и его последователи.

Закон Сэя выполнял в рамках классической политической экономии важную идеологическую функцию: согласно ему отпадала необходимость в государственном вмешательстве, направленном на поддержание совокупного спроса. Закон вызвал большую дискуссию среди экономистов, в которой приняли участие Давид Рикардо, Джон МакКуллох, Джеймс Милль, Джон Стюарт Милль, Томас Мальтус, Жан-Шарль Сисмонди. В ходе обсуждения приверженцы закона Сэя одержали верх, и благодаря их усилиям закон Сэя превратился в один из основополагающих постулатов классической политической экономии.

Тождество и равенство Сэя

Сам Сэй, а также его сторонники и противники не сразу осознали, насколько сложной является стоящая перед ними проблема. Закон Сэя первоначально был сформулирован для бартерной экономики без учета наличия денег. Введение в анализ денег, а также сбережений и инвестиций усложняло схему и было сделано далеко не сразу, чему также способствовала искренняя убежденность экономистов-классиков в **нейтральности** денег, что выражалось в классическом методе теоретизирования, основанном на анализе реальной (безденежной) экономики. Полноценный анализ требовал разработки полноценных теорий денег и процента, которые бы описывали взаимосвязи между товарными рынками, рынком денег и ссудного капитала. В полной мере очертания всех сложностей стали вырисовываться только в XX в. по мере создания кейнсианской теории процента и развития количественной теории денег. Одновременно шло переосмысление закона Сэя: в 1952 г. **Г. Бэкер** и **У. Баумоль** в совместной статье формулируют две интерпретации закона Сэя для бартерной и денежной экономики. Закон Сэя для бартерной экономики, в которой деньги выполняют только функцию счетных единиц, получил название **тождества Сэя**; закон Сэя для денежной экономики, где деньги выполняют функцию сбережения ценности и выступают в качестве актива, был назван **равенством Сэя**.

Тождество Сэя. Закон Сэя в форме тождества предполагает, что деньги выполняют только функцию обращения

и функцию счетной единицы, т.е. деньги используются для упрощения обмена товаров и самостоятельной роли как альтернативный актив не играют.

Пусть в нашей экономике имеется n товаров, причем n -й товар выполняет функции денег. Тогда тождество Сэя можно сформулировать следующим образом:

$$\sum_{i=1}^{n-1} p_i D_i = \sum_{i=1}^{n-1} p_i S_i, \quad (3.1)$$

где p_i — рыночная цена i -го товара; D_i — спрос на i -й товар при рыночной цене p_i ; S_i — предложение i -го товара при рыночной цене p_i .

Данное тождество говорит, что совокупный спрос на товары всегда равен (тождественно равен) совокупному предложению товаров, при этом деньги из числа товаров исключаются. Именно таким образом формулировал проблему Сэй, который считал, что совокупный спрос на рынках определяется совокупным предложением продукции.

Понять логику рассуждений Сэя достаточно легко. Представим, что в нашей экономике присутствуют фирмы, производящие продукцию, и домохозяйства, получающие доходы. Продукция, поступающая на товарные рынки, имеет себестоимость, величина которой обязательно равна (тождественно равна) величине доходов домохозяйств, так как вся выручка, получаемая фирмами, распределяется между домохозяйствами, которые участвовали в процессе производства. Если принять вслед за Сэем, что домохозяйства относятся к деньгам нейтрально, т.е. не стремятся изменить средний остаток денег, которым они располагают в течение некоторого периода времени, а с одинаковой во всех периодах скоростью расходуют поступающие доходы, то спрос на товарных рынках будет равен величине доходов домохозяйств, который, в свою очередь, будет равен совокупной ценности продукции, поступившей на рынок (рис. 3.3).

Достижение макроэкономического равновесия в тождестве Сэя обеспечивается с помощью самой формулировки проблемы, поскольку в тождестве Сэя не учитывается наличие денежного рынка, а также присутствие сбережений и инвестиций. Оставим пока в стороне проблему равенства сбережений и инвестиций и остановимся на гипотезе о **нейтральности денег**. Ее принятие предполагает, что индивидуумы не предпринимают никаких действий для того, чтобы

$$\text{Доходы} = \text{себестоимость} = \sum_{i=1}^{n-1} p_i S_i$$



Рис. 3.3. Тождество Сэя в бартерной экономике

изменить долю своего богатства, которую они желают хранить в денежной форме, т.е. индивидуумы не имеют предпочтений по поводу размеров доли их богатства, представленной деньгами. Если бы такие предпочтения присутствовали у населения, то индивидуумы в зависимости от предпочтений стали бы предпринимать определенные действия, направленные на изменение этой доли. Результатом таких действий явилось бы изменение скорости обращения денег: например, в случае если бы индивидуумы захотели бы сократить количество богатства, находящегося у них на руках в денежной форме, они бы стали тратить деньги с большей скоростью, пытаясь избавиться от излишнего количества денег. И наоборот, желая увеличить количество богатства, находящегося в распоряжении индивидуумов в денежной форме, люди понизили бы скорость расходования денежных средств. Однако отсутствие у людей предпочтений по поводу размеров богатства в денежной форме предполагает, что люди, независимо от ситуации, с неизменной скоростью производят свои расходы. Теперь мы можем определить понятия спроса и предложения денег в том виде, в каком они понимались экономистами-классиками.

Спрос на деньги (D_n) — это количество денег, которое продавцы продукции хотят получить за свои товары, или:

$$p_n D_n = \sum_{i=1}^{n-1} p_i S_i, \quad (3.2)$$

где p_n — цена денег, которая равна 1.

Предложение денег (S_n) — это количество денег, которое покупатели продукции хотят отдать за покупаемые товары, или:

$$p_n S_n = \sum_{i=1}^{n-1} p_i D_i. \quad (3.3)$$

В подобной интерпретации спрос на деньги и предложение денег представляют собой разные стороны одного процесса купли и продажи товаров. Если спрос и предложение денег всегда равны:

$$D_n = S_n, \quad (3.4)$$

то из выражений (3.2) и (3.3) мы получим тождество Сэя (3.1).

Таким образом, тождество Сэя имеет место, если справедливо условие (3.4). Так как Сэй не рассматривал рынок денег как отдельную сферу, то это предполагает принятие им условия (3.4), откуда непосредственно следует вывод о равенстве совокупного спроса совокупному предложению.

Равенство Сэя. Равенство Сэя предполагает, что люди рассматривают деньги как актив, т.е. как один из способов хранения своего богатства. В этом случае люди будут предъявлять спрос на деньги как на актив, стараясь изменить количество денег на руках таким образом, чтобы реальное количество денег, находящееся в их распоряжении, соответствовало их предпочтениям. Это современная трактовка понятия спроса на деньги, где под спросом на деньги понимается выбор, который делают индивидуумы в пользу большего или меньшего количества денег у себя на руках. Спрос на деньги (M_D) в этом случае равен

$$M_D = k \sum_{i=1}^{n-1} p_i S_i,$$

где k — коэффициент, показывающий, какую долю своего богатства индивидуумы желают хранить в денежной форме, т.е. k является функцией некоторого вектора переменных $k = k(X)$.

Факторы, от которых зависит спрос на деньги, подробно будут изучаться в XX в., для нас на данный момент важно то, что спрос на деньги индивидуумов не является постоянной величиной и может меняться. Коэффициент k можно интерпретировать как $1/V$, где V — скорость обращения денег. Действия людей, предпринимаемые с целью изменения доли богатства, хранимой в денежной форме, будут реализовываться в изменении скорости обращения денег, другими словами, $V = V(X)$, при этом вектор X будет включать в себя такие переменные, как уровень цен, величину реальных доходов, предпочтения и др.

При заданных ценах и объемах предложения всех товаров, а также при заданном количестве денег в экономике (M_S) будет существовать некоторая «равновесная» скорость обращения денег (V_E), которая удовлетворяет следующему равенству:

$$V_E = \frac{1}{M_S} \sum_{i=1}^{n-1} p_i S_i. \quad (3.5)$$

Тогда количество денег в экономике можно описать следующим образом:

$$M_S = \frac{1}{V_E} \sum_{i=1}^{n-1} p_i S_i.$$

Пусть домохозяйства по каким-то причинам решили увеличить количество богатства, хранимого в денежной форме, в результате чего скорость обращения денег снизилась до $V^* < V_E$. В этом случае совокупный спрос домохозяйств на товарных рынках будет равен количеству денег в экономике (которое задано и неизменно в коротком периоде), умноженному на скорость обращения V^* :

$$\begin{aligned} \sum_{i=1}^{n-1} p_i D_i &= M_S V^*, \\ \sum_{i=1}^{n-1} p_i D_i &= \frac{V^*}{V_E} \sum_{i=1}^{n-1} p_i S_i. \end{aligned} \quad (3.6)$$

Выражение (3.6) показывает, что в случае если $V^* \neq V_E$ на товарных рынках совокупный спрос будет не равен совокупному предложению. Так, если $V^* < V_E$, то совокупный

спрос, описываемый выражением (3.6), будет меньше себестоимости продукции $\sum_{i=1}^{n-1} p_i S_i$, возникнет ситуация общего

перепроизводства продукции, что вынудит предпринимателей понизить цены или объемы производства. Изменение цен и количеств приведет к изменению V_E (см. выражение (3.5)), а также V^* , так как $V^* = V(X)$. Можно предполагать, что процесс достижения равенства $V^* = V_E$ займет некоторый период времени, так как цены и объемы выпуска не могут быть скорректированы мгновенно. В таком случае некоторое время мы будем наблюдать превышение совокупного предложения над совокупным спросом. И наоборот, если $V^* > V_E$, то некоторое время мы будем наблюдать превышение совокупного спроса над совокупным предложением (рис. 3.4).

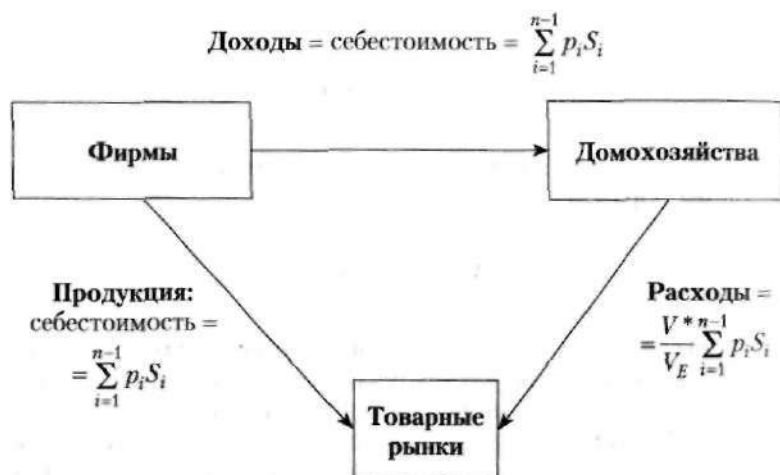


Рис. 3.4. Равенство Сэя в денежной экономике

Таким образом, в случае денежной экономики тождество Сэя превращается в равенство Сэя:

$$\sum_{i=1}^{n-1} p_i D_i = \sum_{i=1}^{n-1} p_i S_i. \quad (3.7)$$

Разница между выражением (3.1) и уравнением (3.7) состоит в том, что последнее представляет собой не тожде-

ство, а условие макроэкономического равновесия, которое может по тем или иным причинам нарушаться.

Закон Сэя при наличии сбережений и инвестиций

До сих пор в нашем анализе мы не учитывали инвестиции и сбережения, которые, несомненно, играли большую роль в экономике XIX в., не говоря уже о современном мире. Если допустить, что домашние хозяйства совершают сбережения, то в этом случае доходы домохозяйств будут разлагаться на суммы, предназначенные для потребления, и на сбережения.

Для того чтобы остаться в рамках тождества Сэя, мы должны предположить, что все сбережения без остатка трансформируются в инвестиции и поступают на товарный рынок в виде спроса на вновь создаваемые средства производства. Пусть в течение данного периода потребительские расходы составили C , сбережения — S , инвестиции — I . Тогда доходы за период равны $C + S$, в то время как расходы в том же периоде представлены суммой $C + I$. Выполнение тождества Сэя требует, чтобы в течение периода доходы были равны расходам:

$$C + S = C + I, S = I. \quad (3.8)$$

Тождество (3.8) является необходимым условием выполнения тождества Сэя. Поскольку мы находимся в безденежной экономике, банковская система отсутствует, следовательно, не существует явления банковской депозитной эмиссии, т.е. инвестиции не могут быть больше сбережений. Вместе с тем, так как деньги не выполняют функцию меры ценности, инвестиции не могут быть меньше сбережений. Весь получаемый доход либо потребляется, либо сберегается, причем сбережения делаются с одной лишь целью немедленного инвестирования. При таких предположениях тождество Сэя является справедливым и для безденежной экономики со сбережениями.

Равенство Сэя учитывает процессы, связанные с рынком денег и спросом на деньги. Все сказанное выше о равенстве инвестиций сбережениям справедливо и в данном случае: мы можем говорить о равенстве Сэя только при выполнении условия (3.8). Однако в экономике, имеющей развитый кредитный сектор, равенство (3.8) будет непрерывно нарушаться благодаря тому, что банковская система с помощью депозитной эмиссии может создавать дополнительные кре-

дитные ресурсы для покрытия потребности в инвестиционных расходах. В подобной экономике величина инвестиций будет определяться неустойчивыми ожиданиями предпринимателей и не будет зависеть от текущих сбережений домохозяйств. Таким образом, в кредитной экономике выполнение равенства Сэя находится под вопросом, на что впервые обратил внимание Дж. М. Кейнс.

3.4. Идеи классической политэкономии в русской экономической мысли

Русская экономическая мысль формировалась и эволюционировала в специфическом контексте, определяемом особыми условиями исторического развития страны. Особое место в экономических дискуссиях конца XVIII—XIX вв. занимал вопрос о крепостном праве. Крепостная зависимость тормозила развитие экономики, не позволяя стране перейти к капиталистическому способу производства. Крепостное право полностью противоречило концепции буржуазных свобод, на которых базировалась теория естественного права и классическая политическая экономия. Соответственно, эволюция взглядов на крепостное право и усвоение идеи классической политэкономии были тесно связаны друг с другом.

Негативная роль крепостного права стала обсуждаться уже в эпоху Екатерины II, когда в страну стали проникать физиократические идеи. Буржуазный либерализм лег в основу сочинений **Александра Николаевича Радищева** (1749—1802), призывавшего к свержению самодержавия и уничтожению крепостного права в произведениях **«Вольность»** (около 1783 г.), **«Путешествие из Петербурга в Москву»** (1790 г.) и др.¹ В них Радищев целиком поддерживает теорию естественного права и безоговорочно принимает буржуазную трактовку права собственности. Радищеву были хорошо известны сочинения меркантилистов, физиократов и А. Смита. В своих сочинениях Радищев указывает, что для развития страны необходимы и промышленность, и сельское хозяйство. С точки зрения Радищева, богатство состоит из товаров, тогда как деньги выполняют только

¹ См.: *Радищев А. Н. Путешествие из Петербурга в Москву. Ода «Вольность»*. М., 1982.

посреднические функции. Он понимал необходимость развития внутреннего рынка и торговли в целом, но не считал внешней торговлю важным источником государственного богатства и критиковал меркантилистов. Однако Радищев отрицал и либеральный подход классической политэкономии к внешней торговле, указывая, что промышленная отсталость России требует использования протекционистских таможенных тарифов.

В начале XIX в. на русский язык были переведены такие работы экономистов-классиков, как «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1802—1806) гг. А. Смита и «Сокращенное учение о государственном хозяйстве» (1816 г.) Ж. Б. Сэя. С начала XIX в. в учебных заведениях России начали преподаваться политическая экономия, финансы и статистика, соответственно, идеи классической политэкономии стали достоянием всего образованного населения страны. В общественной жизни сформировались два течения — фритредеров и протекционистов. Фритредеры состояли в основном из крупных дворян, заинтересованных в свободном экспорте сельскохозяйственной продукции и импорте качественных заграничных товаров. Протекционисты состояли из купцов и дворян-мануфактуристов. И фритредеры, и протекционисты использовали отдельные положения классической политэкономии в своей аргументации. Так, фритредеры полагались на принцип свободы внешней торговли, в то время как протекционисты допускали свободу внутренней торговли, но указывали на необходимость использования таможенных тарифов для защиты отечественной промышленности.

Но наиболее острым общественно-политическим вопросом в России XIX в. стала проблема отмены крепостного права. В самом начале века **Михаил Михайлович Сперанский** (1772—1839) в своих работах отмечал, что крепостное право несовместимо с развитием экономики и духовным совершенствованием народа, следовательно, должно быть отменено. Сперанский предлагал освободить крестьян без земли и без выкупа, превратив их таким образом в «свободных хлебопашцев», которые будут работать на помещичьих землях и получат право перехода от одного помещика к другому. Принимая положение классической политэкономии о благотворном влиянии личной свободы и института частной собственности на трудовую заинтересованность, Сперанский, однако, не был сторонником свободы в области

внешней торговли. При нем был принят Таможенный тариф 1811 г., имевший строго протекционистский характер.

Одним из представителей протекционизма первой половины XIX в. был крупный помещик **Николай Семенович Мордвинов** (1754—1845), который был президентом Вольного экономического общества, одним из руководителей Российско-американской торгово-промышленной компании и автором многих произведений на экономические темы. Мордвинов знал сочинения А. Смита, однако не считал крепостное право и отсутствие личной свободы причиной экономической отсталости страны. Его предложения включали агрономические мероприятия, меры по развитию банковского кредита, введение протекционистского таможенного тарифа для защиты отечественной промышленности. Вслед за классиками политэкономии он отрицал необходимость вмешательства государства в действия хозяйствующих субъектов. Освобождение крестьян он допускал при условии уплаты высокого выкупа. По мнению Мордвинова, полное освобождение крестьян может быть допущено только тогда, когда дворяне накопят капиталы, достаточные для предварительного найма рабочих.

Представители академической науки того периода были сторонниками фритредерского направления, но различались позицией, занимаемой в отношении крепостного строя. Так, первый профессор политической экономии Московского университета **Христиан Август Шлецер** (1801—1826) и академик **Генрих Карлович Шторх** (1766—1835) призывали к свободе внешней торговли, но поддерживали крепостной строй. С другой стороны, такие ученые, как профессор Царскосельского лицея и Петербургского университета **Александр Петрович Куницын** (1783—1840), профессор Петербургского университета и академик **Карл Федорович Герман** (1767—1838), профессор и первый ректор Петербургского университета **Михаил Андреевич Балугьянский** (1769—1847) делали более радикальные выводы из учения экономистов-классиков, так как высказывались не только за свободу торговли, но и за предоставление свободы крестьянам.

Вопрос крепостной зависимости занимал центральное место в творчестве и деятельности декабристов, которые выступали за полное уничтожение революционным путем крепостного строя и замену самодержавия республиканской формой правления или конституционной монархией. Образ

будущего общества, к построению которого стремились декабристы, во многом сформировался у них под влиянием идей классиков политической экономии, с которыми они были хорошо знакомы. Так, **Николай Иванович Тургенев** (1789—1871) и **Никита Михайлович Муравьев** (1796—1843) высказывались за предоставление личной свободы крестьянам и сохранение земельной собственности в руках помещиков. При этом они были убежденными фритредерами, считая, что политика невмешательства государства в экономику является идеальным вариантом в области как внешней, так и внутренней торговли.

Иными были взгляды **Павла Ивановича Пестеля** (1793—1826), который считал, что крестьян необходимо освобождать с предоставлением им земли для того, чтобы избежать кабальной зависимости крестьян от землевладельцев. Пестель считал, что для преодоления экономического отставания России следует поощрять развитие отечественной промышленности с помощью протекционистских тарифов. При этом внутри страны экономическая деятельность должна быть свободна от государственного вмешательства.

Различия в понимании и интерпретации идей классической политэкономии среди русских экономистов сохранились и после подавления восстания декабристов в 1825 г. Например, **Александр Иванович Бутовский** в своей книге «Опыт о народном богатстве, или О началах политической экономии» (1847 г.) высказывался за сохранение крепостного права и использовал категории классической политической экономии для анализа крепостных помещичьих хозяйств¹. Труды выходца из купеческого сословия **Николая Алексеевича Полевого** (1796—1846) также характеризуются стремлением проанализировать в терминах классической политэкономии товарно-денежные отношения, которые возникают в экономике, основанной на крепостном праве, не подвергая при этом критике саму крепостническую систему.

Вместе с тем такие экономисты, как академик **Константин Степанович Веселовский** (1819—1901), экономисты **Андрей Парфенович Заболоцкий-Десятовский** (1808—1881) и **Виктор Степанович Порошин** (1811—1868) критиковали крепостную систему и высказывались за капиталистическое

¹ См.: *Бутовский А. И. Опыт о народном богатстве, или О началах политической экономии* : в 3 т. СПб., 1847.

развитие не только промышленности, но и сельского хозяйства.

К моменту отмены крепостного права в 1861 г. идеи классической политэкономии были широко распространены в России. Труды А. Смита, Ж. Б. Сэя, Ф. Бастиа имели популярность не только в академической среде, но и были распространены среди дворянства, просвещенного купечества, разночинцев. Идеи классической школы лежали в основе экономической аргументации за упразднение крепостной зависимости, поэтому саму реформу 1861 г. можно считать в определенной степени итогом усвоения русским обществом классической политэкономии.

После 1861 г. ход реформы находился под пристальным вниманием экономистов. В своем отношении к способу проведения реформы отечественные экономисты делились на три лагеря. В первом из них находились те, кто поддерживал в целом линию реформ, выбранную правительством России. Суть их состояла в том, что крестьяне получали личную свободу и землю только после уплаты помещику выкупной суммы или компенсации за уступленную землю и за утрату помещиком бесплатной рабочей силы. Выкупные платежи позволяли помещикам получить оборотный капитал, требующийся для найма рабочей силы на рынке, но были столь велики, что крестьяне в массе своей не могли их выплатить. В результате зависимость крестьян от помещиков сохранялась на протяжении десятилетий после Манифеста 19 февраля 1861 г. об отмене крепостного права. Такой путь развития капитализма получил название **прусского пути**, так как повторял ход аналогичных реформ в Пруссии.

Достоинство данного варианта развития состояло в том, что он основывался на постепенных преобразованиях, не предполагающих радикальной одномоментной ломки сложившихся отношений. К недостаткам прусского пути развития можно отнести, во-первых, несправедливость реформы по отношению к крестьянам, которые обременялись непосильными выкупными платежами, и, во-вторых, медленный темп капиталистических преобразований в сельском хозяйстве. Сторонниками такого метода преобразования деревни были **Борис Николаевич Чичерин** (1828—1904), некоторое время занимавший должность профессора Московского университета, **Константин Дмитриевич Кавелин** (1818—1885), академик **Владимир Павлович Безобразов** (1828—1889), профессор Казанского и Петербургского университетов

Иван Яковлевич Горлов (1814—1890). Перу последнего принадлежит обязательный для изучения в университетах Российской империи учебник «Начала политической экономии» (1859—1862 гг.)¹.

Другие экономисты были сторонниками быстрого превращения помещичьих хозяйств в капиталистические предприятия, обрабатываемые капиталистами-фермерами на условиях аренды. Этот вариант развития получил название **английского пути** и предполагал, что помещики сохраняют за собой право собственности на все земли в отличие от крестьян, которые получают личную свободу без земли и превращаются в наемную рабочую силу. По сути, это был очень болезненный путь насильственного обезземеливания крестьян, в чем и состоял основной его недостаток. Однако он давал основания надеяться на быстрый рост производительности труда в сельском хозяйстве. Сторонником данного варианта развития капитализма в России был, например, предприниматель-миллионер **Василий Александрович Кокорев** (1817—1889), который предлагал купцам и промышленникам выкупать дворянские имения и затем сдавать их в аренду крестьянам. **Иван Васильевич Вернадский** (1821—1884), профессор Киевского и Московского университетов, отмечал, что монополия дворянства на землю может оказать пагубное влияние на развитие экономики. Данный вариант развития также поддерживал **Юлий Эдуардович Янсон** (1835—1893), крупный политэконом и статистик пореформенной России. Янсон доказывал, что развитие экономики страны напрямую зависит от как можно более быстрого уничтожения в помещичьих хозяйствах остатков крепостнических отношений и замены их капиталистическими принципами производства. Большое влияние на экономические дискуссии конца XIX в. оказали статистические работы Янсона, особенно «**Опыт статистического исследования о крестьянских наделах и платежах**» (1877 г.) и «**Сравнительная статистика России и западно-европейских государств**» (1878—1880 гг.)². Статистические исследования Янсона обнажили проблему недостаточности

¹ См.: Горлов И. Я. Начала политической экономии : в 2 т. СПб., 1859—1862.

² См.: Янсон Ю. Э. Опыт статистического исследования о крестьянских наделах и платежах. СПб., 1877 ; он же. Сравнительная статистика России и западно-европейских государств : в 2 т. СПб., 1878—1880.

крестьянских наделов для уплаты податей и выкупных платежей, что являлось причиной обнищания и закабаления крестьянства.

Английский путь обеспечивал скорейшее развитие капитализма и в большей степени соответствовал идеалу классической политэкономии, однако его масштабная реализация в пореформенной России требовала наличия крупных свободных капиталов, необходимых для инвестирования в сельское хозяйство, поэтому данный вариант был малоприменим в условиях того периода. Кроме того, боязнь массовых выступлений крестьян, протестующих против насильственной пролетаризации, также была очень серьезным аргументом в пользу выбора прусского варианта реформ российским правительством.

Наконец, последняя, третья группа экономистов и общественных деятелей выступала за безвозмездную передачу земли крестьянам **революционным путем**. В 1860—1880-х гг. наиболее заметной и влиятельной революционной группой были народники, взгляды которых будет рассмотрены в главе, посвященной русской радикальной политэкономии.

Контрольные вопросы и задания к части I

1. Какую роль сыграли идеи античных философов в становлении экономической науки?
2. Какая теория средневековых экономистов является примером использования преимущественно нормативного подхода к экономике?
3. Был ли меркантилизм экономически обоснованной теорией?
4. В чем состоит специфика российского меркантилизма?
5. Благодаря каким идеям У. Петти считается одним из первых экономистов, использовавших количественные методы анализа экономики?
6. В чем состоит суть политики экономического либерализма, которого придерживались экономисты классической школы?
7. Опишите субъективные и объективные причины появления физиократической теории в трудах Ф. Кенэ.
8. Какие идеи экономистов-предшественников были использованы А. Смитом при написании «Богатства народов»?
9. В чем заключается противоречивость взглядов А. Смита на проблему ценности?
10. Объясните причины, по которым экономическую теорию Д. Рикардо считают примером использования дедуктивного подхода к экономике.

11. Какие из элементов аргументации Ж. Б. Сэя, обосновывающей одноименный закон, являются, с вашей точки зрения, наиболее спорными?

Тесты к части I

1. В истории экономических учений используются следующие методы:

- а) научной абстракции;
- б) индукции;
- в) дедукции;
- г) все перечисленные.

2. Термин «экономика» (*oikonomia*) впервые появляется в работах:

- а) Аристотеля;
- б) Ксенофонта;
- в) Октавиана Августа;
- г) Фомы Аквинского.

3. В античной экономической мысли обсуждалось следующее:

- а) роль разделения труда;
- б) понятие чистого продукта;
- в) понятие экономического человека;
- г) скорость обращения денег.

4. Средневековые мыслители считали цену справедливой, если:

- а) обеспечивается справедливость в обмене;
- б) обеспечивается справедливость в распределении;
- в) цена равна конкурентной цене;
- г) выполняется все перечисленное.

5. Расцвет меркантилизма в Европе пришелся:

- а) на XVI–XVII вв.;
- б) XIII–XV вв.;
- в) XVIII–XIX вв.;
- г) XX в.

6. Для позднего меркантилизма характерно следующее:

- а) развитие сельского хозяйства;
- б) развитие производств, ориентированных на экспорт;
- в) законы против ростовщичества;
- г) законы о возврате части экспортной выручки в денежной форме.

7. Теория денег Локка предполагает, что:

- а) рост количества денег приводит к пропорциональному росту цен;
- б) изменение количества денег не влияет на уровень цен;

- в) эластичность спроса на деньги равна нулю;
- г) рост количества денег сопровождается непропорциональным ростом цен.

8. У. Петти был первым, кто:

- а) использовал предельный анализ;
- б) применил статистику в экономических исследованиях;
- в) начал исследовать законы денежного обращения;
- г) использовал метод общего экономического равновесия.

9. Причиной появления физиократической теории во Франции явилось:

- а) Столетняя война;
- б) тяжелое состояние сельского хозяйства;
- в) политика Кольбера, которая была направлена на развитие свободы торговли;
- г) низкие налоги.

10. Основателем классической политической экономии считается:

- а) Д. Рикардо;
- б) П. Буагильбер;
- в) А. Смит;
- г) К. Маркс.

Часть II

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕВОЛЮЦИИ XIX ВЕКА

В истории экономической мысли XIX в. по праву считается наиболее революционным. Именно в это время происходит возникновение радикальной экономической теории и совершается маржиналистская революция. Мы закончили рассмотрение западной классической экономической мысли изложением взглядов Ж. Б. Сэя, учение которого представляло собой упрощенный вариант «Богатства народов» А. Смита, приведенный в соответствие с требованиями здравого смысла. Опора на здравый смысл не подвела Сэя: в частности, позволила ему более взвешенно расставить акценты при создании теории ценности, в которой он возрождает (или продолжает) аристотелевскую традицию объяснения ценности на основе полезности блага и в то же время признает влияние затрат на величину ценности блага. Еще одним вкладом этого ученого в создание современной экономической теории является закон Сэя. Экономическая мысль XIX в. — это переход от идей Сэя и Рикардо к идеям Маршалла. Но для того чтобы экономическая наука сделала шаг «от Сэя к Маршаллу», потребовались труд и усилия нескольких поколений экономистов, яростно опровергавших общепринятые в экономической науке каноны. Без методологического прорыва, сделанного маржиналистами, не существовало бы современной неоклассической теории, без радикальной марксистской критики капиталистического общества было бы невозможно современное социально ориентированное рыночное общество.

Глава 4

РАДИКАЛЬНАЯ ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ

4.1. Экономическая теория Карла Маркса

Карл Маркс (1818—1883)

Родился в Пруссии, изучал право в Боннском и Берлинском университетах. Его докторская диссертация, защищенная в 1841 г. в Йенском университете, была посвящена философии Демокрита и Эпикура. Большое влияние на становление Маркса как ученого оказали идеи Гегеля и Фейербаха. Впоследствии они найдут отражение в его экономических трудах. Осознав, что преподавание философии в университете для него недоступно, Маркс начинает работать журналистом. Уже в 1840-х гг. Маркс становится сторонником коммунизма и пишет по заказу Коммунистической Лиги **«Манифест Коммунистической партии»** (1848 г.). После разгрома европейской революции 1848—1849 гг. он переезжает в Лондон, где пишет основные экономические работы: **«Критика политической экономии»** (1859 г.) и **«Капитал»: том I (1867 г.), том II (1885 г.), том III (1894 г.)**¹. При этом он не оставляет практической политической борьбы. В Англии он знакомится с лидерами британских профсоюзов и пытается вовлечь их в международное рабочее движение. Его усилия завершаются созданием Международной организации рабочего класса — **I Интернационала** (1864 г.), где он и **Фридрих Энгельс** (1820—1895) играют ведущую роль.

Маркс смог полностью подготовить к печати только первый том **«Капитала»**, второй и третий тома редактировал Энгельс после смерти Маркса, а четвертый том — **«Теории прибавочной ценности»** — вышел через 25 лет после его смерти под редакцией Каутского. Маркс не успел его закончить из-за плохого здоровья в последние годы жизни.

Предмет и метод «Капитала»

«Капитал» является наиболее значительным произведением Маркса, в котором его взгляды на капиталистиче-

¹ Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения : в 50 т. 2-е изд. М., 1954—1981.

ское общество и его эволюцию получают наиболее полное развитие. Здесь Маркс анализирует сущность капиталистического общества, его основные движущие причины и перспективы развития. «Капитал» явился теоретическим фундаментом широкомасштабной критики капиталистического общества, которая была развернута последователями Маркса, и вследствие этого сам попал под прицел ответной критики. К сожалению, необычайная глубина проблем, затронутых Марксом, затрудняла поиск безупречных решений как с той, так и с другой стороны, а различие в методологии и понятийном аппарате приводило к тому, что критика часто была мимо цели. Взаимному непониманию также способствовали различия в предмете и методе «Капитала» и неоклассической экономической теории, которая уже появилась к моменту выхода из печати третьего тома. Маркс часто подчеркивал, что в его задачу не входит исследование рыночного механизма ценообразования — центральной проблемы экономической теории. «Капитал» посвящен **социально-философскому** анализу общества, в котором экономика играет ведущую роль, и именно поэтому этот труд может быть назван экономическим произведением. Огромное значение для Маркса имела нравственно-этическая критика капитализма, критика несостоятельности такого общества с гуманистической точки зрения. Согласно Марксу экономическая неэффективность и обреченность капитализма являются следствием его негуманной природы. В широком смысле в качестве **предмета исследования «Капитала»** можно назвать **производственные отношения** между классами, которые возникают в связи с отношениями собственности на средства производства. В узком же смысле предметом исследования «Капитала» является процесс создания и накопления капитала на основе **эксплуатации труда**. Негуманистическая природа капитализма состоит именно в том, что основной целью такого общества является не благополучие человека, а накопление капитала, которое достигается бесчеловечными средствами.

«Капитал» характеризуется и особенной методологией. Как известно, В. И. Ленин определил в качестве трех источников и трех составных частей марксизма немецкую философию, французский утопический социализм и английскую классическую политэкономия. **Диалекти-**

ческий метод, заимствованный у Гегеля, представляет собой основу «Капитала»: Маркс подробно рассматривает противоречия, содержащиеся в каждом явлении, будь это труд, товар или общество в целом, часто пускаясь в долгие обсуждения оттенков значения того или иного понятия. Такое же большое значение для Маркса имели **утопические идеи французского социализма**, и, читая «Капитал», невозможно не отметить, что именно ассоциации рабочих, владеющих средствами производства, Маркс рассматривал в качестве альтернативы капитализму. Наконец, по набору поднятых проблем и использованных аналитических гипотез «Капитал», безусловно, является произведением, имеющим много общего с **классической политэкономией**. Маркс вполне мог бы назвать свое произведение «Новое исследование о природе и причинах богатства народов», поскольку «Капитал» посвящен изучению классических вопросов о том, что такое богатство, как оно создается и распределяется, а основа многих теоретических решений (например, теория ценности, ренты, заработной платы) заимствована им у Смита и Рикардо. Весь анализ ведется в терминах средних величин, Маркс даже пытается сконструировать теорию ценности на основе средних затрат — одним словом, в области разработки предельного метода анализа он ничем не превзошел Рикардо. Но в чем Маркс далеко опережал Рикардо, так это в способности видеть общество в его целостности: как истинный философ, Маркс умел разглядеть за каждой экономической категорией совокупность общественных отношений, благодаря чему «Капитал» и является великолепным примером социально-экономического анализа, а **социологический метод** занимает почетное место в арсенале методов, использованных Марксом.

Противоречия товара и труда

Так как богатство капиталистического общества представлено в виде скопления товаров, то отдельный товар является элементарной формой этого богатства. Поэтому Маркс начинает исследование с рассмотрения товара, в котором, по его мнению, содержатся все противоречия общества.

Товар — это вещь, которая, во-первых, обладает полезностью для потребителя, во-вторых, предназначена для товарного обмена. Вещь может стать товаром только в случае, если она приносит потребителю пользу, поэтому любой

товар должен обладать полезностью, или **потребительной ценностью**¹.

С другой стороны, товар — это вещь, предназначенная для обмена, поэтому он должен обладать **меновою ценностью**. Меновая ценность проявляется в обмене и представляет собой пропорцию обмена на другие товары. Например, если пшеница обменивается на железо, то можно сказать, что 1 квартал пшеницы равен *a* центнерам железа. Это уравнение свидетельствует, что в 1 квартале пшеницы и *a* центнерах железа есть что-то общее. Аристотель в подобной ситуации сделал вывод о том, что общим элементом, единым для сравниваемых товаров, является то, что товары удовлетворяют потребностям человека и на этой основе могут быть сравнимы. Маркс приходит к иному выводу: у товаров, если отвлечься от их потребительной ценности, есть одно общее свойство — они являются продуктами человеческого труда.

Таким образом, каждый товар есть единство двух сторон — потребительной ценности и меновой ценности. Деление на потребительную ценность и меновую ценность является противоречием, содержащимся в товаре. Потребитель заинтересован в потребительной ценности товара, однако производитель стремится получить меновую ценность. Величина потребительной ценности и меновой ценности не связаны между собой (вспомним парадокс алмаза и воды). Источником данного противоречия является противоречие, заключенное в труде. Труд человека имеет двойственный характер, т.е. он является, с одной стороны, конкретным трудом, а с другой — абстрактным трудом. **Абстрактный труд** — это труд вообще, расходование простой рабочей силы, которой в среднем обладает телесный организм каждого обыкновенного человека. С другой стороны, труд — это не только затраты абстрактной мускульной энергии, но и вполне конкретная созидательная деятельность, направленная на производство определенного продукта. В данной своей ипостаси труд предстает как конкретный труд. **Конкретный труд** — это

¹ В советской политической экономии сложилась устойчивая традиция переводить на русский язык немецкое слово «Wert» как «стоимость», а не как «ценность». Использование термина «стоимость» позволяло отразить отличие смысла и содержания марксистских концепций, таких как «трудовая стоимость», «меновая стоимость» и др., от понятий, используемых в буржуазной политической экономии. Тем не менее в данном учебнике мы будем использовать второй вариант перевода для того, чтобы не нарушать терминологического единства ее различных разделов.

специфическая реализация абстрактного труда, труд металлурга или фермера, создающий конкретную потребительную ценность. Естественно, любой труд обязательно может быть представлен как конкретный и как абстрактный.

Теория ценности

Потребительная ценность — это полезность блага, тогда как меновая ценность определяет цену блага. Что же тогда понимать под ценностью? Экономисты-классики понимали под ценностью естественную цену блага, или нормальную цену длительного периода. Ценность у классиков — это нормальная цена, задаваемая существующими общественными условиями производства, распределения и потребления данного товара, которая обеспечивает выплату нормальных вознаграждений владельцам факторов производства.

Маркс дает иное определение ценности: **ценность** товара определяется количеством труда, необходимого с точки зрения общества для производства данного товара. Различные виды конкретного труда качественно различны и не сравнимы друг с другом, поэтому конкретный труд не может служить основой формирования ценности, хотя и является непременным условием ее возникновения, так как именно конкретный труд обеспечивает наличие полезности. Следовательно, ценность может измеряться только абстрактным трудом, который представляет собой простой, элементарный труд в виде усилий работника.

На этом этапе возникают две проблемы, которые Маркс старается решить. Во-первых, при изготовлении товаров используется труд разного качества: для изготовления одних товаров требуется более простой труд, для других — более сложный. Каким образом проводить сравнение количеств труда разной сложности? Маркс предполагает, что данная проблема решается путем сведения, или **редукции**, сложного труда к простому и последующего сравнения полученных количеств простого труда, и происходит данная операция на рынке. Похожий ответ давали Смит и Рикардо, которые также ограничивались указанием на роль рыночной конкуренции, не углубляясь в данный вопрос, что вполне понятно, если учесть, что они не уделяли такого большого внимания обоснованию трудовой теории ценности. Однако для Маркса, разработавшего специальный понятийный аппарат для обоснования трудовой теории, все касающееся формирования трудовых цен должно было иметь принципиальное

значение, в связи с чем его поверхностный интерес к данному вопросу непонятен. Относительные цены на рынке труда формируются с учетом спроса на труд и предложения труда. Спрос на труд зависит от потребности (общественной необходимости по терминологии Маркса) в товаре, производимом с его помощью. Предложение труда в длительном периоде определяется не только приятностью или неприятностью труда, но и редкостью трудовых навыков данного рода, а также другими факторами. В целом можно сказать, что на рынке труда, как и на других рынках, действует формула ценообразования «полезность плюс редкость» — одна из идей последователей Сэя, которые Маркс называл вульгарными. Счастливицы, которые по стечению обстоятельств обладают редкими качествами, могут без значительных усилий выполнять работу, представляющуюся сложной или невыполнимой для большинства, получая таким образом ренту. Никакой справедливости в смысле «оплаты по труду» на рынке труда не достигается, а окончательные оценки условны и не предполагают наличия справедливого эталона измерения трудовых вкладов. Система конкурентных рынков гарантирует лишь присутствие рыночного равновесия, величина вознаграждений, как и цена благ, определяются факторами, не имеющими никакого отношения к справедливости. В связи с этим уверенность Маркса в том, что рыночная система способна решить задачу редуцирования труда, выглядит странной.

Вторая проблема связана с определением количества труда, которое будет представлять ценность данного товара. Ценность товара не может задаваться индивидуальными затратами труда на данном предприятии, так как в подобном случае предприятия с плохой организацией труда смогут продавать свою продукцию дороже, и предприятия будут склонны наращивать трудоемкость производства продукции. В качестве решения Маркс прибегает к понятию **общественно необходимого труда**, т.е. такого труда, который в среднем используется для изготовления какой-либо потребительной ценности при наличии общественно нормальных условий производства и при среднем в данном обществе уровне умелости и интенсивности труда. Окончательный вывод Маркса звучит следующим образом: величина ценности товара определяется количеством общественно необходимого труда, т.е. труда со средней для данного состояния

общества интенсивностью, квалификацией и капиталовооруженностью.

Теория прибавочной ценности

Теория прибавочной ценности является сакральным центром всего возведенного Марксом здания: именно здесь Маркс вторгается в святая святых капиталистического общества, излагая схему создания прибавочной ценности и эксплуатации труда капиталистом. **Прибавочная ценность** — это ценность продукта, произведенного работником и удержанного капиталистом в свою пользу, т.е. прибавочная ценность является неоплаченным продуктом труда, которая используется для личного потребления капиталистов и для накопления капитала.

Капитал — это квинтэссенция капитализма, предмет всеобщего вождения и почитания, он является предметом культа, великие потрясения и раскол католической церкви произошли ради сакрализации капитала и процесса его накопления. Капитал является высшей ценностью капиталистического общества, и его накопление оправдывает все. Капитал приводит в действие наиболее важные взаимоотношения капиталистического общества. Таким образом, по Марксу **капитал** — это в первую очередь отношения между группами людей, или классами, возникающие в ходе производства прибавочной ценности, и поскольку накоплению прибавочной ценности придается столь большое значение, капитал как производственное отношение пронизывает насквозь все капиталистическое общество.

Помимо производственного отношения капитал для Маркса является и самовозрастающей ценностью. Процесс роста капитала и появления прибавочной ценности Маркс анализирует с использованием так называемых **формул кругооборота капитала**, которые принимают разный вид в зависимости от социально-экономических особенностей данной эпохи. Маркс начинает с простого товарного обращения, которое осуществляется по формуле **«товар — деньги — товар»**, или **Т — Д — Т**: ремесленник производит товар, продает его, получая взамен деньги, покупая затем на вырученные деньги необходимые товары. Простое товарное обращение ведется не ради создания капитала, а ради производства и потребления потребительной ценности. Однако если поведение ремесленника описывается вышеназванной формулой, то деятельность купца или ростовщика — этих

Постоянный и переменный капитал, а также прибавочную ценность, как мы только что их определили, можно измерить в неизменных денежных единицах либо в трудовых единицах. Если использовать трудовые единицы, то постоянный капитал олицетворяет собой овеществленный труд, затраченный в процессе создания средств производства, материалов и т.д. Этот труд по мере затраты средств производства и материалов переносится на создаваемый товар. Переменный капитал и прибавочная ценность представляют «живой» труд, использованный при создании товара. Таким образом, ценность товара соответствует совокупному количеству труда как овеществленного, так и живого, затраченного при создании товара.

Прибавочная ценность m у Маркса создается исключительно трудом работника. Все рабочее время делится на необходимое время и прибавочное время. **Необходимое время (необходимый труд)** — время, которое требуется для поддержания воспроизводства рабочей силы. Необходимое время зависит от ценности рабочей силы, т.е. от той реальной заработной платы, которая необходима для того, чтобы создавать рабочую силу требуемого качества в необходимом для общества количестве. **Прибавочное время (прибавочный труд)** — время, затрачиваемое на производство прибавочной ценности и по определению представляющее собой разницу между общей величиной затраченного рабочего времени и необходимым временем. Увеличить прибавочное время можно двумя путями: а) удлинить рабочее время (рабочий день) при неизменной ценности рабочей силы или б) снизить ценность рабочей силы при неизменной продолжительности рабочего времени. Первый метод позволяет получить **абсолютную прибавочную ценность**, второй метод приводит к возникновению **относительной прибавочной ценности**.

Итак, прибавочная ценность создается «живым» трудом рабочих, задействованных в производстве товара, однако достается прибавочная ценность не рабочему, а другим лицам, имеющим косвенное отношение к производству товара: промышленному капиталисту в виде прибыли, финансовому капиталисту в виде процента за использованный денежный капитал, владельцу земли в виде ренты. Доходы перечисленных лиц имеют нетрудовой характер. Данное утверждение является важнейшим в теории прибавочной ценности Маркса, поэтому следует остановиться на нем подробнее.

Значительная доля критики, обрушившейся на «Капитал» за более чем столетний период его существования, была связана с проблемой справедливости (обоснованности) присвоения прибавочной ценности капиталистом, финансистом и собственником земли. Из классической теории издержек и неоклассической теории распределения на основе теории предельной производительности следовало, что вознаграждение каждого фактора производства объясняется его производительным вкладом. Например, капиталист предоставляет свой капитал, без которого организация современного производства немыслима, и получаемая им прибыль является эквивалентом увеличения выпуска, который произошел благодаря использованию капитала. То же самое можно сказать в отношении ренты: из дифференциальной ренты Рикардо вытекает, что рента равна разнице в выпуске продукции, происходящему благодаря различиям в плодородии почвы, таким образом, рента возникает благодаря особому плодородию почвы и работник не может претендовать на ее получение. Другими словами, все то, что у Маркса фигурирует в качестве прибавочной ценности, возникает не благодаря труду рабочего, а вследствие вкладов капитала и земли в производство продукции.

По сути, многие критики Маркса обвиняли его в том, что он не понимал (или не принимал) зависимости между капиталовооруженностью и величиной выпуска, — обвинение абсурдное, если учесть, что Маркс постоянно подчеркивал взаимосвязь между величиной капитала и производительностью труда, а его теория ренты, изложенная в третьем томе, мало отличается от рикардианской. Маркс безусловно понимал, что результаты труда работников, находящихся в различных условиях (обрабатывающих разную землю или обладающих разным количеством капитала) будут различными: именно поэтому в теории ценности он различает индивидуальные и общественно необходимые затраты труда. Маркс не принимал (или не понимал) другое, а именно: почему результаты производства должны доставаться лицам, не имеющим к производству никакого отношения. Например, почему рента достается собственникам земли, а не распределяется среди производительных работников страны, которые имеют прямое отношение к выпуску продукции, поскольку именно их труд, а не труд собственников прилагался к земле этой страны?

Экономисты-классики справедливо отмечали, что объем выпуска продукции зависит не только от тех природных сил, которые сконцентрированы в плодородной почве, но и от множества других: свет, воздух, сила тяжести и бесчисленное множество других природных процессов играют решающую роль в производстве, однако в капиталистическом обществе оплачиваются только «услуги» земли. Очевидно, что платность «услуг» земли объясняется легкостью установления прав собственности на землю и обеспечения их выполнения, то же можно сказать и в отношении капитала. Другими словами, платность земли и капитала обуславливается наличием собственников, присвоивших капитал и землю, а экспроприация земли и капитала покончит с нетрудовым присвоением доходов.

«Капитал» пропитан идеей экспроприации, однако Маркс не вдавался ни в подробности ее проведения, ни в анализ экономических законов, которые будут действовать после ее осуществления, указывая на то, что новую экономическую реальность можно будет оценить лишь после того, как она появится. Возьмемся предположить, что экспроприация земли и капитала не должна вести к отмене их платности. Плата за землю и капитал будет необходима, ибо только выплата ренты и процента в той или иной форме позволит уравнивать результаты работников, использующих различную землю и работающих в условиях различной капиталовооруженности труда. Экспроприация приведет к смене субъекта получения ренты и процента, в качестве этого нового субъекта, видимо, выступит государство, которое примет на себя заботы о равномерном перераспределении доходов.

Таким образом, проблема эксплуатации сформулирована Марксом в плоскости производственных отношений: Маркса не столько интересует вопрос о том, кто произвел прибавочную ценность (так как ясно, что любая единица продукта произведена за счет совместного использования не только всех факторов производства, но и прочих природных и общественных сил, которые вовсе не учитываются при распределении вознаграждения), сколько вопрос: почему прибавочная ценность поступает в распоряжение людей, назвавших себя собственниками земли и капитала и не участвующих в производстве. Для выяснения вопроса о происхождении собственности Маркс рассматривает процесс первоначального накопления капитала.

Одним из достоинств «Капитала» является широкое использование исторического материала, который в сочетании с редкой эмоциональностью, остроумием и сарказмом Маркса производит большое впечатление на читателя. Любой, кто стремится понять причины появления «Капитала», должен ознакомиться с его историческими главами, и, испытав нравственное потрясение от созерцания исторических фактов, он если и не примет точку зрения автора, то по крайней мере проникнется сочувствием к негодованию Маркса. Не является исключением и глава о первоначальном накоплении капитала: по словам Маркса, методы первоначального накопления — это все что угодно, но только не идиллия. Основу этого процесса составляла экспроприация средств производства у непосредственных производителей продукта: захват крестьянских, общинных, церковных, государственных земель, превративший крестьян в наемных рабочих, не имеющих даже собственного жилья. Политика обезземеливания поддерживалась рядом мероприятий, способствующих ускоренному накоплению капитала, — это уголовное преследование, вплоть до смертной казни, за бродяжничество, ограничение максимальной заработной платы, запрещение создания коалиций рабочих, использование детского труда на фабриках, экономия на условиях проживания рабочих, колониальный разбой ради получения в колониях необходимых ресурсов и рынков сбыта, работорговля и применение труда рабов не только в колониях, но и в метрополии. Действительно, история первоначального накопления капитала заставляет сильно усомниться в трудовом происхождении собственности на землю и капитал, подлинными источниками которой были захват и насилие, и в этой связи призыв Маркса к экспроприации экспроприаторов не выглядит таким уж кощунственным.

Теория заработной платы

Рассматривая теорию прибавочной ценности, мы видели, что заработная плата — это плата не за труд, а за рабочую силу, т.е. за потенциальную способность к труду. У заработной платы есть некоторый нормальный уровень, который Маркс называет ценностью рабочей силы, соответствующий ценности средств существования, необходимых для нормального воспроизводства рабочей силы. Данная формулировка напоминает классическую теорию средств существования, однако сам Маркс отзывался о теории средств существова-

ния как о «гнусной» теории, подразумевая, что она служит для того, чтобы приписывать нищету, являющуюся результатом эксплуатации, действию «непреодолимых» демографических законов.

Теория заработной платы Карла Маркса имеет особое название, закрепившееся в мировой литературе, — **накопительно-капитальная теория заработной платы**, и она предполагает иной механизм приведения заработной платы к нормальному уровню, нежели теория средств существования. Маркс заменил демографический механизм, связанный с быстрым размножением рабочих, **законом капиталистического накопления, законом роста органического строения капитала и законом роста резервной армии труда. Закон капиталистического накопления** Маркса гласит, что по мере развития капитализма производительность труда растет. Это выражается в том, что работник оперирует все большей массой сырья, полуфабрикатов, приспособлений, машин, основного капитала: происходит возрастание массы средств производства по сравнению с массой оживляющей их рабочей силы. В результате соотношение между постоянным и переменным капиталом $q = \frac{c}{v}$ растет. Маркс называет это соотно-

шение **органическим строением капитала**. Отсюда он делает вывод, что спрос на труд падает относительно спроса на капитал, следовательно, появляется тенденция к увеличению резервной армии труда, наличие которой гарантирует, что заработная плата будет находиться на минимальном уровне, обеспечивающем только воспроизводство рабочей силы.

Маркс осознавал, что сам по себе факт роста органического строения капитала не является доказательством снижения спроса на труд. Маркс признавал, что спрос на труд будет падать только относительно, в абсолютном выражении он по мере развития капитализма будет возрастать. Значительную роль в создании резервной армии труда по Марксу играют трудозамещающие инновации. Благодаря вытеснению работников машинами капитал поддерживает избыточность рабочей силы. Маркс здесь критикует теорию средств существования, согласно которой избыточное население появляется за счет увеличения предложения труда. Он доказывает, что рост заработной платы не приведет к значительному увеличению численности работников, так как задолго

до этого будут введены в действие новые машины, которые снизят заработную плату и поставят работников перед лицом голодной смерти. Таким образом, по мысли Маркса, капитал сам без помощи работников способен создать требующуюся ему резервную армию труда.

То общество, которое описывал Маркс, было очень непохоже на статические картинки «кроткой» политической экономии, где властвует совершенная конкуренция, все продукты имеют естественные цены, безработица отсутствует, а ситуация анализируется для длительного периода. Подлинный капитализм, помимо того, что он был и остается чрезвычайно изобретательным в стремлении избежать конкуренции, еще и постоянно находится в состоянии перемен. Маркс, формулируя закон растущего органического строения капитала и растущей резервной армии труда, несомненно, подразумевал злободневные последствия технического прогресса: поток изобретений изменяет технологическую базу промышленности, в результате чего структура спроса на рабочую силу непрерывно меняется, в коротком периоде возникает безработица среди работников устаревающих специальностей, что было настоящим бедствием для трудящихся классов времен промышленной революции. Трудозамещающие инновации увеличивают прибыль и стимулируют накопление капитала, что создает дополнительный спрос на работников новых специальностей. Другими словами, растущая резервная армия труда у Маркса — это структурная безработица, неотделимая от капитализма как от общества, находящегося в непрерывном развитии, и совместимая с общим ростом спроса на труд в длительном периоде. Рост органического строения подразумевает быстрое изменение технологической базы, что гарантирует возникновение структурной безработицы с ее обязательным хроническим понижающим воздействием на ставки оплаты низкоквалифицированной рабочей силы (так как подобные безработные прежде всего являются кандидатами именно на эти рабочие места) и возможным перманентным снижением ставок оплаты рабочей силы средней квалификации вследствие того, что позиции отдельного рабочего в торге с работодателем ослабляются существующей угрозой безработицы. При *отсутствии* целенаправленной политики государства по борьбе со структурной безработицей значительная доля работников отмирающих специальностей и членов их семей во времена Маркса просто обрекалась на голодную смерть, и что самое страш-

ное, их смерть была необходима, так как умершие проигрывали в конкурентной борьбе из-за того, что оказались недостаточно наделенными необходимыми обществу качествами. Капитализм, облаченный в мрачные одежды социального дарвинизма, и был объектом критики Маркса.

Однако возникает вопрос: насколько обоснованным является предсказание Маркса о росте органического строения капитала по мере развития капитализма? В эпоху промышленной революции рост органического строения капитала означал, что капиталисты имели возможность купить более дорогую машину, которая позволила бы уволить такое количество рабочих, чтобы при расчете на единицу выпуска экономия на трудовых затратах перекрыла бы прирост затрат на основной капитал. В эпоху промышленной революции существовали большие возможности для экономии на трудовых затратах, так как внедренные машины заменяли рабочую силу низкой квалификации, выполняющую простейшие операции. Но с ростом квалификации рабочей силы ее замена физическим капиталом сопряжена с все большими трудностями, поэтому уверенность в том, что закон роста органического строения капитала действительно представляет собой устойчивую закономерность капиталистического общества, отсутствует.

Эмпирическая проверка прогноза Маркса о росте органического строения капитала была сделана американским марксистом Дж. Джиллманом на основе данных по американской обрабатывающей промышленности почти за 100 лет с середины XIX до середины XX в. Результаты, полученные Джиллманом, показали, что величина органического строения капитала, испытывая тенденцию к росту до начала XX в., стабилизировалась, и после 1919 г. оставалась неизменной. Однако более поздние исследования в этой области позволяют утверждать, что во второй половине XX в. органическое строение капитала стало быстро увеличиваться. По-видимому, данный процесс имел непосредственную связь с новой волной научно-технического прогресса: роботизацией и компьютеризацией промышленности развитых стран, которые происходили в течение последней четверти XX в.

Схемы общественного воспроизводства

В этих схемах Маркс постарался обосновать в рамках разработанного им инструментария возможность равновесия при простом и расширенном воспроизводстве. В начале

Маркс дает исторический обзор состояния проблемы, начиная с «Экономической таблицы» Франсуа Кенэ. Если опустить физиократический догмат о создании чистого продукта в сельском хозяйстве, модель Маркса весьма напоминает таблицу Кенэ: выпуск каждого сектора на всех последующих итерациях задается начальными условиями, отсутствуют механизмы коррекции параметров процесса воспроизводства вследствие изменения, например, структуры потребительского спроса. Схемы построены Марксом при очень ограниченных предпосылках: экономика закрыта; вся экономика делится на два сектора — подразделение I (производство средств производства) и подразделение II (производство предметов потребления); органическое строение капитала постоянно; норма эксплуатации постоянна; скорость оборота капитала в подразделениях одинакова; средства производства полностью изнашиваются в течение одного периода производства; сберегают только капиталисты; сбережения используются только в том подразделении, где они созданы; реальная заработная плата постоянна и т.д.

В схемах воспроизводства Маркс изложил свой взгляд на природу экономического роста при капитализме: капиталистическая экономика — это машина по выжиманию прибавочной ценности, часть которой капитализируется, за счет чего достигается расширение масштабов производства. Схемы раскрывали сущность капитала, во-первых, как ценности, находящейся в непрерывном движении, во-вторых, как ценности, подлинным источником которой является эксплуатация. С точки зрения Маркса, именно такая модель роста вскрывает глубинный механизм развития экономики.

Простое воспроизводство. Маркс принимает, что органическое строение капитала в каждом подразделении одинаково и равно $4 : 1$, с состоят из затрат основного капитала, норма эксплуатации $m' = 100\%$.

Затраты капитала в подразделении I составляют $5000 = 4000_{c1} + 1000_{v1}$; в подразделении II они составляют $2500 = 2000_{c2} + 500_{v2}$. Ценность продукции каждого подразделения в конце первого периода производства отражена следующими уравнениями:

$$\begin{aligned} z_1 &= 4000_{c1} + 1000_{v1} + 1000_{m1} = 6000; \\ z_2 &= 2000_{c2} + 500_{v2} + 500_{m2} = 3000. \end{aligned}$$

Эти уравнения описывают простое воспроизводство, так как объем потребления постоянного капитала за год в обоих

ное, их смерть была необходима, так как умершие проигрывали в конкурентной борьбе из-за того, что оказались недостаточно наделенными необходимыми обществу качествами. Капитализм, облаченный в мрачные одежды социального дарвинизма, и был объектом критики Маркса.

Однако возникает вопрос: насколько обоснованным является предсказание Маркса о росте органического строения капитала по мере развития капитализма? В эпоху промышленной революции рост органического строения капитала означал, что капиталисты имели возможность купить более дорогую машину, которая позволила бы уволить такое количество рабочих, чтобы при расчете на единицу выпуска экономия на трудовых затратах перекрыла бы прирост затрат на основной капитал. В эпоху промышленной революции существовали большие возможности для экономии на трудовых затратах, так как внедренные машины заменяли рабочую силу низкой квалификации, выполняющую простейшие операции. Но с ростом квалификации рабочей силы ее замена физическим капиталом сопряжена с все большими трудностями, поэтому уверенность в том, что закон роста органического строения капитала действительно представляет собой устойчивую закономерность капиталистического общества, отсутствует.

Эмпирическая проверка прогноза Маркса о росте органического строения капитала была сделана американским марксистом Дж. Джиллманом на основе данных по американской обрабатывающей промышленности почти за 100 лет с середины XIX до середины XX в. Результаты, полученные Джиллманом, показали, что величина органического строения капитала, испытывая тенденцию к росту до начала XX в., стабилизировалась, и после 1919 г. оставалась неизменной. Однако более поздние исследования в этой области позволяют утверждать, что во второй половине XX в. органическое строение капитала стало быстро увеличиваться. По-видимому, данный процесс имел непосредственную связь с новой волной научно-технического прогресса: роботизацией и компьютеризацией промышленности развитых стран, которые происходили в течение последней четверти XX в.

Схемы общественного воспроизводства

В этих схемах Маркс постарался обосновать в рамках разработанного им инструментария возможность равновесия при простом и расширенном воспроизводстве. В начале

Маркс дает исторический обзор состояния проблемы, начиная с «Экономической таблицы» Франсуа Кенэ. Если опустить физиократический догмат о создании чистого продукта в сельском хозяйстве, модель Маркса весьма напоминает таблицу Кенэ: выпуск каждого сектора на всех последующих итерациях задается начальными условиями, отсутствуют механизмы коррекции параметров процесса воспроизводства вследствие изменения, например, структуры потребительского спроса. Схемы построены Марксом при очень ограниченных предпосылках: экономика закрыта; вся экономика делится на два сектора — подразделение I (производство средств производства) и подразделение II (производство предметов потребления); органическое строение капитала постоянно; норма эксплуатации постоянна; скорость оборота капитала в подразделениях одинакова; средства производства полностью изнашиваются в течение одного периода производства; сберегают только капиталисты; сбережения используются только в том подразделении, где они созданы; реальная заработная плата постоянна и т.д.

В схемах воспроизводства Маркс изложил свой взгляд на природу экономического роста при капитализме: капиталистическая экономика — это машина по выжиманию прибавочной ценности, часть которой капитализируется, за счет чего достигается расширение масштабов производства. Схемы раскрывали сущность капитала, во-первых, как ценности, находящейся в непрерывном движении, во-вторых, как ценности, подлинным источником которой является эксплуатация. С точки зрения Маркса, именно такая модель роста вскрывает глубинный механизм развития экономики.

Простое воспроизводство. Маркс принимает, что органическое строение капитала в каждом подразделении одинаково и равно $4 : 1$, с состоят из затрат основного капитала, норма эксплуатации $m' = 100\%$.

Затраты капитала в подразделении I составляют $5000 = 4000_{c1} + 1000_{v1}$; в подразделении II они составляют $2500 = 2000_{c2} + 500_{v2}$. Ценность продукции каждого подразделения в конце первого периода производства отражена следующими уравнениями:

$$\begin{aligned} z_1 &= 4000_{c1} + 1000_{v1} + 1000_{m1} = 6000; \\ z_2 &= 2000_{c2} + 500_{v2} + 500_{m2} = 3000. \end{aligned}$$

Эти уравнения описывают простое воспроизводство, так как объем потребления постоянного капитала за год в обоих

подразделении равен объему его производства в подразделении I, а объем доходов в экономике равен объему произведенных товаров потребления (объему производства в подразделении II), т.е.

$$z_1 = c_1 + c_2; \quad (4.1)$$

$$z_2 = v_1 + m_1 + v_2 + m_2. \quad (4.2)$$

Так как

$$z_1 = c_1 + v_1 + m_1, \quad (4.3)$$

то, подставляя выражение (4.3) в формулу (4.1) или (4.2), получаем:

$$c_2 = v_1 + m_1. \quad (4.4)$$

Равенство (4.4) является условием равновесия при простом воспроизводстве. В подразделении I произведена продукция, имеющая ценность в 6000 ед., из которых 4000 ед. останется внутри подразделения для возмещения износа постоянного капитала. Остаток продукции подразделения I ценностью в 2000 ед. ($v_1 + m_1$) необходимо обменять на продукты потребления, которые необходимы рабочим и капиталистам подразделения I, однако обмен состоится только в том случае, если расход постоянного капитала в подразделении II (c_2) оценивается также в 2000 ед.

Расширенное воспроизводство. Расширенное производство подразумевает инвестирование части доходов на покупку дополнительных станков и рабочей силы по сравнению с теми количествами, которые использовались в предыдущем периоде производства. Поэтому в случае расширенного воспроизводства: 1) сумма доходов должна быть больше чем произведенный объем средств потребления; 2) объем произведенных средств производства должен превышать объем потребленного постоянного капитала; 3) превышение доходов над объемом выпуска средств потребления должно равняться разнице между произведенным количеством средств производства и объемом амортизации:

$$v_1 + v_2 + m_1 + m_2 > z_2;$$

$$z_1 > c_1 + c_2;$$

$$(v_1 + v_2 + m_1 + m_2) - z_2 = z_1 - (c_1 + c_2) > 0.$$

Учитывая формулу (4.3), получаем условие равновесия при расширенном воспроизводстве:

$$(v_1 + m_1) - c_2 > 0.$$

С целью создания начальных пропорций, необходимых для возникновения расширенного воспроизводства, Маркс изменяет начальную величину постоянного капитала в подразделении II, а также принимает, что подразделения различаются величиной органического строения капитала: в подразделении I $q_1 = 4$, в подразделении II $q_2 = 2$. Затраты капитала в первом периоде производства в подразделении I равны $5000 = 4000_{c1} + 1000_{v1}$; в подразделении II они составляют $2250 = 1500_{c2} + 750_{v2}$. Результаты производства в конце первого периода производства отражены следующими уравнениями:

$$\begin{aligned} z_1 &= 4000_{c1} + 1000_{v1} + 1000_{m1} = 6000; \\ z_2 &= 1500_{c2} + 750_{v2} + 750_{m2} = 3000. \end{aligned} \quad (4.5)$$

При этом условие равновесия при расширенном воспроизводстве выполняется, т.е. справедливо неравенство

$$(v_1 + m_1) - c_2 = 500 > 0.$$

Согласно системе (4.5) после возмещения износа средств производства остается 500 ед. оборудования, которым соответствуют 500 ед. дохода. Так как накопления производятся только капиталистами, то эти 500 ед. дохода, обеспеченные новым оборудованием, представляют собой часть прибавочной ценности, которую капиталисты обоих подразделений резервируют для покупки дополнительных средств производства. Предположим, что эти 500 единиц делятся между подразделениями таким образом, что 400 единиц достанутся подразделению I, а 100 единиц получит подразделение II. Кроме того, чтобы использовать новые средства производства, капиталисты должны нанять дополнительную рабочую силу, т.е. капиталисты подразделения I в соответствии с органическим строением капитала 4 : 1 должны зарезервировать из m_1 100 ед., на которые они купят запас дополнительных продуктов питания. Капиталисты подразделения II в соответствии с органическим строением капитала 2 : 1 должны зарезервировать из m_2 50 ед., обеспеченных предметами потребления. Таким образом, сбережения капиталистов подразделения I составляют $400 + 100 = 500$ ед., а их

норма сбережений равняется $s_1 = 500 / 1000 = 0,5$. Сбережения капиталистов подразделения II равны $100 + 50 = 150$ ед., а норма сбережений составляет $s_2 = 150 / 750 = 0,2$.

В результате затраты капитала во втором году в подразделении I равны $5500 = 4400_{c1} + 1100_{v1}$; в подразделении II они составляют $2400 = 1600_{c2} + 800_{v2}$. Ценности продукции подразделений в конце второго периода производства отражены следующими уравнениями:

$$z_1 = 4400_{c1} + 1100_{v1} + 1100_{m1} = 6600;$$

$$z_2 = 1600_{c2} + 800_{v2} + 800_{m2} = 3200.$$

Мы видим, что условия расширенного воспроизводства сохраняются:

$$(v_1 + m_1) - c_2 = 600 > 0.$$

Пусть норма сбережения капиталистов подразделения I не изменяется. Тогда они резервируют из прибавочной ценности $1100 \times 0,5 = 550$ ед. для покупки новых средств производства и найма дополнительных рабочих. В соответствии с органическим строением эта сумма распределяется так: 440 ед. предназначается для покупки дополнительного оборудования, 110 ед. — для найма работников. Объем изношенных средств производства в обоих подразделениях составляет 6000 ед., кроме этого капиталисты подразделения I предъявляют спрос на дополнительные 440 ед. От годового объема производства подразделения I остается 160 ед., которые должны быть выкуплены капиталистами подразделения II во избежание сбой процесса расширенного воспроизводства. Для их использования необходимы дополнительные 80 ед. переменного капитала, затрачиваемого на покупку дополнительной рабочей силы. В итоге объем сбережений капиталистов подразделения II составит $160 + 80 = 240$ ед., которые должны быть удержаны ими из прибавочной ценности. При этом норма накопления в подразделении II в конце второго периода составляет $240 / 800 = 0,3$, т.е. она возрастает по сравнению с первым периодом.

В результате затраты капитала на третий год в подразделении I составят $6050 = 4840_{c1} + 1210_{v1}$; в подразделении II они составляют $2640 = 1760_{c2} + 880_{v2}$. Результаты производства в конце третьего периода производства будут описываться следующими уравнениями:

$$z_1 = 4840_{c1} + 1210_{v1} + 1210_{m1} = 7260;$$

$$z_2 = 1760_{c2} + 880_{v2} + 880_{m2} = 3520;$$

при этом

$$(v_1 + m_1) - c_2 = 660 > 0.$$

Если норма сбережения в подразделении I в последующих периодах останется равной $s_1 = 0,5$, то норма накопления в подразделении II также не изменится $s_2 = 0,3$, и при этом вся произведенная продукция будет полностью использована.

Теория цены производства

Теория цены производства была описана Марксом в третьем томе «Капитала», напечатанном после его смерти. Здесь Маркс рассматривает, каким образом основные категории, такие как ценность, прибавочная ценность, проявляются в реальном мире. Маркс приходит к выводу, что эти категории имеют «превращенные формы»: на поверхности явлений вместо ценностей мы видим цены, вместо прибавочных ценностей — прибыль и т.д.

Концепция цены производства потребовалась для того, чтобы объяснить возможность продажи товаров не по их трудовым ценностям, а именно к такому выводу приходит в конце концов Маркс: в капиталистической экономике обмен товарами происходит не по ценностям. Данный вывод вытекал из следующих соображений.

1. Было очевидно, что органическое строение капитала различается по отраслям: в легкой промышленности преобладает переменный капитал, в тяжелой промышленности постоянный.

2. Из условий совершенной конкуренции вытекало, что норма прибавочной ценности во всех отраслях стремится к одному уровню.

3. Так как прибавочную ценность способен создавать только переменный капитал, то равные капиталы, вложенные в отрасли с различным органическим строением, при единой норме прибавочной ценности будут приносить разные абсолютные суммы прибавочной ценности. В таком случае равные капиталы, вложенные в отрасли с различным органическим строением, будут давать различные нормы прибыли. Таким образом, продажа товаров по ценностям означает возникновение различий в норме прибыли между отраслями, что противоречит широко известному закону о тенденции нормы прибыли к выравниванию.

Чтобы разрешить указанное противоречие, Маркс предлагает понятие цены производства. **Цена производства** — это затраты плюс надбавка, позволяющая получить среднюю норму прибыли на вложенный капитал.

Таблица 4.1

Образование цен производства и средней нормы прибыли

Капиталы, ед.	Потребленная часть (с'), ед.	Издержки производства, ед.	Прибавочная ценность, ед.	Ценность товаров, ед.	Норма прибыли до выравнивания, %	Цена производства, ед.	Норма прибыли после выравнивания, %	Отклонение цены от ценности, ед.
1	2	3	4	5	6	7	8	9
$60c + 40v$	51	91	40	131	40	113	22	- 18
$70c + 30v$	51	81	30	111	30	103	22	- 8
$80c + 20v$	50	70	20	90	20	92	22	+ 2
$85c + 15v$	40	55	15	70	15	77	22	+ 7
$95c + 5v$	10	15	5	20	5	37	22	+ 17
Сумма $390c + 110v$			110	422		422		0
В среднем			22		22			

Таблица 4.1 иллюстрирует схему появления цен производства и средней нормы прибыли по Марксу. Имеются пять отраслей с различным строением капитала, норма прибавочной ценности во всех отраслях одинакова и составляет 100%. Чтобы сделать пример более жизненным, Маркс допускает различную скорость обращения постоянного капитала в отраслях: в отраслях с низким органическим строением постоянный капитал изнашивается быстрее, чем в отраслях с высоким органическим строением. Издержки производства слагаются из износа постоянного капитала (с') и из затрат на переменный капитал. Прибавляя к издержкам прибавочную ценность, созданную работниками отрасли, мы получаем ценность продукции данной отрасли (графа 5). Норма прибыли в случае обмена товаров по ценностям различается

по отраслям (графа 6), поэтому в длительном периоде капиталисты начнут извлекать капиталы из отраслей с низким органическим строением и перемещать их в отрасли с высоким органическим строением, вследствие чего объем производства продукции в отраслях с высоким органическим строением капитала снизится, а ее цена повысится. В отраслях с низким органическим строением капитала, наоборот, объем производства увеличится, а рыночная цена продукции упадет. Следовательно, цена продукции отклонится от своей трудовой ценности настолько, чтобы норма прибыли во всех отраслях установилась на одном уровне, и возникнут цены производства, включающие затраты постоянного и переменного капитала, а также среднюю норму прибыли (графа 7).

Таким образом, Маркс приходит к выводу, что продукция продается не по ценности, а по ценам производства, которые позволяют получать капиталистам нормальную норму прибыли на вложенный капитал. Если это так, то возникает вопрос, причем здесь трудовые ценности? Однако Маркс говорит, что трудовая теория ценности и в данном случае имеет силу, так как образование цен производства не отменяет эксплуатацию работника, который и в этом случае создает как ценность, так и прибавочную ценность. Происходит лишь перераспределение прибавочной ценности между отраслями для того, чтобы прибыль в каждой отрасли соответствовала требованиям капиталистов, но сама прибыль имеет трудовую природу, т.е. представляет собой прибавочную ценность. В масштабах общества сумма прибылей будет равна сумме прибавочных ценностей — в этом состоит первое **марксовское макроусловие** превращения ценностей в цены производства. Продажа товаров по ценам производства не нарушает также и такой фундаментальный закон экономики, как **закон ценности**, который требует, чтобы все товары продавались по их ценностям. Маркс говорит, что закон ценности будет выполняться в масштабах всего общества, так как сумма цен производства будет равна сумме ценностей — второе марксовское макроусловие, выполняющееся согласно табл. 4.1.

Если вернуться к табл. 4.1, то легко обнаружить одну особенность подхода Маркса к формированию цен производства, состоящую в том, что в приведенном примере он преобразовал в цены производства только ценность выпусков продукции, в то время как затраты постоянного и переменного капиталов остались выраженными в трудовых единицах цен-

ности. Марксовская схема превращения была теоретически опровергнута **Л. фон Борткевичем** (1868—1931), который в 1906—1907 гг. показал, что невозможно выполнить оба марксовских макроусловия в случае, если в цены производства одновременно преобразуются ценности не только выпуска продукции, но и производственных затрат.

На протяжении второй половины XX в. значительное число экономистов, в том числе **Дж. Винтерниц, Р. Мик, Ф. Сетон, М. Морисима, П. Самуэльсон, Ж. Дюмениль, Д. Фолей** и др., пытались решить **проблему превращения** ценностей в цены производства. Полученные учеными выводы совпадали с результатом **Л. фон Борткевича**, указывая на то, что в общем случае марксовский подход решения не имеет. Найденные решения либо предполагали выполнение лишь одного из двух макроусловий, либо имели место в гипотетических ситуациях, характеризующихся набором ограничивающих предпосылок, несовместимым с реальной экономикой.

Однако в 1980—1990 гг. был предложен ряд новых методов решения проблемы превращения: вероятностный подход **Э. Фарджоуна** и **М. Мачоувера**, изложенный в книге «**Законы хаоса**» (1983 г.), и межвременной односистемный подход **Э. Фримена, Э. Клаймена** и др., сформулированный в ряде работ 1990-х гг. В настоящее время в данной области ведется активная теоретическая дискуссия, означающая, что история марксистской политэкономии далека от своего завершения.

4.2. Немецкая историческая школа

Немецкая историческая школа стоит особняком среди основных направлений экономической мысли XIX—XX столетий. Она вызвала яростную критику как со стороны представителей неоклассической школы и маржинализма, так и со стороны марксистов.

Подобное положение связано с несколькими причинами. Во-первых, в отличие от практически всех теорий XIX — начала XX вв., опиравшихся на достижения классической школы политической экономии, немецкая историческая школа изначально выступила как оппонент и критик классики. Во-вторых, сторонники немецкой исторической школы по-иному, чем прочие экономисты того времени, подошли

к пониманию предмета экономической теории, включив в него то, что позднее получило название институтов общества. В-третьих, была разработана новая методология анализа, перенесшая акценты с абстрактно-теоретического на конкретно-исторический метод.

Особенности немецко-исторической школы были в значительной степени связаны со спецификой развития Германии, в экономике которой огромную роль играло государство. Рыночные отношения, позволяющие исследовать объективные экономические законы, были относительно неразвитыми. В этих условиях в понятии «политическая экономия» упор делался не на экономии, а на политике.

Предтечей и методологической базой немецкой исторической школы было философское направление, возникшее еще в Средневековье — **камерализм**. Это было учение об управлении государством, включавшее в себя не только экономическую мысль, но и достижения других общественных наук. В экономическом плане на первый план выдвигалась политика протекционизма и другие меры государственного регулирования экономики. Главным объектом исследования представителей немецкой исторической школы были правила государственного управления, а не механизм свободного ценообразования, как в других научных школах того времени.

Философское подкрепление идей камерализма немецкие ученые искали в теории Г. В. Гегеля, высказавшего концепцию, согласно которой развитие человеческого общества проявляется в совершенствовании духа народа. Еще одной идеей Гегеля, подхваченной немецкими историками, был тезис о том, что на основе изучения прошлого можно понять эволюцию будущего общества. Значительное влияние на формирование методологии немецкой исторической школы сыграли взгляды немецкого правоведа начала XIX в. Ф. фон Савиньи, сформулировавшего идею «народного права», развивающегося под влиянием национальной культуры и выражающего народный дух.

В середине XIX в. большое влияние на немецких экономистов имел философ В. Дильтей, который указывал на то, что общественные науки (история, юриспруденция, экономика) имеют дело с конкретными индивидуумами в отличие от естественных наук, оперирующих абстрактными понятиями. Главным методом общественных наук по Дильтею является казуальный (причинный) метод, ищущий в каждом явлении

его причины. В свою очередь, основой причин всех экономических явлений являются мотивы поведения человека.

Немецкая историческая школа прошла несколько этапов развития. **Первый этап**, относящийся к 20—40-м годам XIX столетия можно назвать периодом формирования теоретических основ школы. В качестве наиболее ярких представителей этого этапа выступали **А. Мюллер (1779—1829)** и **Ф. Лист**.

Наибольшую известность получил **Ф. Лист**, прославившийся борьбой за национальное единство Германии и против экономической и политической гегемонии Англии. Главным способом достижения этих целей, а также всяческого развития и усиления Германии Лист считал политику протекционизма.

Фридрих Лист (1789—1846)

Родился в Германии в семье богатого ремесленника. С 15 лет работал в мастерской отца, затем стал чиновником в Вюртемберге, учился праву в университете Тюбнгена. К 28 годам достиг чина почетного советника и профессора.

Имея либерально-демократические взгляды, стал заниматься политической деятельностью. В 1819 г. основал «Торгово-промышленный союз» — организацию, борющуюся за экономическое единство Германии. В 30 лет стал депутатом парламента в Вюртемберге. Предложил проект демократических реформ, за что был отдан под суд и вынужден был бежать за границу. В 1825 г. эмигрировал в США, в обмен на обещание прекратить революционную деятельность. С 1832 по 1837 г. был консулом США в Лейпциге. Затем вновь занялся политикой, потерял состояние и здоровье. В 1846 г. покончил жизнь самоубийством.

Основная работа: **«Национальная система политической экономии»** (1841 г.).

Обвиняя классическую политэкономия в космополитизме, Лист противопоставил ей концепцию «национальной экономии». Им была высказана мысль о том, что всякая экономика феноменальна, нет общих экономических законов, для каждой страны характерен свой путь развития. В его работе «Национальная система политической экономии» главное место заняла теория производительных сил и учение о стадиях развития нации.

Историко-экономическая схема Листа включала в себя пять стадий развития общества:

- 1) дикость;
- 2) пастушеская стадия;

- 3) земледельческая стадия;
- 4) земледельческо-мануфактурная;
- 5) земледельческо-мануфактурно-коммерческая стадия.

Нетрудно заметить, что критерием классификации этапов развития общества у Листа выступает отраслевая структура экономики, определяющаяся уровнем развития производительных сил. Чем более развита производительность труда, тем гармоничнее сочетаются в обществе сельское хозяйство, промышленность и торговля. Само богатство нации по Листу определяется не наличием в стране денег или объемом меновых стоимостей (как, по мнению Листа, считали классики политической экономии), а уровнем развития производительных сил.

Производительные силы толковались Листом расширительно и вполне современно. Кроме традиционного для того времени включения в них материального производства и лиц, в нем занятых, Лист отнес к производительным силам общества религию, нравственность, науку, политику, многие культурные достижения (например, книгопечатание), систему безопасности в обществе и ряд других неэкономических величин. Однако ведущей производительной силой является промышленность.

В начале XIX в. Германия существенно отставала в своем развитии не только от Англии, но даже и от Франции. Лист, как немецкий патриот, попытался создать концепцию, помогающую преодолеть этот разрыв. Развитие производительных сил осуществляется по Листу путем правильной государственной политики. Концепция развития производительных сил Листа не только имеет оригинальный характер, но и представляет определенный интерес для целого ряда современных ситуаций в экономике.

Лист считал, что экономический рост необходимо начинать с развития отсталых отраслей, производительность труда в которых ниже международной. Это позволит повысить экспорт готовых изделий при одновременном увеличении импорта сырьевых материалов. Нетрудно заметить тесную связь подобных взглядов с поздним меркантилизмом. Эта связь прослеживается также в идее о том, что главным направлением государственной политики должен быть протекционизм. Именно «воспитательный протекционизм» (по терминологии Листа) должен защищать слабую национальную экономику от конкуренции со стороны более развитых стран.

Еще одной важной идеей Листа был тезис о том, что государственная политика должна исходить не только из сиюминутных тактических целей, но и ориентироваться на долгосрочные стратегические задачи.

Второй этап в развитии немецкой экономической теории получил название «старой немецкой исторической школы». Он приходится на 1840—1850-е гг. К этому направлению относились **В. Рошер, Б. Гильдебранд, К. Книс**. Следует отметить, что объединение этих ученых в единую школу носит несколько условный характер. Они никогда не работали вместе, по целому ряду позиций имели разные точки зрения и даже критиковали друг друга. Однако идейно они стояли на близких позициях.

Вильгельм Рошер (1817—1894)

Родился в Ганновере, умер в Лейпциге. Всю жизнь провел на преподавательской работе. Первоначально был профессором Геттингенского университета, затем более 50 лет работал в Лейпцигском университете. Главное произведение жизни Рошера — «Система народного хозяйства» в пяти томах, написанная в течение 1854—1894 гг. Ранняя работа — «Очерки политической экономии с точки зрения исторического метода» (1843 г.).

Бруно Гильдебранд (1812—1878)

Родился в Наумбурге. Первоначально был профессором во Вроцлаве, потом в Марбурге. Здесь активно выступал за независимость университета, за что подвергся преследованиям властей Гессена. В 1851 г. вынужден был эмигрировать в Швейцарию, где работал в университетах Цюриха и Берна. Здесь же основал первое в Швейцарии статистическое бюро. В 1861 г. вернулся в Германию и до конца дней проработал профессором университета г. Йена, одновременно возглавляя статистическое бюро Тюрингии. Главная работа: «Национальная экономия настоящего и будущего» (1848 г.).

Книс Густав Карл Адольф (1821—1898)

Родился в Марбурге. Работал профессором в университетах Марбурга, Фрайбурга, Гейдельберга (более 30 лет). Основные работы: «Политическая экономия с точки зрения исторического метода» (1853 г.), «Деньги и кредит» (1873—1879 гг.).

Большой заслугой старой немецкой исторической школы стало то, что ее представители впервые подчеркнули важность роли общественных институтов в экономическом анализе. Важнейшей особенностью взглядов Рошера, Гильдебранда, Книса был экономический национализм, отрицание наличия универсальных для всех стран экономических

законов. Рошер первым из этой школы в работе «**Краткие основы политической экономии с точки зрения исторического метода**» (1843 г.) обосновал доминирование исторического метода в экономическом анализе. Фактологические данные, полученные путем изучения исторических документов, позволяют сделать определенные обобщения о путях развития национальной экономики. Выявленные тенденции должны были лежать в основе реальной государственной политики, направленной на экономический рост. Таким образом, возвращаясь к меркантилистскому подходу, немецкие историки видели в экономической науке не столько теоретическую, сколько практическую дисциплину.

Исторический метод привел к иному, чем у классиков, пониманию предмета политической экономии. Предметом политэкономии стало **изучение истории национального хозяйства при определяющей роли государства**. Развивая этот подход, Гильдебранд трактовал политическую экономию как науку о стадиях экономического роста, причем отрицал наличие универсальных объективных экономических законов. Вместе с тем он указывал на необходимость введения в экономическую теорию нравственных оценок и норм. Важно отметить, что Гильдебранд, вводя в экономическую науку роль человеческой личности, считал недостаточной и односторонней концепцию «экономического человека» А. Смита, сводящую поведение индивидуума к разумному эгоизму.

Определенный интерес представляет **учение Б. Гильдебранда о стадиях развития общества**. Он подразделил историю экономики на три стадии: *естественное хозяйство* (натуральное хозяйство эпохи Средневековья), *денежное хозяйство* и *кредитное хозяйство*. Критерием деления стал уровень развития и способ обмена.

Рассматривая политическую экономию как составную часть общей теории культуры общества, немецкие историки вместе с тем внесли мало нового в развитие собственно экономической теории. Хотя они очень критично выступали против классической теории и ее дальнейшего развития в форме зарождающейся неоклассики, они достаточно механистично перенесли в свои концепции ряд теорий А. Смита, Ж. Б. Сэя и У. Сениора.

Так, **теория ценности** трактовалась в духе трехфакторного подхода Сэя (ценность создается трудом, капиталом и землей, как равноправными факторами). Единственным

новым моментом стало введение в понятие капитала не вещественных составляющих — знаний и навыков людей. Если в середине XIX в. подобный подход был встречен критически большинством экономистов того времени (особенно резкую критику он получил в марксизме), то с современных позиций он предстает весьма плодотворным. Фактически немецкие экономисты стали предшественниками современной теории человеческого капитала.

Вторичный характер имела **теория прибыли**, развиваемая так называемой **старой немецкой исторической школой**. Она была позаимствована у английского экономиста 1830-х гг. У. Н. Сениора. Прибыль трактовалась как результат воздержания капиталистов от потребления капитала. Безусловно, отказ владельца капитала от его использования на приобретение потребительских благ может служить основанием для определенных страданий. Они, в свою очередь, должны компенсироваться получением дохода от инвестиций. Однако воздержание, как, впрочем, и риск у А. Смита, сами по себе не являются созидательной силой и не могут объяснить источник прибыли. Таким образом, анализ источника прибыли подменяется моральным оправданием ее получения.

Несмотря на то, что вклад старой немецкой исторической школы в развитие собственно экономической теории был относительно невелик, сам исторический подход был весьма продуктивным, приведя в дальнейшем к возникновению одного из центральных направлений современной экономической теории — институционализма.

Третий этап в развитии немецкой политической экономии возник в начале 70-х гг. XIX столетия и продолжался в первой половине XX в. Он получил название **новой немецкой исторической школы**. Толчком для появления этой школы стало объединение Германии в результате успешной франко-германской войны, захват Эльзаса и Лотарингии и превращение Германии в мощное империалистическое государство. Результатом этого стало усиление роли государственного регулирования экономики и определенных сторон социальной жизни, рост националистических настроений. «Молодая» школа отразила эти тенденции. Обычно к молодым немецким историкам относят **Г. фон Шмоллера, Л. Брентано, К. Бюхера**. Последними представителями школы стали **В. Зомбарт** и **А. Шпитгоф**.

Густав фон Шмоллер (1838—1917)

Ведущий идеолог концепции государственного социализма. Работал профессором в университетах Галле, Страсбурга, Берлина. Был членом Государственного совета Пруссии. В 1872 г. основал «Союз социальной политики». Почетный член Петербургской академии наук (с 1901 г.).

Луи Бренгано (1844—1931)

Родился в Ашаффенбурге в известной интеллигентной семье (дядя — видный немецкий поэт, брат — известный философ и психолог). Преподавал во многих университетах Германии. Идеолог классового мира и реформирования капитализма под влиянием профсоюзов.

Вернер Зомбарт (1863—1941)

Обучался юриспруденции и политической экономии в Берлинском университете. В ранние годы находился под влиянием пролетарского социализма К. Маркса, однако впоследствии (начиная с 1914 г.) перешел на откровенно реакционные национал-социалистические позиции. После окончания университета работал в Дрезденской торговой палате, затем стал профессором в университете Бреслау (ныне Вроцлав в Польше). С 1917 г. был профессором Берлинского университета. Основные работы: «Современный капитализм» (1902), «Немецкий социализм» (1934 г.).

Развивая подход старой исторической школы, «молодые» историки крайне отрицательно относились к методу научных абстракций, всячески превознося историко-эмпирический подход. Особенно ярко это проявилось в теории **Г. Шмоллера**, много лет дискутировавшего с К. Менгером (основоположником австрийской школы) о методе экономической науки. Именно недостаточность эмпирических данных, по мнению Шмоллера, не позволила политической экономии стать подлинной наукой, сходной с физикой или биологией. Только история народного хозяйства способна предоставить подобный материал.

Новым по сравнению с его предшественниками стало введение Шмоллером в экономический анализ исследования поведения различных социальных групп с учетом их этнических, географических различий. Поэтому в объект исследования экономиста, по его мнению, должны входить элементы психологии, этнографии, антропологии, биологии и геологии. Для современников Шмоллера подобный подход казался странным и противоречащим основным экономическим доктринам. Классическая и в особенности неоклассическая школы стремились очистить экономическую

науку от элементов иных общественных дисциплин (наиболее ярко это проявилось в теории Л. Вальраса). Однако в XX в. подобные идеи не только были восприняты институционализмом, но постепенно завоевывают ведущие позиции в современной науке. Современность многих подходов Шмоллера проявилась и в том, что он неоднократно подчеркивал необходимость введения в экономический анализ изучения общественных институтов.

Расширительный подход к объекту экономического анализа привел Шмоллера и его последователей к исследованию социальных процессов в обществе. В 1872 г. было создано «Общество изучения социальной политики», целью которого стало включение экономистов в подготовку социальных реформ. «Общество» декларировало необходимость «третьего пути» развития цивилизации, который отрицал как либеральные, так и социалистические подходы. Это направление получило ироническое название **«катедер-социализм»** (социализм, проповедуемый с профессорской кафедры), что подчеркивало оторванность его от реальной жизни, абстрактно-академический подход.

Шмоллер допускал существование в обществе определенных классовых противоречий. Однако в разумном государстве эти противоречия должны решаться с помощью государственной политики. Государство должно встать над классами и защищать угнетенные слои общества. Классовый мир поддерживается с помощью соответствующего трудового законодательства, коллективных трудовых договоров и совместной политики предпринимателей, профсоюзов и трудящихся. На основе действий монархии и рабочих, без какой-либо революции, должен возникнуть своеобразный социализм. Подобные взгляды отражали некоторые стороны политики германского государства при Бисмарке и были чрезвычайно привлекательны для гитлеровского режима в XX в. Таким образом, катедер-социализм стал попыткой создания антитезы революционной марксистской теории.

Внутри самой молодой немецкой исторической школы существовали определенные разночтения. Они проявились в полемике между **Г. Шмоллером и Л. Brentano**.

Если Шмоллер стоял на ультраправых позициях, в теории полностью отрицая метод научной абстракции, а на практике видел единственный путь социализации общества — перевоспитание рабочего класса с помощью сильного монархиче-

ского государства, то Брентано придерживался либерально-демократических взглядов.

Брентано считал, что главную роль в преобразовании общества должны сыграть профсоюзы. С этих позиций он видел свой идеал в социальной жизни Великобритании, где во второй половине XIX в. профсоюзы активно участвовали в экономической и политической жизни.

Исходя из подобной оценки роли профсоюзов, Брентано предложил своеобразную теорию труда (работа «**Современное объединение рабочих**», 1871—1872). Труд согласно этой теории является особым товаром, который неотделим от его владельца — рабочего. Притом на рынке работник владеет только трудом, в то время как капиталисту принадлежит вся товарная масса. Это делает обмен между трудом и капиталом неравноправным. Работник вынужден уступать свой труд по самой невыгодной цене. Однако, когда на рынке труда появляются профсоюзы, положение меняется. Теперь монополия оказывается на стороне рабочего класса, и труд начинает продаваться по цене, равной его истинной ценности. Нетрудно заметить, что эти идеи нашли развитие в теории немецкого экономиста **В. Ойкена**, работавшего в середине XX столетия.

Еще одним новшеством, введенным в экономическую теорию Л. Брентано, стала его концепция прибыли. Он выдвинул тезис, согласно которому прибыль появляется в результате созидательной деятельности предпринимателя. Она равна разнице между ценой товара, возникшего в результате соединения нескольких факторов производства, и величиной издержек производства. Таким образом, было дано определение предпринимательского дохода, используемое во многих современных теориях.

Дальнейшее развитие новой немецкой исторической школы подтвердило наличие в ней двух тенденций — реакционной и либерально-демократической.

Идеи Шмоллера о господстве исторического метода, преувеличение роли национальных особенностей той или иной экономики, стремление развивать ее с помощью «сильной руки» правительства нашли дальнейшее развитие в трудах **В. Зомбарта**. Начав научную деятельность в качестве поклонника марксизма, Зомбарт постепенно отошел от этого учения и стал развивать идеи феноменальности экономической жизни.

В основу своих взглядов Зомбарт положил идею о том, что жизнь любого общества концентрируется в особенностях национального сознания («духа нации»). Поэтому экономическая теория неизбежно должна включать в себя психологию, историю, юриспруденцию. Именно культура определяет цели общества, а они, в свою очередь, определяют общественные институты.

В книге **«Современный капитализм»** Зомбарт выделил три стадии развития экономики: индивидуалистическое, переходное и социальное хозяйства. Критерием деления выступал уровень развития и характер связей между экономическими единицами. Вместе с тем происходит развитие духа нации, который при капитализме (одна из форм социального хозяйства) приобретает рациональность. В системе взглядов Зомбарта капитализм вообще трактовался как некое состояние духа и с этой позиции был вечным явлением. Зомбарт видел капитализм уже в Древней Греции. В своей последней работе — **«Немецкий социализм»** (1934 г.) Зомбарт представил откровенную апологию гитлеровской системы, выступая с крайне реакционных националистических и даже расистских позиций.

Либерально-демократическая традиция Брентано привела к тому, что многие идеи новой немецкой исторической школы были подхвачены не только институционалистами, но и рядом неolibеральных экономистов. Преемственность этих взглядов прослеживается в XX в. в трудах Т. Веблена и В. Ойкена.

4.3. Русская радикальная политэкономию конца XIX — начала XX века

В начале XIX в. в странах Западной Европы сложились социально-экономические условия для формирования радикальной политэкономии. Разрыв между уровнем и условиями жизни работников и людей, непосредственно не участвующих в процессе производства, стал настолько велик, что ученые той эпохи не могли не обратить внимания на проблему непропорциональности вознаграждения владельцев различных факторов производства. В результате теоретическое описание процесса создания стоимости, имеющееся в классической политэкономии, подверглось критике и пересмотру.

В пореформенной России имели место схожие тенденции. Освобождение крестьян было проведено по сценарию, наиболее выгодному для дворян — собственников земли, и сопровождалась ухудшением положения крестьян. Кроме того, в середине XIX в. Россия была крестьянской страной с очень небольшой долей дворянского, мещанского и рабочего населения, поэтому крестьянский вопрос был наиболее злободневным. Соответственно, первым массовым движением, имеющим целью радикальное переустройство отношений собственности, было **народничество**, идеалом которого являлся крестьянский социализм.

Родоначальниками народничества являлись **Александр Иванович Герцен** (1812—1870) и **Николай Гаврилович Чернышевский** (1828—1889). Центральным положением народников была идея прямого перехода от феодализма к социализму, минуя промежуточную капиталистическую стадию. Народники обращали внимание на коллективистские черты крестьянского быта, представленные в крестьянской общине, и утверждали, что благодаря общине русские крестьяне готовы к социализму. Народники предполагали ликвидировать помещичье землевладение и наделить крестьян землей.

В народническом движении выделяют революционное и либеральное народничество. Представители **революционного народничества** действовали особенно активно в 1860—1870-е гг. Заметными фигурами этого движения помимо Герцена и Чернышевского были **Михаил Александрович Бакунин** (1814—1876), **Петр Никитич Ткачев** (1844—1885), **Петр Лаврович Лавров** (1823—1900), **Георгий Валентинович Плеханов** (1856—1918), **Андрей Иванович Желябов** (1851—1881), **Александр Дмитриевич Михайлов** (1855—1884), **Софья Львовна Перовская** (1853—1881) и др. Одним из этапов этого движения была агитационная работа среди крестьян в течение 1870-х гг., получившая название **«хождение в народ»**. Аресты пропагандистов подтолкнули революционных народников к террору, что привело к убийству **Александра II** 1 марта 1881 г. Последовавшая волна судебных процессов привела к разгрому революционного направления в народничестве.

Среди революционных народников наиболее серьезные исследования в области экономической теории принадлежали Чернышевскому, который написал **«Примечания к «Основаниям политической экономии» Д. С. Милля»** (1860 г.), **«Очерки политической экономии (по Миллю)»**

(1861 г.) и другие произведения¹. В них Чернышевский определяет классическую политэкономия как теорию, отражающую взгляд класса буржуазии на экономический процесс. Предметом классической политэкономии выступает богатство как совокупность меновых ценностей, а не как набор потребительных стоимостей. По мнению Чернышевского, подобная трактовка богатства является буржуазной, так как в ней выражается буржуазное стремление продемонстрировать свое богатство с тем, чтобы ощутить свое превосходство над другими людьми. Чернышевский указывал, что буржуазная политэкономия основное внимание уделяет процессу обмена как естественной форме существования общества и игнорирует такие важные проблемы, как бедность.

В своих произведениях Чернышевский разрабатывал альтернативу буржуазной науке в виде **политэкономии трудящихся**. В качестве предмета изучения этой новой науки он определял богатство как совокупность потребительских благ, удовлетворяющих потребности человека. Чернышевский поддерживал тезис Милля о том, что законы распределения не являются непреложными, а выбираются обществом. Он считал, что земля должна быть передана крестьянам, и критиковал способ проведения реформы крепостного права, выбранный правительством. Чернышевский критиковал капитализм, считая его эксплуататорским обществом, и предлагал революционным путем перейти к общественному строю, при котором крестьянин является одновременно собственником средств производства и работником. По мнению Чернышевского, избежать разорения части крестьян и появления наемного труда в деревне можно с помощью общинной собственности на землю.

В 1880—1890-х гг. народники в основном отказались от революционной борьбы и перешли к обсуждению легальных реформ в печати. Видными деятелями **либерального народничества** были **Василий Павлович Воронцов** (1847—1918), **Сергей Николаевич Южаков** (1849—1910), **Николай Францевич Даниэльсон** (1844—1918), **Александр Иванович Чупров** (1842—1908) и др. Основным теоретическим тезисом либеральных народников было утверждение, впервые высказанное швейцарским экономистом **Симондом де Сисмонди** (1773—1842), о необходимости внешних рынков сбыта для

¹ Чернышевский Н. Г. Полное собрание сочинений : в 15 т. М., 1939—1953.

развития капитализма. Народники утверждали, что совокупная заработная плата рабочих, полученная в течение периода, значительно меньше совокупной ценности продукции, выпущенной в течение этого периода. Таким образом, рабочие страны не могут выкупить произведенный ими продукт, поэтому для успешной реализации необходим внешний рынок сбыта, доступ на который у России отсутствует в силу того, что она позже других стран вступила на путь капиталистического развития. Из этого положения следовал вывод народников о невозможности развития капитализма в России. Существующие на тот момент в России промышленные предприятия народники объявляли искусственным продуктом протекционистской политики государства. Вместо крупной промышленности народники предлагали развивать на селе кустарные промыслы. Программа народников подверглась критике со стороны марксистов, которые показали несостоятельность и утопичность их взглядов.

Россия была страной, в которой марксистские идеи пользовались необычайной популярностью. Произведения Карла Маркса и Фридриха Энгельса появлялись в России уже с 1840-х гг., однако неразвитость капиталистических отношений в тогдашней России препятствовала распространению коммунистических идей. Интерес к идеям Маркса и Энгельса усилился на фоне подготовки и проведения реформы 1861 г., явившейся катализатором общественных движений в России второй половины XIX в. В 1869 г. Бакунин перевел на русский язык **«Манифест Коммунистической партии»**, написанный Марксом и Энгельсом в 1847 г. Русский язык был первым иностранным языком, на котором в 1872 г. был издан I том **«Капитала»** (1867 г.).

Одним из первых комментаторов и пропагандистов марксизма в России был **Николай Иванович Зибер** (1844—1888). Отдельные положения теории Маркса — Энгельса использовали в своих теоретических построениях и дискуссиях народники. Характерно, что Плеханов, один из основателей русского марксизма, был первоначально сторонником народнического движения.

Так же как и народничество, русский марксизм был представлен двумя направлениями: а) умеренно-радикальным легальным марксизмом и б) революционным марксизмом. Выдающимися представителями **легального марксизма** были такие известные русские философы и экономисты, как **Петр Бернгардович Струве** (1870—1944), **Сергей Николае-**

вич Булгаков (1871—1944), Михаил Иванович Туган-Барановский (1865—1919), Николай Александрович Бердяев (1874—1948) и др. Общим для всех этих мыслителей было критическое отношение к марксистской теории, стремление к совмещению отдельных ее положений с теориями, принадлежащими к иным философским или экономическим традициям. Легальные марксисты не участвовали в подпольном движении, отрицательно относились к идее пролетарской революции и диктатуре пролетариата, предпочитая им различные формы легальной борьбы и реформы. Различное отношение к революционному движению, расхождения в теоретических и философских позициях привели к тому, что на рубеже XIX—XX вв. легальные и революционные марксисты стали непримиримыми идейными противниками.

Наиболее выдающимся экономистом среди легальных марксистов был, несомненно, М. И. Туган-Барановский. Мировое признание к нему пришло после того, как в 1901 г. его первая крупная работа **«Промышленные кризисы в современной Англии»** (1894 г.) была переведена на немецкий, а затем и на французский, английский, японский языки¹. В своей книге, основываясь на анализе большого объема статистических данных, Туган-Барановский определил, что наиболее точным индикатором фазы промышленного цикла является уровень цен на железо. Исходя из того, что железо используется в первую очередь для производства средств производства, Туган-Барановский делает вывод о ведущей роли процесса создания основного капитала в механизме возникновения циклических колебаний.

Теория циклов Туган-Барановского основывается на трех концепциях. Во-первых, Туган-Барановский, вслед за Марксом, подчеркивает одно из важнейших противоречий капиталистического производства между общественным характером производства и частной формой присвоения, выражающееся в том, что, с одной стороны, частные производители тесно связаны друг с другом вследствие разделения труда, а с другой — инвестиции отдельных производителей не согласованы между собой. Это является условием для постоянного возникновения непропорциональности в развитии отдельных секторов экономики.

¹ Туган-Барановский М. И. Периодические промышленные кризисы. М., 1997.

Второй базовой концепцией теории циклов Туган-Барановского является идея Ж. Б. Сэя о том, что непропорциональность в развитии экономики приводит к частичному кризису перепроизводства, т.е. к избыточному производству отдельных товаров. Вследствие имеющейся взаимозависимости между отраслями частичный кризис перепроизводства при определенных условиях может превратиться в общий кризис перепроизводства.

Третьей основополагающей чертой подхода Туган-Барановского выступает большая роль свободного денежного капитала в создании основного производственного капитала и в механизме формирования циклических колебаний. Туган-Барановский показывает, что скорость формирования свободного денежного капитала постоянна независимо от фазы цикла, тогда как темпы создания основного производственного капитала строго цикличны. Это различие имеет большое значение для рассматриваемой теории.

Суть теории циклов Туган-Барановского состоит в следующем. Из-за наличия постоянной тенденции к возникновению частичного кризиса перепроизводства инвестирование свободного денежного капитала при капитализме сопряжено с трудностями сбыта новой продукции; другими словами, инвесторам требуется преодолевать сопротивление рынка. Оно особенно велико в периоды общих кризисов перепроизводства, поэтому в период депрессии происходит накопление свободного денежного капитала. После того как свободный капитал находит возможности прибыльного применения, начинается инвестирование в производство и создание основного капитала. Поскольку производство в одной отрасли создает спрос на продукцию других отраслей, процесс инвестирования распространяется на всю экономику и начинается экономический подъем. В течение фазы подъема скорость инвестирования свободного денежного капитала превышает темпы его образования, поэтому его запас уменьшается. Этот период характеризуется ростом цен, в первую очередь железа и недвижимости. Когда запас свободного денежного капитала начинает иссякать, процесс инвестирования в основные фонды останавливается. Вслед за этим начинает падать спрос на продукцию всех отраслей экономики и предприятия оказываются в ситуации, когда производительное использование всего созданного основного капитала становится невозможным. Денежные капиталы перестают поступать и на фондовую биржу,

в результате чего происходит биржевой крах, обычно предшествующий промышленному кризису.

Перевод «Промышленных кризисов» Туган-Барановского произвел сенсацию в Европе. Ему удалось выделить важнейшие причины цикла и связать все звенья циклического процесса с помощью механизма превращения денежного капитала в основной капитал. Ни одна из имевшихся многочисленных теорий цикла не могла сравниться с теорией Туган-Барановского по степени логичности описания проблемы, убедительности аргументации и полноте освещения рассматриваемого вопроса.

В книге «Промышленные кризисы» Туган-Барановский также дал ответ и на утверждение народников о невозможности развития капитализма в России из-за отсутствия внешних рынков. Используя схемы воспроизводства К. Маркса, Туган-Барановский теоретически показывает, что капитализм может успешно развиваться, расширяя выпуск и потребление средств производства. Эмпирические подтверждения этому утверждению были даны в книге **«Русская фабрика в прошлом и настоящем»** (1898 г.), написанной с марксистских позиций¹. В ней автор на основе огромного статистического материала сделал вывод о быстром развитии промышленного капитализма в России, выражающемся в увеличении численности рабочего класса.

Несмотря на симпатии, которые Туган-Барановский испытывал в адрес марксизма, его теоретические позиции были эклектичными. С одной стороны, Туган-Барановский был уверен в эксплуататорском характере капитализма, т.е. можно говорить о том, что он признавал марксистскую теорию эксплуатации труда капиталом. С другой стороны, Туган-Барановский отказывался принять марксовскую трудовую теорию ценности, утверждая вслед за Бем-Баверком в книге **«Теоретические основы марксизма»** (1905 г.), что стоимостной анализ первого тома «Капитала» противоречит ценовому анализу третьего тома². В **«Основах политической экономии»** (1909 г.) Туган-Барановский применил маржиналистскую теорию ценообразования, которая, однако, в отличие от трудовой теории ценности не могла служить теоретической основой концепции эксплуатации³.

¹ Туган-Барановский М. И. Избранное. М., 1997.

² Туган-Барановский М. И. Теоретические основы марксизма. М., 2003.

³ Туган-Барановский М. И. Основы политической экономии. М., 1998.

Критическое отношение Туган-Барановского к марксизму объяснялось не только его сомнениями в обоснованности трудовой теории ценности, но и его уверенностью в том, что целью общественного развития является развитие личности, а не решение задач, поставленных коллективом. Это резко контрастировало с позицией основоположников марксизма и революционных марксистов, утверждавших о примате общества над личностью. В 1917 г. Туган-Барановский пишет книгу **«Социализм как положительное учение»**, где под социализмом он понимает строй, представляющий максимальные возможности для развития творческой личности¹. Туган-Барановский особенно критикует концепцию государственного коммунизма, основанного на контроле, уравнительном распределении и подавлении свободы выбора. По его мнению, с одной стороны, социалистическое общество должно характеризоваться централизацией крупного производства, благодаря которой достигается планомерное бескризисное развитие, характеризующееся высокими темпами роста. С другой стороны, социалистическое общество должно найти механизмы, позволяющие избежать подавления отдельной личности. По мнению Туган-Барановского, таким механизмом могла бы быть кооперация, позволяющая творческой инициативе проявлять себя даже в условиях плановой экономики.

Другим направлением марксизма в России был **революционный марксизм**, лидером которого был **Владимир Ильич Ленин** (1870–1924). Революционные марксисты делали ставку на практическую революционную работу по созданию централизованной законспирированной рабочей партии, целями которой были осуществление государственного переворота, захват власти и установление диктатуры пролетариата. Наряду с легальными марксистами революционные марксисты внесли большой вклад в опровержение народнических идей. В этой связи можно отметить статьи Ленина, опубликованные на протяжении 1890-х гг., начиная с работы **«По поводу так называемого вопроса о рынках»** (1893 г.), в которых были сформулированы основные положения критики теории народников. В книге **«Развитие капитализма в России»** (1899 г.) Лениным было проведено фундаментальное эмпирическое исследование процесса становле-

¹ Туган-Барановский М. И. Социализм как положительное учение. М., 2003.

ния капиталистических отношений¹. В этой работе Ленин на основе огромного статистического материала подтвердил факт углубления капиталистических отношений в пореформенной деревне, что выразилось в расслоении крестьянских хозяйств по имущественному положению, разорении массы крестьян и превращении их в пролетариев, работающих по найму на зажиточную деревенскую верхушку. Ленин также приводит убедительные данные о происходящей концентрации производства и развитии крупной заводской промышленности в пореформенной России.

Революционные марксисты внесли значительный вклад также в развитие марксистской теории в части, касающейся анализа новейших черт хозяйственной жизни, отсутствующих или недостаточно развитых во времена Маркса и Энгельса. Одной из таких теоретических областей была **теория империализма**, описывающая капиталистическую систему, в которой основными действующими субъектами являлись монополии. Первые работы в области теории империализма принадлежали лидерам германской социал-демократии — **Рудольфу Гильфердингу** (1877—1941), **Розе Люксембург** (1871—1919), **Карлу Каутскому** (1854—1938). Важнейшее значение для развития теории империализма имела книга Гильфердинга «**Финансовый капитал**» (1910 г.)², в котором автор на основе богатого фактического материала выдвинул положение о том, что развитие капитализма ведет к господству банковского капитала над промышленностью, а затем к возникновению организованного капитализма, при котором исчезают анархия и кризисы.

Из русских революционных марксистов первым к теме империализма обратился **Николай Иванович Бухарин** (1888—1938). В работе «**Мировое хозяйство и империализм**» (1915 г.) он описал империализм как стадию развития капитализма, при котором процесс накопления прибавочной стоимости (концентрация капитала) протекает в таких больших масштабах, что становится возможным централизовать в руках одного человека или группы лиц значительные доли капитала, используемые в той или иной отрасли промышленности³. Таким образом, процесс концентрации

¹ Ленин В. И. Полное собрание сочинений. 5-е изд. : в 55 т. М., 1958—1965. Т. 3.

² Гильфердинг Р. Финансовый капитал. Исследование новейшей фазы в развитии капитализма. М., 1959.

³ Бухарин Н. И. Мировое хозяйство и империализм. М. ; Пг., 1924.

капитала ведет к его централизации и возникновению монополий, которые устраняют конкурентную борьбу на национальном рынке и создают конкуренцию на международном уровне. При империализме объем накопленного национального капитала становится таким большим, что возникают значительные избытки капитала, ищущие применения за рубежом. Таким образом, экспорт капитала является одной из характерных черт империализма. Для достижения своих финансовых целей монополии стремятся получить политическое влияние и подчинить себе правительство, поэтому возникает финансовая олигархия, т.е. объединение финансовой и политической власти в руках немногих лиц. Национальное государство начинает обслуживать интересы монополий, защищая национальный рынок таможенными тарифами и развязывая войны с целью захвата рынков сырья и сбыта готовой продукции. Между крупнейшими империалистическими государствами возникают империалистические войны, в ходе которых происходит раздел мира на сферы влияния.

Лидеры западной социал-демократии, такие как Гильфердинг и Каутский, рассматривали империализм в качестве переходного этапа на пути к возникновению ультраимпериализма, или регулируемого капитализма, при котором устраняется ряд противоречий капиталистической стадии. Русские революционные марксисты считали, что на империалистическом этапе противоречия капитализма обостряются до уровня, при котором неизбежным становится крушение капитализма и его замена социализмом. Особенно четко данная мысль была сформулирована в работе Ленина **«Империализм как высшая стадия капитализма»** (1916 г.),¹ где он определил империализм как загнивающий капитализм и канун социалистической революции.

¹ Ленин В. И. Полное собрание сочинений. 5-е изд. Т. 28.

Глава 5

МАРЖИНАЛИСТСКАЯ РЕВОЛЮЦИЯ

5.1. Ранний маржинализм

Предмет и метод маржинализма

Маржинализмом называют теорию, возникшую во второй половине XIX в. и основывающуюся на использовании предельных величин, под которыми основатели школы понимали дополнительные или крайние величины. Так от английского слова «marginal», которое означает нечто крайнее, находящееся на границе, и появилось название школы.

Возникновение маржинализма сопровождалось изменением предмета и метода исследования экономической науки. Можно выделить следующие особенности предмета маржиналистов.

1. В классической школе предметом исследования служил анализ причин роста богатства страны и процесса его распределения между различными социальными группами. У маржиналистов в качестве предмета анализа стало выступать изучение механизма **оптимального распределения ограниченных ресурсов**, например распределение ограниченного бюджета отдельного потребителя между альтернативными вариантами его использования.

2. Если рассматривать изменение предмета в более узком смысле, то маржиналисты стали делать особый акцент на **анализе спроса и поведения потребителя** в противовес классической школе, где основное внимание уделялось изучению факторов, определяющих предложение продукции. В результате такого изменения сферы исследования на первое место в работах маржиналистов выходит **теория предельной полезности**, хотя имеются исключения: А. Курно анализировал поведение фирм в условиях монополии и дуополии, И. фон Тюнен рассматривал формирование цен на факторы

производства с помощью теории предельной производительности. Тем не менее маржинализм как оппозиция классической школе сформировался именно под знаменем теории предельной полезности.

Изменения в предмете исследования сопровождались введением новых методов анализа.

1. Наиболее важное изменение в методологической области касалось использования **предельного метода** анализа, который представляет собой выделение предельного (последнего) решения индивидуума и рассмотрение его положительных и отрицательных последствий (например, предельного дохода и предельных затрат). Если решение предполагает множество вариантов, то в соответствии с предельным методом анализа рассматриваются все возможные результаты и выбирается наибольший результат, например, как это происходит в процессе максимизации полезности, получаемой потребителем от каждой дополнительной единицы денежных расходов. Предельный метод действительно представлял собой существенный прорыв в методологии, так как более точно описывал схему принятия решения индивидуума по сравнению с классическим анализом, который основывался на изучении средних величин за некоторый период времени, что существенно снижало возможности адекватного моделирования индивидуального поведения.

2. Достоинством предельного метода являлось и то, что он легко мог быть формализован с помощью имеющихся методов математического анализа. Маржиналисты были первыми экономистами, которые стали широко использовать **математические методы** в своих работах. Исключением являлись экономисты австрийской школы — **К. Менгер, Ф. фон Визер, О. фон Бем-Баверк**, что лишний раз подчеркивает тот факт, что предельный метод маржиналистов представлял собой нечто большее, чем метод нахождения экстремумов дифференцируемой функции.

3. Характерной особенностью анализа маржиналистов являлась **статическая постановка проблем**. Маржиналисты обычно исходили из предпосылки о неизменности количества ресурсов, подлежащих распределению. Обычные объекты исследования маржиналистов — фирма, максимизирующая прибыль в коротком периоде, или индивидуум, максимизирующий полезность при неизменной величине бюджета. Данная методологическая особенность была связана с особенностями постановки предмета исследования

у маржиналистов. Проблема оптимального распределения ограниченных ресурсов сама по себе является статической, в отличие от предмета экономистов-классиков, так как процесс создания богатства является такой проблемой, которая требует изучения не только статике, но и динамике.

4. Характерной чертой работ маржиналистов являлся **внеисторический и вненациональный взгляд** на проблемы, т.е. маржиналисты занимались изучением таких ситуаций, которые не зависят от исторического или национального контекста. Маржиналисты были уверены в том, что законы, которые они изучали, представляют собой универсальные законы, действующие вне зависимости от исторического или национального окружения. Пренебрежение национальной спецификой имело последствием полное игнорирование влияния общественных институтов на поведение людей, и эта негативная черта маржинализма была унаследована неоклассической школой.

Маржинализм как школа сложился в 70-е гг. XIX в. Его основные принципы были одновременно выдвинуты несколькими учеными: **Уильямом Джевонсом, Леоном Вальрасом, Карлом Менгером**. Полное значение сделанных ими открытий было осознано не сразу, и потребовалось около 20 лет, чтобы идеи маржинализма получили признание, а классическая политическая экономия уступила место неоклассической. Однако процесс усвоения маржиналистских идей был куда более долгим, так как первые маржиналистские работы появились еще в первой половине XIX в. К ранним маржиналистам относились **Маунтифорд Лонгфилд (1802—1884), Уильям Ф. Ллойд (1794—1852) Антуан Курно (1801—1877), Жюль Дююи (1804—1866), Иоганн Генрих фон Тюнен (1783—1850), Герман Генрих Госсен (1810—1858), Ричард Дженнингс (1814—1891)**. Они представляют первую волну маржинализма, или ранний маржинализм.

Для маржиналистов первого этапа характерным является то, что они не были профессиональными экономистами. Так, Лонгфилд был юристом, Курно — математиком, Дююи — инженером путей сообщения, Тюнен — прусским помещиком, Госсен имел юридическое образование. Их произведения были посвящены отдельным вопросам экономической теории, они не являлись трактатами в классическом смысле слова.

Еще более важным являлось то, что параллельно развитию маржинализма в классической политэкономии нарас-

тало влияние исторического подхода. Так, в Германии благодаря усилиям **Фридриха Листа** и **Вильгельма Рошера** в середине XIX в. складывается историческая школа, делающая упор на изучение национальных народно-хозяйственных особенностей и отвергающая единые принципы функционирования экономик. Влияние историзма нарастало и в английской политэкономии, что проявилось, например, в работах **Томаса Клифф-Лесли**.

Кроме того, особенностью работ ранних маржиналистов являлось активное использование ими математических выкладок. Это относится, например, к работам Курно и Тюнена. Возможно, это было одной из причин, из-за которой их работы не были восприняты современниками, привыкшими к пространным экономическим изложениям в духе Дж. Ст. Милля.

Естественно, что в таких условиях теоретический вклад ранних маржиналистов в экономическую теорию не был оценен по достоинству современниками. О степени новизны их работ можно судить по тому факту, что в их трудах содержались многие из идей, которые появятся в 1870-е гг. у Джевонса, Менгера и Вальраса, за исключением, пожалуй, вальрасианской схемы общего экономического равновесия.

Экономические идеи ранних маржиналистов

Антуан Огюстен Курно (1801–1877)

Обучался в Высшей нормальной школе в Париже, затем в Сорбонне. После окончания университета в 1823 г. в течение 10 лет помогал писать мемуары маршалу Франции и одновременно занимался различными науками: написал дипломную работу по астрономии, докторскую диссертацию по механике, получил диплом юриста, написал ряд работ по математике, которые имели большое значение для развития теории вероятности и позволили ему занять место профессора в университете г. Лион. Проявил себя прекрасным администратором, занимая высокие должности в системе образования: был членом Имперского совета по народному образованию, генеральным инспектором учебных заведений, ректором ряда университетов. Основной работой в области экономики А. Курно является «Исследование математических принципов теории богатства» (1838 г.). Из-за полного отсутствия интереса современников к этому труду Курно два раза переписывал работу, убирая из нее математику и упрощая аргументацию, но изданные в 1863 и 1877 гг. книги также не имели успеха.

Трудно объяснить, почему А. О. Курно, который был прежде всего математиком, обратился к политической экономике, но, взявшись за дело, он постарался с помощью математики сделать свои доказательства как можно более четкими. По утверждению М. Блауга, книга Курно «по совершеннейшей оригинальности и смелости замысла не имеет себе равных в истории экономической теории»¹. Курно был первым, кто определил спрос Q_D как функцию цены P , т.е. как $Q_D = f(P)$, и изобразил кривую спроса. Курно предполагал, что кривая спроса имеет отрицательный наклон, причем даже не пытался объяснить, почему величина спроса увеличивается при снижении цены, поскольку, с его точки зрения, отрицательный наклон кривой спроса являлся само собой разумеющимся фактом. Теории предельной полезности у Курно также не было. Маржиналистский подход у Курно проявился в его анализе равновесия фирмы-монополиста. Курно явился основателем **теории монополии**: он определил функцию **совокупного дохода** монополиста $TR = f(Q_S)$ и функцию его **совокупных затрат** как $TC = f(Q_S)$, где TR — совокупный доход, TC — совокупные затраты, Q_S — объем выпуска монополиста. Определив совокупный доход и совокупные затраты, Курно строит **функцию прибыли**

$$\pi = TR(Q_S) - TC(Q_S).$$

Монополист стремится к максимизации прибыли и устанавливает такой объем выпуска, при котором прибыль максимальна. Математически эта задача решается с помощью нахождения экстремума функции прибыли:

$$\begin{aligned}\frac{d\pi(Q_S)}{dQ_S} &= 0, \\ \frac{dTR(Q_S)}{dQ_S} - \frac{dTC(Q_S)}{dQ_S} &= 0, \\ \frac{dTR(Q_S)}{dQ_S} &= \frac{dTC(Q_S)}{dQ_S}.\end{aligned}$$

Монополист достигает оптимума, когда его **предельный доход** равняется **предельным затратам**, т.е. Курно дал

¹ Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М., 1994. С. 295.

вполне современное решение ситуации монополии. Кроме того, Курно был первым экономистом, который рассмотрел ситуацию **дуополии** и предложил одно из ее возможных решений.

Арсен Жюль Эмиль Ювенал Дюпюи (1804–1866)

Французский инженер и экономист, родился в Фоссано (Италия), учился в Национальной школе дорог и мостов (Париж), руководил строительством дорог и водных путей, занимал должность Главного директора инженерной службы Парижа и Генерального инспектора Корпуса гражданских инженеров. За работы в области техники награжден орденом Почетного Легиона. Опубликовал ряд статей по экономике и книгу о свободной торговле. Наиболее интересной является его работа «**О мере полезности гражданских сооружений**» (1844 г.)¹.

Работа «**О мере полезности гражданских сооружений**» является основным вкладом Ж. Дюпюи в экономическую науку. В ней рассматривается проблема установления оптимальной величины тарифа за пользование сооружениями, собственником которых является государство.

Как и Курно, Дюпюи строит кривую спроса на благо в виде убывающей функции. Убывающая функция спроса, по его мнению, возникает из **закона убывающей предельной полезности**: с каждой дополнительной покупкой человек получает меньшую полезность, следовательно, цена должна понизиться для того, чтобы предельная покупка была произведена. Возникновение убывающей функции спроса Дюпюи показывает на простом примере: пусть стоимость одного гектолитра воды равна 50 франкам и житель потребляет один гектолитр воды. Снижение цены до 30 франков побудит его расширить потребление воды, однако от первого гектолитра он будет продолжать получать полезность, эквивалентную 50 франкам, в то время как полезность второго гектолитра будет меньше. Таким образом, Дюпюи впервые в истории экономической мысли вводит понятия **общей полезности** и **предельной полезности** блага и формулирует закон убывающей предельной полезности.

Основой анализа Дюпюи является анализ излишка потребителя. Он определяет **излишек потребителя** как объем полезности, получаемой, но не оплачиваемой потребителем.

¹ Дюпюи Ж. О мере полезности гражданских сооружений // Теория потребительского поведения и спроса / под. ред. В. М. Гальперина. СПб., 1993.

Рост налога (тарифа) на пользование сооружением приведет к снижению потребительского излишка и к возникновению безвозвратных потерь полезности.

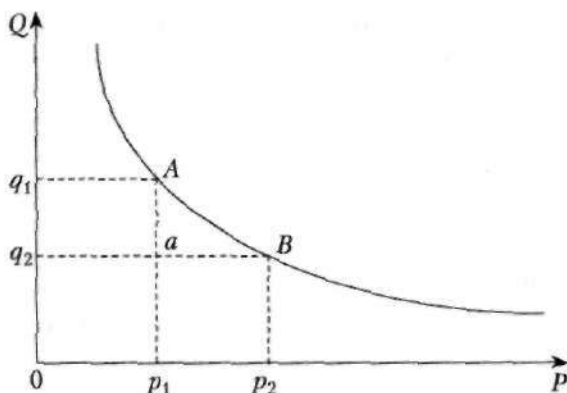


Рис. 5.1. Безвозвратные потери полезности (площадь фигуры AaB) при повышении тарифа с p_1 до p_2

Так, повышение тарифа за пользование сооружением с p_1 до p_2 (рис. 5.1) сопровождается сокращением объема потребления с q_1 до q_2 , в результате чего излишек потребителя сокращается на площадь фигуры p_1ABp_2 , при этом безвозвратно теряется полезность, представленная площадью фигуры AaB .

К заслугам Дюпюи необходимо также отнести описание стратегии **ценовой дискриминации**, которую использует монополист для повышения личного дохода путем изъятия полезности, получаемой потребителем в виде потребительского излишка.

Еще одним выдающимся представителем раннего маржинализма является И. Г. фон Тюнен.

Иоганн Генрих фон Тюнен (1783—1850)

И. фон Тюнен принадлежал к старому землевладельческому помещицкому роду. Еще в школе у него обнаружилась склонность к математике. Так как он знал, что ему предстоит взять в управление имение отца, он с 1799 г. изучал сельское хозяйство учеником в одном из имений, а также посещал сельскохозяйственное училище в Гросс-Флотбике под Гамбургом. Тогда же он близко знакомится с **фон Фохтом**, знаменитым знатоком английского сельского хозяйства. Образование Тюнена было в основном практическим, а не академическим, поэтому, чтобы восполнить этот

пробел, в 1803 г. он обращается к Альберту Тэеру, который был большим теоретиком в области сельского хозяйства.

Осенью 1803 г. Тюнен поступает в Геттингенский университет, учится там один год, однако после женитьбы оставляет учебу. После ухода из университета он сначала арендует поместье, потом покупает имение и приводит его в образцовое состояние, скрупулезно фиксируя все хозяйственные мероприятия в книгах. Эти данные он затем использует при анализе хозяйственной деятельности и написании книги. Сначала Тюнен пишет несколько небольших статей. Его основным произведением была книга «**Изолированное государство в его отношении к сельскому хозяйству и национальной экономии**», которая состояла из трех частей, изданных в 1826, 1850 и 1863 гг.¹ В первой части Тюнен изложил свою теорию ренты и теорию размещения сельскохозяйственных культур, во втором томе он впервые рассматривает теорию распределения на основе теории предельной производительности. Первый том книги имел необыкновенный успех благодаря тому, что сельскохозяйственная проблематика была интересна для немецкой читательской аудитории. В 1830 г. Тюнен даже был избран почетным доктором философского факультета Ростокского университета. Второе расширенное и исправленное издание первого тома выходит в 1842 г., и вскоре Тюнен избирается во Франкфуртское национальное собрание. Второй том «Изолированного государства...» издается в 1850 г., но на его долю не выпало такого шумного успеха, видимо потому, что в нем излагалась намного более абстрактная теоретическая модель, описывающая равновесные взаимосвязи между такими категориями, как норма прибыли и ставка заработной платы.

Через все книги Тюнена красной нитью проходит идея изолированного государства, которая и отразилась в названии его основной книги. В «Изолированном государстве...» Тюнен строит модель абстрактного государства, расположенного на одинаково плодородной равнине, в центре которой находится город, служащий единственным рынком сбыта сельскохозяйственной продукции. Вокруг города располагаются сельскохозяйственные имения, производящие продукцию на продажу. Удельные затраты производства сельскохозяйственной продукции и ее цена в городе заданы, величина транспортных расходов зависит линейным образом от расстояния.

Тюнен принимает, что качество земли во всех поместьях, независимо от их местоположения, одинаково, поэтому

¹ Тюнен И. Г. Изолированное государство. М., 1926.

во всех поместьях может производиться сельскохозяйственная продукция одинакового качества. Себестоимость ее производства будет также одинаковой, однако затраты на транспортировку будут различаться прямопропорционально удаленности поместий от города. Вследствие конкуренции однотипная продукция, произведенная в различных поместьях, будет иметь одинаковую цену в городе, и эта цена будет определяться затратами ее производства в наиболее удаленных поместьях. Поскольку затраты на транспортировку сельскохозяйственных культур из близлежащих к городу поместий ниже, чем из более удаленных, земли, расположенные ближе к городу, будут приносить ренту.

Так же как в теории Рикардо, в модели Тюнена рента возникает как разница в чистом доходе, получаемом в различных имениях. Чистый доход, получаемый с участков, на которых возделывается одна и та же культура, снижается по мере удаления от города из-за роста транспортных затрат. Таким образом, рента у Тюнена возникает из-за различного местоположения участков одинаково плодородной земли. Тюнен также указывал, что рента будет возникать из-за различного плодородия хозяйств независимо от местоположения земли, т.е. пришел к тем же выводам, что сделал Рикардо. Но основной причиной ренты у Тюнена выступает все же удаленность от рынка.

В этом случае специализация хозяйств будет зависеть от удаленности хозяйства от города. Тюнен выделяет два принципа, на основе которых возникает специализация хозяйства.

1. В непосредственной близости от рынка сбыта размещаются культуры, которые имеют наибольшие транспортные затраты на единицу стоимости конечного продукта.

2. Так как земли, расположенные вблизи от города, дают максимальную ренту, их стоимость также максимальна, поэтому вблизи города выгодно выращивать интенсивные культуры, которые требуют минимальной земельной площади для получения единицы выручки.

Теория специализации хозяйств Тюнена дала начало целому направлению в современной экономической теории — **теории размещения производства**, дальнейшее развитие которой связано с именами таких ученых, как **В. Лаунхардт, А. Вебер, Дж. Пик, А. Леш, У. Изара** и др.

Во втором томе «Изолированного государства...» Тюнен обращается к теоретическому анализу поведения субъектов

хозяйства, который по своей глубине далеко превосходит то, что было сделано Курно и Дюпюи. По мнению М. Блага, именно Тюнен является подлинным основоположником предельного анализа в XIX в. Тюнен рассматривает вымышленную экономику изолированного государства, где имеется бесконечно большой запас плодородной земли и любой человек может свободно приступить к ее обработке, благодаря чему такие переменные, как заработная плата и процент, определяются в предельных условиях (на предельных земельных участках), когда отсутствует рента. На протяжении всей книги Тюнен принимает, что предельный продукт фактора убывает по мере увеличения его количества. Другая неизменная предпосылка Тюнена состоит в том, что вознаграждение фактора производства должно быть равно его предельному продукту. Кроме того, он подробно рассматривает процесс замещения факторов, определяя в качестве условия оптимальности равенство предельного продукта предельным затратам по каждому фактору: предприниматели изменяют количество факторов до тех пор, пока предельный продукт всех факторов не будет одинаков.

Генрих Герман Госсен (1810—1858)

Родился в семье чиновника. Получил хорошее образование, проявляя способности к математике. В университете изучал государство и право, так как отец настаивал на том, чтобы он посвятил себя государственной карьере. В 1834 г. поступил на службу младшим судебным секретарем, однако не испытывал интереса к карьере и исполнял свои должностные обязанности спустя рукава. В 1847 г. ему пришлось уйти в отставку, после которой он некоторое время пытался заниматься предпринимательством и вместе с компаньонами основал страховую фирму, однако быстро оставил и эту затею и стал работать над книгой, которая, как он надеялся, по силе и влиянию станет сопоставимой с переворотом Коперника. Основная работа Госсена, **«Развитие законов общественного обмена и вытекающих отсюда правил общественной торговли»** (1854 г.), была напечатана на средства автора и действительно стала поворотной точкой в развитии экономической мысли, однако этот факт стал очевидным далеко не сразу. Основанная на революционных для экономической науки той эпохи идеях и отличающаяся тяжелым для восприятия стилем, она была обречена на неуспех среди представителей академической науки своего времени, который стал очевиден, когда из всего тиража были куплены всего несколько экземпляров. Незадолго до смерти Госсен, разочаровавшись, изъясил весь тираж собственной книги из торговли. Вскоре после этого он умер от туберкулеза, и напечатанные

книги остались храниться в доме родственников. Лишь в конце XIX в., когда работы Госсена были повторно открыты и его имя стало знаменитым, издательство выкупило назад тираж и книга была переиздана в новой обложке.

Имя Г. Г. Госсена сейчас известно всем изучающим экономическую науку благодаря двум законам, сформулированным в его книге. Речь идет о так называемых законах Госсена, в которых содержатся следующие утверждения.

Первый закон Госсена, который касается убывающей предельной полезности, гласит, что в одном непрерывном акте потребления полезность последующей единицы потребляемого блага убывает; при повторном акте потребления полезность каждой единицы блага уменьшается по сравнению с ее полезностью при первоначальном потреблении.

Второй закон Госсена — закон распределения бюджета потребителя и максимизации его полезности на основе равенства предельных полезностей, получаемых с последней единицей каждого блага. Согласно Госсену индивидuum, обладающий свободой выбора между некоторым числом разных видов потребления, но не имеющий достаточно времени использовать их все сполна, в целях достижения максимума своего наслаждения, как бы различна ни была абсолютная величина отдельных наслаждений, должен, прежде чем использовать полностью наибольшее из них, использовать все их частично, и притом в таком соотношении, чтобы размер каждого наслаждения в момент прекращения его использования у всех видов потребления оставался равным.

В этих законах впервые в истории экономической мысли была сформулирована суть **теории предельной полезности** как концепции, описывающей выбор потребителя между различными товарами, и **предельный метод анализа**, обладающий прекрасными перспективами в плане последующей формализации экономической науки. Маржиналисты второго этапа — **У. Джевонс, Л. Вальрас и К. Менгер** — были вынуждены повторно открывать принципы, изложенные Госсеном в незаслуженно забытой всеми книге.

5.2. Экономическая теория Уильяма Стэнли Джевонса

К маржиналистам второй волны относятся У. Джевонс, Л. Вальрас и К. Менгер. Их работы появились примерно в одно время — в начале 1870-х гг., все они работали препода-

давателями в университетах и излагали свои взгляды перед студенческой аудиторией, из которой вырастали горячие сторонники и последователи их идей. Именно благодаря усилиям этих экономистов маржиналистские идеи приобрели известность и оформились как особое направление в экономической мысли.

Уильям Стэнли Джевонс (1835—1882)

Родился в Ливерпуле в семье торговца железом. Его детские годы были омрачены смертью матери в 1845 г., душевной болезнью старшего брата и банкротством отца в 1848 г. Джевонс поступает в 1851 г. в Университетский колледж Лондона, собираясь изучать химию и математику, но, не закончив колледжа, уезжает с надеждой поправить семейный бюджет в Австралию, где ему предлагают должность на Монетном дворе в Сиднее. В Сиднее он работает с 1854 по 1859 г., изучая в свободное время метеорологию и ботанику. В 1857 г. он обращается к изучению социальных наук и человека и решает продолжить образование, для чего возвращается в 1859 г. в Лондон и вновь поступает в Университетский колледж. После окончания колледжа Джевонс сначала пробует себя в качестве журналиста, но безуспешно, после чего он начинает преподавательскую карьеру в одном из колледжей в Манчестере (1863 г.). К этому моменту он уже имеет две публикации на экономические темы: **«Краткое сообщение об общей математической теории политической экономии»** (1862 г.) и работу по стоимости золота¹. Одновременно Джевонс занимается изучением логики и пишет работу **«Чистая логика, или Логика качества отдельно от количества»** (1863 г.) и далее серию статей. Он пытается создать машину, способную мыслить, и демонстрирует ее в 1870 г. Сейчас эта машина рассматривается как один из предшественников современного компьютера. Свои идеи в области логики Джевонс полностью сформулировал в 1874 г. в **«Принципах науки»**². В 1866 г. он избирается профессором логики и нравственной философии в колледже. После этого он пишет ряд статей о валютном и монетном деле, и в 1871 г. выходит в свет книга **«Теория политической экономии»**. В 1872 г. за достижения в области логики и политической экономии Джевонс избирается членом Королевского общества — Академии наук Великобритании. Он оставляет Манчестер и занимает место профессора политической экономии в Университетском колледже Лондона, полагая, что теперь он сможет больше

¹ Джевонс У. С. Краткое сообщение об общей математической теории политической экономии // Теория потребительского поведения и спроса / под ред. В. М. Гальперина. СПб., 1993.

² Джевонс В. С. Основы науки. Трактат о логике и научном методе. СПб., 1881.

времени уделить исследовательской деятельности, но вскоре уходит и оттуда, чтобы полностью посвятить себя науке. В 1882 г., отдыхая с семьей, он погибает.

Основной вклад Джевонса в экономическую теорию представлен в «Теории политической экономии» (1871 г.)¹, хотя план этой книги в тезисной форме был сформулирован в более ранней работе «Краткое сообщение об общей математической теории политической экономии» (1862 г.).

Предмет и метод

Взгляды Джевонса характеризуются чрезвычайно оригинальной трактовкой предмета и метода политической экономии. В качестве предмета исследования у Джевонса выступает изучение условий максимизации наслаждения человека. Джевонс утверждает, что наслаждение и страдание — два конечных основания экономического исчисления. По его мнению, удовлетворить наши потребности в наибольшей степени с наименьшими усилиями, т.е. увеличить в максимальной степени наслаждение, — такова проблема политической экономии.

По сравнению с прочими маржиналистами метод Джевонса характеризуется крайним утилитаризмом. **Утилитаризм** — это подход в науках о человеке, в котором все явления и процессы общественной жизни рассматриваются с позиции получения полезности. Утилитаризм присутствовал во взглядах многих экономистов классической школы, а тем более маржиналистов, но у Джевонса утилитаризм присутствует в наиболее экстравагантной форме. Экономист согласно Джевонсу должен оперировать такими переменными, как степень наслаждения или страдания. Во всяком случае, работы самого Джевонса насыщены этими терминами, а его недвусмысленная позиция дала обоснованный повод для обвинения Джевонса в том, что он интерпретировал поведение человека исключительно как **гедонистическое**. Кроме того, можно отметить склонность Джевонса к малообоснованным ассоциациям между экономическими явлениями и психологическими или физиологическими процессами.

Теория полезности

К заслугам Джевонса следует отнести создание формализованной **теории полезности**. Джевонс определяет функ-

¹ Джевонс В. С. Политическая экономия. СПб., 1905.

цию полезности как $u = f(x)$, где x — количество товара; вводит понятие предельной полезности (которую он называл конечной степенью полезности), при этом последнюю он определяет как

$$\frac{du}{dx} = \lim_{\Delta x \rightarrow 0} \frac{f(x + \Delta x) - f(x)}{\Delta x}.$$

Джеванс формулирует закон убывающей предельной полезности, причем его формулировка ничем не отличается от формулировки Госсена. Однако Джеванс дает психологическое (физиологическое) обоснование закона убывающей предельной полезности, ссылаясь на закон Вебера — Фехнера, согласно которому сила реакции рецепторов человека на раздражитель снижается при каждом повторении раздражения в течение определенного промежутка времени. Таким образом, полезность у Джеванса выступает как физиологическое ощущение, что искажает смысл данного понятия, придавая ему гедонистический оттенок.

Далее Джеванс в соответствии с классической традицией рассматривает понятие ценности и выделяет в нем три значения.

1. Потребительная ценность — под ней, по мнению Джеванса, нужно понимать общую полезность запаса некоторого блага.

2. Интенсивность желания — это то, что соответствует предельной полезности.

3. Меновое отношение, или цена, — данное значение также подразумевается в понятии «ценность». Согласно Джевансу цена блага определяется исключительно его предельной полезностью, затраты прямо не влияют на формирование ценности.

Подход Джеванса характеризовался тем, что он рассматривал формирование всех категорий экономики преимущественно с позиции субъективных переживаний, испытываемых индивидуумом. Подобный метод анализа позволял решить многие вопросы, связанные с теорией потребительского поведения и спроса, например решить парадокс алмаза и воды благодаря разграничению общей и предельной полезности блага.

Многие ключевые аспекты теории Джеванса определялись тем, что он сознательно пытался исключить из схемы ценообразования затраты, составлявшие основу классиче-

ской теории, и создать модель, основанную только на потребительских оценках. Согласно известному выражению Джевонса, производственные затраты определяют объем выпуска продукции, объем производства задает величину потребления, количество потребленной продукции определяет предельную полезность, предельная полезность блага задает его цену. Таким образом, утверждал Джевонс, затраты лишь косвенно влияют на цену, непосредственно величина цены зависит от предельной полезности.

Стремление исключить сферу предложения из процесса образования ценности привело к тому, что в теории Джевонса экономика перестала быть системой взаимосвязанных рынков, объединенных кругооборотом доходов и расходов. В трудах классических политэкономов естественная цена представляла собой равновесную цену длительного периода, которая нащупывается в процессе перераспределения факторов производства между отраслями. Классики прекрасно понимали, что цена приходит в соответствие с затратами лишь в конечном счете, т.е. после того, как объем выпуска в каждой отрасли станет равен величине спроса. Только при этом условии все факторы производства могут получить свое естественное вознаграждение и, следовательно, исчезнет причина, вызывающая перемещение факторов из отрасли в отрасль.

Джевонс, напротив, рассматривает процесс ценообразования исходя из ситуации короткого периода, в котором доход всех участников фиксирован. Предметом его исследования является не равновесная цена длительного периода, а цена короткого периода, которая может сильно отклоняться от величины затрат. Результаты Джевонса, таким образом, дополняли выводы, полученные классическими политэкономом, однако объединить оба подхода к проблеме формирования ценности удалось лишь А. Маршаллу, который с помощью концепции периодов производства показал, что влияние затрат на ценность продукции зависит от периода времени, принимающегося во внимание при анализе.

Теория обмена

Теория обмена создавалась Джевонсом для того, чтобы объяснить возникновение цены (обменной пропорции) исключительно с точки зрения предельной полезности благ без учета затрат на их производство. Справиться с этой неразрешимой задачей Джевонс пытается с помощью поня-

тия «торгующейся группы» (trading body), представляющей собой группу индивидуумов на рынке, предпочтения которых можно свести к предпочтениям репрезентативного представителя, заменив таким образом действие рынка поведением репрезентативного представителя.

Пусть имеются два репрезентативных субъекта (A и B), при этом A владеет запасом блага 1, в то время как B имеет запас блага 2. По Джевонсу равновесие в обмене между данными субъектами будет достигнуто тогда, когда бесконечно малое количество обмениваемого продукта, будучи потребленным в данном отношении, не принесет ни увеличения, ни потери полезности.

Графически этот вывод можно проиллюстрировать так, как показано на рис. 5.2.



Рис. 5.2. Равновесие индивидуума A в обмене

Субъект A изначально владеет запасом блага 1 и отдает его в обмен на благо 2. По мере того как запас блага 2 возрастает, его предельная полезность падает; когда запас блага 2 у субъекта A уменьшается, предельная полезность блага 1 растет. В некоторой точке предельная полезность обоих благ уравнивается — это и есть равновесная точка, которая задает желаемое количество товаров, поступающих в обмен.

Таким образом, Джевонс рассматривает поведение двух субъектов-монополистов и пытается создать теорию цены для этого случая, который, как показал Фрэнсис Эджуорт в «Математической психологии» (1881 г.), не имеет

определенного решения. Каждая из сторон, участвующих в обмене, будет получать большую полезность, если пропорция изменится в ее пользу. Построение кривой предельной полезности отдаваемого блага 1 на рис. 5.2 возможно только при условии, что мы имеем априорно заданную обменную пропорцию, так как только после этого можно использовать ось x для измерения количеств блага 1 и блага 2. Если пропорция не задана, каждая из сторон будет пытаться изменить ее в свою пользу. Установление равновесной цены возможно только в случае конкурентного обмена, когда рыночная конкуренция заставляет соглашаться с той пропорцией, которая только покрывает затраты производства в наихудших условиях. Данная пропорция устанавливается обменом предельных контрагентов, находящихся в предельных условиях, для которых эта пропорция является единственно возможной.

Таким образом, достижение равновесия в обмене в модели Джевонса возможно только при условии, что пропорция обмена для торгующихся сторон задана извне, следовательно, вопрос о ее формировании, для ответа на который Джевонс и создавал модель, остался нераскрытым.

5.3. Экономическая теория Леона Вальраса

Леон Вальрас (1834–1910)

Родился во Франции в семье профессора философии Августа Вальраса, интересовавшегося экономическими вопросами и написавшего книгу о богатстве и ценности. В детстве Вальрас серьезно занимался литературой и в 17 лет даже получил степень бакалавра искусств. В 1753 г. он также получает диплом бакалавра наук. Вальрас считается основателем **математической экономики** — широкой области экономических исследований, в которой основную роль играют математические методы анализа. Ирония судьбы состоит в том, что Вальрас не был сильным математиком и дважды проваливал экзамен в Политехнический институт. Вместо этого он поступил в Горный институт, из которого был отчислен, так как не испытывал тяги к профессии инженера и все время тратил на чтение трудов по литературе, философии, искусству, истории и общественным наукам. В 1858 г. во время прогулки отец заметил Вальрасу, что преобразование общественных наук по образцу и подобию естественных наук является важнейшей из задач, которые осталось выполнить в XIX в., и Вальрас пообещал, что посвятит свою жизнь превращению экономики в математическую науку. Он стал заниматься экономикой, посылал в редакции экономических журналов статьи, однако ему отказывали в публикации. Чтобы зарабатывать средства к существованию, Вальрас прини-

мал участие в кооперативном движении, работал в железнодорожном ведомстве, в банках, был журналистом. В 1870 г. ему удалось устроиться на кафедру политической экономии в Лозаннском университете, однако работа в университете давала небольшой доход. Для распространения своих идей он рассылал за свой счет статьи. В 1892 г. Вальрас унаследовал после смерти матери 100 000 франков, которые позволили покрыть долги. Статьи принесли ему международное признание, многочисленные награды за вклад в науку и даже почетное членство в Американской экономической ассоциации. Основная работа: «**Элементы чистой политической экономии, или Теория общественного богатства**» (1874, 1877)¹.

Труды, написанные Л. Вальрасом, делились на исследования в области «чистой» экономики и политэкономические исследования. В своих работах Вальрас раскрывается в двух ипостасях: как чистый теоретик, создатель оторванной от реальности абстракции, и как экономист, сознающий оторванность абстрактной схемы от жизни и стремящийся дать конкретные рекомендации политикам по улучшению положения людей.

В политэкономических эссе Вальрас критикует концепцию *laissez faire*. Он указывает на стремление предпринимателей к монополизации и считает, что государство должно активно вмешиваться в экономику для осуществления следующих целей:

- 1) поддержание конкуренции;
- 2) поддержание стабильности денежной системы;
- 3) предоставление социальных гарантий рабочим;
- 4) предоставление образования;
- 5) сдерживание спекуляции.

Свою деятельность государство должно финансировать за счет земельной ренты, а для этого необходимо национализировать всю землю. Фактически Вальрас стремился воплотить идеалы свободы и равенства: равенство возможностей при неравенстве фактического положения.

Модель общего экономического равновесия

Главной заслугой Вальраса является постановка проблемы общего экономического равновесия (ОЭР) для экономической системы, где на каждом рынке выполняются условия совершенной конкуренции. Данная проблема была рассмотрена им в работе «**Элементы чистой политической**

¹ Вальрас М. Э. Л. Элементы чистой политической экономии, или Теория общественного богатства. М., 2000.

экономии, или Теория общественного богатства». Под **общим экономическим равновесием** Вальрас понимал одновременное присутствие:

1) равновесия в потреблении, характеризующегося равенством между ценами и предельными полезностями благ;

2) равновесия в обмене, при котором достигается равенство спроса и предложения на каждом рынке;

3) равновесия в производстве, характеризующегося равенством между ценой продукции и затратами ее производства.

Принципиальным условием наступления общего экономического равновесия, очевидно, является совершенная конкуренция на всех рынках, так как в противном случае невозможно гарантировать присутствие равновесия в обмене и производстве.

Основные черты модели ОЭР Вальраса описываются следующими положениями.

- Используемая в экономике технология производства задана и неизменна: единица конечного продукта вида i производится при помощи a_{ij} единиц продукции вида j .

- Спрос на все товары и предложение всех факторов производства зависит от цен всех товаров, что подразумевает учет взаимозаменяемости и взаимодополняемости благ.

- Все товары в экономике делятся на две группы: а) конечные товары, которые мы будем обозначать индексом $i = 1, \dots, m$; б) факторы производства, для обозначения которых используем индекс $j = 1, \dots, n$.

- В распоряжении каждого k -го индивидуума ($k = 1, \dots, l$) находится запас ресурсов q_{kj} , имеющих цену r_j , с которыми люди выходят на рынок. Реализовав на рынке ресурсы в объеме s_{kj} , участники торга предъявляют спрос d_{ki} на потребительские товары, цена которых обозначается как p_i .

- На рыночной площадке существует абстрактный аукционер, задачей которого является установление равновесных цен на все продукты и ресурсы согласно заявкам на покупку и продажу товаров, которые поступают от участников торгов. Процесс нахождения равновесных цен Вальрас назвал **нащупыванием**, которое в реальности производится рыночной системой. Использование модели аукциона позволило Вальрасу абстрагироваться от возможности заключения сделок по неравновесным ценам.

- Вальрас, так же как и Сэй, предполагает бартерную экономику, где деньги выполняют только функцию обращения и используются в качестве счетной единицы. Все цены выражаются в единицах одного из потребительских благ, который является счетным товаром (m -й товар).

В наиболее простой версии модели Вальраса капитальные блага отсутствуют, и именно такой вариант модели рассматривается ниже.

Как было сформулировано выше, общее экономическое равновесие характеризуется присутствием равновесия одновременно в трех областях экономики: потреблении, обмене и производстве. Вальрас формулирует следующие условия равновесия в каждой из сфер.

Согласно Вальрасу, в сфере потребления каждый индивидуум стремится максимизировать получаемую полезность, т.е. стремится к тому, чтобы предельная полезность запаса фактора равнялась цене фактора производства с поправкой на предельную полезность денег:

$$MU_{kj}(q_{kj} - s_{kj}) = r_j MU_{km}(d_{km}), k = 1, \dots, l; j = 1, \dots, n; \quad (5.1)$$

где $MU_{kj}(q_{kj} - s_{kj})$ — предельная полезность оставшегося в распоряжении k -го индивидуума запаса фактора j ; d_{km} — спрос k -го индивидуума на деньги (товар m); $MU_{km}(d_{km})$ — предельная полезность денег для k -го индивидуума. Здесь под **предельной полезностью денег** понимается субъективная оценка индивидуумом той пользы, которую приносит ему обладание дополнительной денежной единицей. В экономике принимается, что предельная полезность денег зависит от многих факторов. Среди них выделяются два наиболее важных — это, во-первых, склонности или предпочтения индивидуума, так как некоторые люди относятся к деньгам трепетно, в то время как другие бесстрастно, а во-вторых, доход человека, так как принимается, что при прочих равных богатый человек не придает такого значения дополнительной денежной единице, какое придает ей бедный человек. В маржиналистской теории предельная полезность денег — это та концепция, которая позволяет перевести номинальные денежные величины (цены) в плоскость субъективного расчета полезности, получаемой индивидуумом.

Далее согласно маржиналистской точке зрения в сфере потребления каждый индивидуум стремится к тому, чтобы предельная полезность конечных продуктов равнялась их цене с поправкой на предельную полезность денег:

$$MU_{ki}(d_{ki}) = p_i MU_{km}(d_{km}), k = 1, \dots, l; i = 1, \dots, m; \quad (5.2)$$

где $MU_{ki}(d_{ki})$ — предельная полезность i -го товара для k -го индивидуума.

Как и во всех маржиналистских теориях, в модели Валь-раса предпочтения индивидуумов и распределение запасов факторов между ними заданы. Индивидуумы действуют исходя из индивидуальных бюджетных ограничений вида

$$\sum_{i=1}^m p_i d_{ki} = \sum_{j=1}^n r_j s_{kj}, k = 1, \dots, l. \quad (5.3)$$

Таким образом, набор уравнений (5.1) – (5.3) представляет собой модель поведения потребителя, из которой мы можем получить индивидуальные функции предложения ресурсов и спроса на конечные товары следующего вида:

$$s_{kj} = s_{kj}(p_1, p_2, \dots, p_m; r_1, r_2, \dots, r_n), k = 1, \dots, l; j = 1, \dots, n; \quad (5.4)$$

$$d_{ki} = d_{ki}(p_1, p_2, \dots, p_m; r_1, r_2, \dots, r_n), k = 1, \dots, l; i = 1, \dots, m. \quad (5.5)$$

Таким образом, Вальрас показывает, что индивидуумы, исходя из своих оценок полезности и цен, предлагают ресурсы и предъявляют спрос на конечную продукцию.

Индивидуумы, принимая решение об объеме предложения ресурсов и величине спроса на продукцию, ориентируются на рыночные цены. Следовательно, обязательным условием достижения равновесия спроса и предложения товаров и факторов является наличие системы конкурентных рынков. Таким образом, для построения системы общего экономического равновесия необходимо перейти на рыночный уровень.

Если мы просуммируем индивидуальные функции предложения ресурсов и спроса на конечную продукцию (5.4) – (5.5), то мы получим рыночные функции предложения ресурсов и спроса на конечную продукцию:

$$S_j = \sum_{k=1}^l s_{kj}, j = 1, \dots, n; \quad (5.6)$$

$$D_i = \sum_{k=1}^l d_{ki}, i = 1, \dots, m. \quad (5.7)$$

Объем предложения факторов должен быть равен спросу на них со стороны фирм, поэтому Вальрас использует следующую группу уравнений:

$$S_j = \sum_{i=1}^m a_{ij} D_i, j = 1, \dots, n. \quad (5.8)$$

Кроме того, вводится дополнительная группа уравнений, задающая равновесие в производстве, или равенство цены продукции затратам:

$$p_i = \sum_{j=1}^n a_{ij} r_j, i = 1, \dots, m. \quad (5.9)$$

В уравнениях (5.4) — (5.9) неизвестными являются индивидуальное предложение ресурсов s_{kj} , индивидуальный спрос на конечные продукты d_{ki} , рыночное предложение ресурсов S_j , рыночный спрос на конечные продукты D_i , цены ресурсов r_j , цены конечных продуктов p_i . Таким образом, количество неизвестных равно $ln + lm + 2n + 2m$. С учетом того, что цена счетного товара известна ($p_m = 1$), количество неизвестных составляет

$$ln + lm + 2n + 2m - 1.$$

Для того чтобы система уравнений имела решение, по мнению Вальраса, необходимо, чтобы количество неизвестных было равно количеству независимых уравнений. Общее количество уравнений (5.4) — (5.9) равно $ln + lm + 2n + 2m$, однако количество независимых уравнений меньше. Если умножить уравнения (5.8), построенные для всех j , на соответствующие r_j , просуммировать полученные уравнения, а затем преобразовать правую часть с учетом (5.9), то мы получим следующее выражение:

$$\sum_{j=1}^n r_j S_j = \sum_{i=1}^m p_i D_i. \quad (5.10)$$

Выражение (5.10) получило название **закона Вальраса**, который аналогичен равенству Сэя и имеет тот же смысл: сумма расходов в экономике должна быть равна сумме доходов. Вальрас следующим образом формулирует свой закон: если в экономике субъекты действуют на основе бюджетного ограничения (т.е. субъекты не могут купить товаров на большую сумму, чем они выручили от продажи своих товаров), то при равновесии на $n - 1$ рынке последний n -й рынок также будет находиться в равновесии. Если же среди рынков один находится в неравновесии, то должен существовать по крайней мере еще один рынок, который также находится в неравновесии (например, рынок денег).

С математической точки зрения уравнение (5.10) свидетельствует о том, что между уравнениями системы (5.4) — (5.9) существует функциональная зависимость и одно из уравнений является зависимым. Ситуация на одном из рынков полностью определяется ситуацией на остальных рынках: мы можем исключить любое уравнение из системы, но затем, зная прочие уравнения, получить исключенное уравнение из (5.10). Следовательно, число независимых уравнений в системе (5.4) — (5.9) также равно $ln + lm + 2n + 2m - 1$, и система может иметь решение.

Необходимо отметить, что доказательство Вальраса не было корректным с математической точки зрения. Равенство между числом независимых уравнений системы и числом неизвестных не может выступать ни как необходимое, ни как достаточное условие наличия решения у системы алгебраических уравнений общего вида. Вальрас, таким образом, только сформулировал проблему и определил общее направление исследования в области ОЭР. Доказательство существования в модели Вальраса равновесных цен и соответствующих им объемов предложения и спроса было дано в 1935 г. математиком **А. Вальдом**. В дальнейшем для изучения проблемы общего экономического равновесия использовались модели, использующие более сложный математический аппарат. Наиболее известной из них является модель **К. Эрроу** и **Дж. Дебре** (1954 г.), в которой использованы методы топологического анализа.

5.4. Австрийская школа теории предельной полезности

Теория предельной полезности практически одновременно появилась в двух удаленных друг от друга европейских странах — Англии и Австрии. В Англии ее создал У. Джевонс, в Австрии же образовалась целая школа экономистов, во главе которой встал К. Менгер.

Карл Менгер (1840—1921)

Родился в Галиции, в потомственной офицерской семье. Учился юриспруденции в Пражском и Венском университетах. Большую часть своей трудовой деятельности он связал с Венским университетом, где преподавал до 1903 г. Небольшой перерыв в преподавательской деятельности произошел с 1876 по 1878 г., когда Менгер стал воспитателем кронпринца Рудольфа и много путешествовал с ним по Европе. Менгер прославился своими блестящими лекци-

ями и воспитал целую плеяду выдающихся экономистов. Основные работы: «Основания политической экономии» (1871 г.) и «Исследования о методе социальных наук и политической экономии в особенности» (1883 г.)¹.

Книга «Основания политической экономии» принесла Менгеру громкую славу и стала поворотным моментом в создании маржинализма. Именно в этой работе были заложены основы теории предельной полезности. В 1883 г. вышла еще одна значительная работа Менгера — «Исследования о методе социальных наук и политической экономии в особенности». Из названия следовало, что в данном труде Менгер попытался развить методологические проблемы науки. При этом он вступил в резкую полемику с господствовавшей в те годы в немецкоговорящих университетах исторической школой, весьма критически относящейся к методу абстракции. Появление этих двух книг позволило многим последователям Менгера говорить о создании новой экономической теории.

Идеи Менгера были развиты его учениками, наиболее выдающимися из которых были Ф. фон Визер и Е. фон Бем-Баверк.

Фридрих фон Визер (1851—1926)

Родился в аристократической австрийской семье. Окончил Венский университет по специальности юриспруденция. Успешно сочетал научную работу с преподавательской деятельностью. С 1880-х годов Визер работал в Немецком университете в Праге, а с 1903 г. сменил К. Менгера в Венском университете. В 1917 г. он стал последним министром торговли в Австро-Венгерской империи. Основные работы: «Происхождение и основные законы хозяйственной ценности» (1884 г.), «Естественная ценность» (1889 г.), «Закон власти» (1926 г.).

Евгений фон Бем-Баверк (1851—1919)

Родился в знатной семье, отец его был вице-губернатором Моравии. Бем-Баверк и Визер были друзьями детства. Впоследствии они вместе учились в Венском университете, вместе путешествовали по Европе, стажировались в Гейдельбергском университете у К. Книса и даже породнились с помощью брака Бем-Баверка с сестрой Визера. Однако карьеру они сделали разную. Бем-Баверк по настоянию родителей поступил на работу в министерство финан-

¹ Менгер К. Исследования о методах социальных наук и политической экономии в особенности. СПб., 1894; *он же*. Основания политической экономии // Австрийская школа в политической экономии. М., 1992.

сов, где проявились его блестящие способности. С 1889 по 1905 г. он был министром финансов Австро-Венгрии и провел успешную финансовую реформу в стране. В 1905 г. он ушел с государственной службы и занял профессорское место в Венском университете, в котором заведовал кафедрой Ф. Визер. Вскоре Бем-Баверк стал президентом Австрийской академии наук. Несмотря на большую загруженность на государственной службе Бем-Баверк чрезвычайно интенсивно занимался научной работой. Основные работы: **«Права и отношения, рассматриваемые с точки зрения народнохозяйственного учения о благах»** (1881 г.), **«Основы теории ценности хозяйственных благ»** (1886 г.), **«Естественная стоимость»** (1889 г.), **«Капитал и прибыль»** (1889 г.), **«Позитивная теория капитала»** (1891 г.), **«Теория Карла Маркса и ее критика»** (1896 г.)¹.

Визер после окончания университета увлекся социальными проблемами и на какое-то время попал под влияние философии Л. Толстого. Однако дальнейшие размышления подвели Визера к идее о том, что в основе всех общественных процессов лежат экономические факторы. Поэтому его научные интересы перешли к области экономики. Однако существующее в те годы положение в экономической науке оценивалось Визером весьма критически. Классическая школа, по его мнению, не смогла решить внутренних противоречий своей теории, марксизм всего лишь социологизировал классическую теорию, а в чисто экономическом аспекте являлся разновидностью рикардianства. Немецкая историческая школа вообще стыдливо отказалась от абстрактного анализа. Только в 1874 г., прочитав книгу К. Менгера, Визер понял, что существует подход к экономическим проблемам, способный его удовлетворить. Разработка этого подхода позволила Визеру создать самостоятельную экономическую теорию, которая была изложена в значительном количестве работ. В работе **«Происхождение и основные законы хозяйственной ценности»** (1884 г.) впервые в научный оборот было введено понятие предельной полезности (*grenznutzen*).

Вторым последователем взглядов К. Менгера стал Е. фон Бем-Баверк, который был наиболее блестящим и известным представителем австрийской школы. Не все работы Бем-Баверка одинаково глубоки, во многих из них прослеживаются определенная поспешность и поверхностность.

¹ Бем-Баверк Е. Капитал и прибыль. СПб., 1909; он же. Основы теории ценности хозяйственных благ. Л., 1929; он же. Основы теории ценности хозяйственных ценностей // Австрийская школа в политической экономии. М., 1992; он же. Теория Карла Маркса и ее критика. СПб., 1897.

чувствуется, что автору не хватало времени для детальной проработки намеченных проблем. Но все они блестящи, парадоксальны, полемичны. Не случайно еще один великий австрийский экономист — Й. Шумпетер в некрологе по поводу смерти Бем-Баверка писал, что тот сделал из своей жизни произведение искусства, проявил совершенное бескорыстие, широкие интеллектуальные интересы, широкий кругозор и подлинную простоту — и при всем этом он был полностью свободен от ханжества или какой-либо склонности к проповедям. Вызывает уважение его глубокая преданность идеям К. Менгера, развитие которых и стало главной целью научной жизни Бем-Баверка.

Теории Менгера, Визера и Бем-Баверка отличались друг о друга (и достаточно серьезно) по многим конкретным вопросам. Однако их объединяли общее экономическое понимание мира, общая методология анализа, общая проблематика. Поэтому австрийскую школу можно рассматривать как единое направление экономической мысли. В традициях XIX в. австрийцы построили завершенную систему экономических взглядов, которая имела собственный предмет и метод исследования.

Предмет и метод австрийской школы

Австрийская школа возникла как реакция на серьезные противоречия, существующие в различных экономических школах второй половины XIX в. Классическая школа в значительной степени исчерпала свои возможности. Системный подход, характерный для теории А. Смита, в значительной степени выродился в синкретику Дж. С. Милля. Увлечение абстракцией Д. Рикардо привело в дальнейшем своем развитии к идеологизированной системе К. Маркса. Центральная теория классической школы — теория ценности была решена односторонне: ценность выступала как порождение исключительно производства. Потребление, спрос оставались вне поля исследования классиков и их последователей. Не случайно Маркс отказался от анализа потребительной стоимости, назвав ее категорией товароведения, а не политической экономии. Еще одна неразрешенная в рамках классической школы проблема состояла в редукции труда или (при многофакторном понимании ценности) в подсчете вклада каждого из факторов производства в создание ценности.

Отнюдь не лучше обстояло дело и с теорией немецкой исторической школы. Историки справедливо критиковали

классиков за чрезмерную абстрактность (хотя это обвинение в большей мере применимо к Рикардо и рикардianцам, а не к Смиту или Дж. С. Миллю), оторванность от реальной жизни их систем. Справедливо отмечался универсализм классического подхода, игнорирующего национальные особенности той или иной экономики. Однако с водой был выплеснут и ребенок — борясь с абстрактной схоластичностью и формализмом многих классических построений, «историки» в значительной мере вообще отказались от метода научной абстракции и подменили его конкретно-историческим подходом.

Наконец, и для классиков, и для историков была характерна недооценка роли человеческого поведения для экономической жизни. Безусловно, определенные психологические параметры присутствовали в каждой из существовавших тогда научных школ. Однако они выступали как вторичные, подчиненные фатуму объективного экономического закона. Человек в их системе был детерминирован социальными закономерностями. Исключением в этом ряду явился А. Смит, чей подход к экономической действительности отличался многогранностью. Но к 70-м гг. XIX в. его теория выглядела уже устаревшей.

Все это потребовало качественного пересмотра методологии экономического анализа и выдвинуло в ней на первый план психологические аспекты экономики. К этому подталкивало и объективное изменение самого производства, которое все больше становилось массовым. Поэтому приоритетными становились проблемы реализации товаров, спроса и потребления.

Задачу создания новой методологии анализа сумели решить представители австрийской школы, в первую очередь К. Менгер.

Теория предельной полезности

Теория предельной полезности является базисной для всей системы взглядов австрийской школы. Она представляет собой вариант теории ценности, альтернативной подходу классической школы. Если для классиков и их последователей отправной точкой всей теории ценности было утверждение, согласно которому ценность создается в производстве и определяется издержками производства (или только трудовыми, как у Рикардо и Маркса, или многими.

как у Смита и Петти), то австрийцы выдвинули противоположную идею.

Согласно их взглядам ценность представляет собой результат субъективной оценки благ с учетом их значения для удовлетворения потребностей. Как отмечал К. Менгер, ценность есть значение, которое конкретные блага имеют благодаря тому, что хозяйствующие люди сознают, что при удовлетворении своих потребностей они зависят от обладания соответствующими благами; поэтому ценность не существует вне сознания людей. Эта же идея несколько по-другому была высказана Бем-Баверком, который утверждал, что сущность ценности мы усматриваем в значении вещи для благополучия человека.

Логика здесь явно присутствует: мы оцениваем вещь исходя из ее полезности для нас. В политической экономии эта идея была не нова. Трактовка полезности как основы цены присутствовала в работах А. Р. Тюрго, Э. Б. Кондильяка, Ф. Германна, А. Курно, Ж. Б. Сэя и ряда других экономистов прошлого. Однако до середины XIX в. полезностный подход к ценности сталкивался с существенным противоречием: далеко не всегда полезность и цена коррелировали друг с другом. Зачастую предметы первой жизненной необходимости стоят недорого, а малополезные предметы роскоши имеют высокие цены. В этом смысле характерен пример со стаканом воды и бриллиантом, выдвигаемый как аргумент в критике теории Сэя.

Положение существенно изменилось с открытием немецким экономистом Госсеном двух законов редкости, названных его именем. Трудно сказать, опирался ли в своем «**Основании**» Менгер на идеи Госсена, которые были малоизвестны в середине прошлого столетия. Но тем не менее он сформулировал следующий закон убывающей полезности: потребитель удовлетворяет свои потребности так, чтобы значение, которое он приписывает последней единице блага в любой удовлетворяемой категории потребностей, было бы одинаковым, вне зависимости от того, о какой потребности идет речь.

Использование закона убывающей полезности подвело Менгера к созданию теории предельной полезности. Она распадается на три составляющие части.

Первая из них — концепция субъективной ценности. **Субъективная ценность** — это ценность, которая приписывается благу тем или иным индивидуумом. Одна и та же вещь

имеет совершенно различную полезность для разных людей. Это зависит от вкусов, воспитания, наклонностей человека. Каждый из нас имеет свою систему предпочтения, на основе которой и определяется субъективная ценность блага.

В основе этой субъективной ценности лежит полезность блага. Нетрудно заметить, что, исходя из этих рассуждений, полезность предстает не как объективное качество вещи, а как ее субъективная оценка индивидуумом. Подобная интерпретация позволяет объяснить первый закон Госсена — закон убывающей полезности. Если понимать полезность как объективное свойство вещи, то становится бессмысленным говорить о ее изменении по мере увеличения запаса блага. Если же полезность — наша оценка свойств вещи, то она меняется по мере насыщения.

Выходя на рынок в качестве покупателя, индивидуумы исходят из субъективных ценностей при установлении своих цен на те или иные блага. На рыночную цену кроме субъективной ценности влияют еще два основных фактора — величина запаса блага и ограниченность покупательной способности индивидуума. Оба эти фактора влияют на интенсивность спроса на то или иное благо, а спрос устанавливает конкретные рыночные цены.

Первоначально Менгер проследил, как влияет на потребительский выбор ограниченность ресурсов. Суть проблемы состоит в том, что потребитель обладает ограниченной суммой денег и должен исходя из нее совершить выбор такого набора благ, который максимизирует его суммарную полезность (т.е. действовать в соответствии со вторым законом Госсена).

Для иллюстрации этого выбора Менгер построил следующую схему (табл. 5.1).

Таблица 5.1

Таблица Менгера: получаемая полезность в различных актах удовлетворения разных потребностей

Номер акта удовлетворения потребности	Потребности				
	I	II	III	IV	V
1	5	4	3	2	1
2	4	3	2	1	0
3	3	2	1	0	0

Номер акта удовлетворения потребности	Потребности				
	I	II	III	IV	V
4	2	1	0	0	0
5	1	0	0	0	0
6	0	0	0	0	0

В этой схеме римскими цифрами обозначен порядок важности потребностей для данного индивидуума: первоочередные потребности (I), вторичные (II), третичные (III) и т.д. У Менгера первичная потребность — в зерне, пятая по значимости потребность — в напитках. Из таблицы видно, что в каждом последующем акте потребления происходит уменьшение интенсивности потребностей хозяйствующего субъекта. Другими словами, с ростом количества блага уменьшается полезность каждой новой единицы этого блага для данного индивидуума. Таким образом формулируется первый закон Госсена.

Менгер в понимании закона убывающей полезности встал на позиции **кардинализма** (так же, как и Джевонс), считая, что полезность можно выразить в каких-то единицах измерения. Эти единицы и представлены в таблице Менгера. При этом совершенно непонятно, какими реальными величинами кардиналисты собирались измерять полезность.

На основе закона убывающей полезности было введено понятие предельной полезности блага. Под ней понимается полезность последней, наименее нужной единицы запаса данного блага. Необходимо подчеркнуть, что все единицы запаса абсолютно равноценны и полезность убывает не в связи с ухудшением количества блага, а по мере насыщения потребностей.

Категория предельной полезности наиболее ярко раскрывается в знаменитом примере Е. Бем-Баверка о пяти мешках зерна, выращенных Робинзоном. Суть примера в следующем: в результате хозяйственной деятельности Робинзон Крузо на своем необитаемом острове вырастил пять совершенно одинаковых и по качеству, и по весу мешков зерна. Они отличаются только одним — способом использования. Фактически Бем-Баверк строит ту же таблицу Менгера, рассматривая различные потребности, которые удовлетворяет зерно. Первый мешок имеет наибольшую ценность

для Робинзона, так как он удовлетворяет первичную, наиболее важную потребность в хлебе, что спасает Робинзона от голодной смерти; второй мешок при потреблении позволяет сохранить здоровье Робинзона; третий мешок удовлетворяет вторичную потребность — в откармливании домашней живности, составляющей мясную компоненту рациона Робинзона. Поэтому его полезность несколько меньше. Четвертый идет на приготовление спиртных напитков. И наконец, последний, пятый, мешок зерна идет на корм попугаю, с которым Робинзон общается, удовлетворяя таким образом свои культурные потребности. На необитаемом острове они наименее важны для Робинзона, поэтому полезность пятого мешка зерна минимальна. Полезность этого последнего «попугаевского» мешка и является предельной полезностью для всего запаса зерна. Именно от этого пятого мешка Робинзон откажется в первую очередь.

Далее ситуация переносится в рыночное хозяйство, и Робинзон превращается в хозяйствующего на рынке субъекта. В этой ситуации предельная полезность становится основой рыночной цены товара. Как отмечает Бем-Баверк, ценность блага определяется величиной его предельной полезности. Таким образом, все единицы запаса блага (все мешки с зерном в нашем примере) будут обмениваться по предельной полезности, т.е. полезности последнего мешка. В свою очередь, в основе предельной полезности лежит субъективная ценность блага. То, что именно предельная полезность будет определять цену товара, совершенно логично — если на рынке выставить одинаковое благо с различной ценой за отдельные единицы, то приобретут товар с наименьшей ценой, и именно она станет ценой сделки.

Однако эти рассуждения применимы только к примитивному меновому хозяйству, в котором обмен между двумя хозяйствующими субъектами осуществляется по принципу «ты мне, я тебе». При переходе к развитому обмену, в котором участвуют множество покупателей и продавцов, подобная логика не работает.

Для этого случая Бем-Баверк ввел понятие **субституционной полезности**. Это полезность данного блага для другого хозяйствующего субъекта. Смысл этой категории Бем-Баверк проиллюстрировал на примере с утерянным зимним пальто. Если человек потерял зимнее пальто (видимо, это произошло зимой), то его предельная полезность будет определяться предельной полезностью тех предметов потре-

ния, от покупки которых человек вынужден будет отказаться, чтобы купить новое пальто. Естественно, эти предметы будут стоять в шкале предпочтения ниже, чем утерянное пальто.

Для определения субституционной полезности действует принцип лишения. Он был сформулирован следующим образом: если потребитель теряет некое благо, то его способность удовлетворять потребности уменьшается. Однако величина потери измеряется полезностью субституционного блага, которое перед потерей удовлетворяло наименее важную потребность.

Субституционная полезность объясняла ситуацию свободно воспроизводимых благ и тех благ, которые имели различное применение. Однако она не срабатывала, если речь шла о комплементарных благах. **Комплементарные (взаимодополняющие) блага** — такие, которые только совместно могут удовлетворять одну потребность. Например, бензин и автомобиль только совместно могут удовлетворить потребность в передвижении.

В вопросе о ценности комплементарных благ в австрийской школе определились два различных подхода. Идея Бем-Баверка состояла в том, что совокупная ценность запаса благ представляет собой арифметическую сумму предельных полезностей каждой из компонент. По мнению Визера, совокупная ценность равна предельной полезности, умноженной на число единиц запаса.

Вторая составляющая теории предельной полезности — **концепция объективной ценности**. Она возникает в связи с расхождением основных теоретических положений концепции субъективной ценности с реальным положением на рынке. Действительно, согласно логике концепции субъективной ценности цена определяется предельной полезностью блага, а последняя, в свою очередь, зависит от величины запаса блага. Тогда на одном и том же рынке должны существовать различные цены на одно и то же благо в данный момент времени у разных продавцов, что связано с тем, что у них могут быть (и, как правило, бывают) различные запасы блага, выставляемого на продажу. В примере с мешками зерна, если на рынок приехали несколько Робинзонов и один из них привез три мешка, другой — пять, третий — шесть и т.д., то цены на зерно у каждого из продавцов должны быть различными.

Однако подобная ситуация на рынке не наблюдается (естественно, речь идет о рынке совершенной конкуренции).

Там существует определенное единство цен. Для того чтобы объяснить это противоречие, Бем-Баверк разработал теорию объективной ценности, которая и показывает, как различные субъективные оценки выравниваются на рынке в единые цены.

Как отмечал Бем-Баверк, цена от начала и до конца является равнодействующей сталкивающихся на рынке субъективных оценок товара и ценового блага. Другими словами, цена — это результат столкновения субъективных ценностей, приписываемых благу покупателем и продавцом. Обмен может возникнуть лишь тогда, когда покупатель и продавец по-разному оценивают обмениваемые блага, приписывая им различные субъективные ценности. В обмене каждая из сторон должна увеличить полезность, иначе обмен лишен смысла. В развитом рыночном хозяйстве оценки блага покупателем и продавцом выражаются в деньгах.

На рынке субъективная ценность, приписываемая благу покупателем, является пределом повышения цены (если покупатель решил не платить за данное благо выше какой-либо суммы денег, то по более высокой цене товар не может быть продан). Субъективная оценка товара продавцом является пределом понижения цены (продавец не продаст товар дешевле той цены, которую он считает минимальной).

Таким образом, цены находятся в границах оценок товара покупателем и продавцом. Подобная логика объясняет ситуацию в случае двустороннего обмена, когда на рынке один продавец и один покупатель. Но подобная ситуация не типична для развитого рыночного хозяйства. Там на рынке функционируют множество покупателей и продавцов, у каждого из которых могут быть совершенно различные субъективные оценки блага.

Для того чтобы объяснить процесс ценообразования в этом случае, вводится понятие предельной пары. **Предельная пара** — это такие продавец и покупатель, субъективные оценки блага которыми наиболее близки друг другу из всей совокупности продавцов и покупателей.

Тогда рыночная цена, или объективная ценность блага, устанавливается в границах субъективных оценок этого блага предельной парой. Бем-Баверк сформулировал закон цен следующим образом: высота рыночной цены ограничивается и определяется высотой субъективных оценок товара двумя предельными парами.

Подобная трактовка закона цен позволяет объяснить, почему на рынке существует однородная цена на товар одного качества — она определяется предельной парой.

Третья часть теории предельной полезности австрийской школы — **теория ценности производительных благ**.

Все предыдущие рассуждения Менгера, Визера и Бем-Баверка касались различных аспектов ценообразования на рынке предметов потребления (аристократ Бем-Баверк любил использовать примеры с рынком породистых лошадей). Однако в реальной экономической жизни значительную часть рынка занимают инвестиционные товары, или блага производственного назначения. К ним подобная концепция была неприменима. В связи с этим появилась необходимость создать специальную теорию ценообразования на рынке ресурсов.

Впервые к этой проблеме обратился К. Менгер. Он начал с того, что подразделил блага на блага первого и высших порядков. **Блага первого («низшего») порядка** — предметы потребления, которые непосредственно удовлетворяют человеческие потребности. Блага второго порядка — ресурсы, с помощью которых производятся блага первого порядка, блага третьего порядка применяются при производстве благ второго порядка и т.д.

Блага высшего порядка непосредственно не удовлетворяют каких-либо потребностей и поэтому не обладают субъективными ценностями для людей. Далее Менгер высказал фундаментальное предположение о том, что блага высшего порядка также являются благами, поскольку способность удовлетворять потребность заимствуется им у потребительских благ, произведенных с помощью данных ресурсов. Это предположение было разработано Менгером в теории вменения.

Теория вменения утверждала, что потребительские блага наделяют ценностью те производственные блага, которые участвуют в их изготовлении. Только то, что фактор производства создает полезность, делает его самого полезным. Так, отмечал Менгер, табачные фабрики и запасы табака стали абсолютно бесполезными, если бы люди утратили потребность в курении. Бем-Баверк, развивший взгляды Менгера, отмечал по этому поводу, что не издержки производства дают ценность своим продуктам, а наоборот, издержки производства получают ценность от своих продуктов.

Несколько иную позицию занял Ф. Визер. Он считал издержки приносимой в жертву полезностью (впоследствии этот тезис получил название закона Визера). Согласно закону Визера ценность продуктов потребления определяется ценностью издержек производства, а ценность самих издержек определяется предельной полезностью предельного потребительского блага.

В связи с этим было введено понятие предельного потребительского блага, или предельного продукта. Он появляется из-за того, что с помощью одного фактора производства можно произвести много различных потребительских благ, имеющих различную полезность и, соответственно, ценность. Так, Бем-Баверк приводит пример с железом, из которого изготавливается множество различных предметов потребления. Согласно Бем-Баверку в этих условиях ценность единицы производительных средств определяется пользой и ценностью продукта, имеющего наименьшую предельную полезность среди всех продуктов, на производство которых хозяйственный расчет позволил бы употребить эту единицу производительных средств.

Таким образом, **предельный продукт** — это такое потребительское благо, изготовленное с помощью данного фактора производства, которое имеет наименьшую предельную полезность среди всей совокупности предметов потребления, изготовленных с помощью данного фактора производства.

Блага высшего порядка превращаются в блага низшего порядка на протяжении определенного периода времени. Менгер называет его производственным периодом.

Закон Визера объяснял процесс ценообразования на факторы производства в случае, когда потребительское благо создается с помощью одного фактора производства. Но подобная ситуация нетипична. Как правило, в создании блага участвуют много различных производственных факторов. В связи с этим возникает проблема оценки доли каждого из факторов в ценности потребительского блага, так как, только определив подобную долю, можно оценить и сам фактор.

Для решения подобной проблемы К. Менгер выдвинул **принцип исключения**, который гласит: вклад производственного фактора определяется потерей в удовлетворении потребностей в том случае, если количество данного фактора уменьшится на какую-то небольшую часть, в то время как количество остальных факторов остается неизменным.

Визер придал теории вменения несколько иное содержание по сравнению с Менгером или Бем-Баверком. Он трактовал ее как теорию распределения, поскольку пытался выяснить, каким образом различные факторы участвуют в распределении конечного продукта.

Визер отказался от принципа исключения, используемого Менгером, так как если следовать ему, то сумма, подлежащая распределению, может оказаться больше, чем произведенный продукт. Ошибочность принципа исключения по Визеру состояла в том, что исключение одного из факторов производства может ухудшить производительность других факторов. Это, в свою очередь, объясняется дискретностью использования факторов (в современной терминологии производственная функция не является гладкой). Вывод, который сделал Визер из подобных рассуждений, применяется и в современной экономической науке. Он гласит, что каждый фактор, используемый как элемент всей совокупности факторов, оказывает на результат производства большее воздействие, чем тогда, когда он используется изолированно. Поэтому Визер акцентировал внимание на коллективной стороне хозяйства и несколько скептически рассматривал идею анализа изолированного хозяйствующего субъекта.

В условиях свободной конкуренции каждый фактор должен получать произведенную им долю вне зависимости от способа использования этого фактора. Условием выполнения данного требования явилось предположение о неизменности производственных коэффициентов и бесконечной эластичности спроса на услуги.

Значительный вклад в развитие экономической науки был внесен австрийскими учеными в области **теории капитала и процента**. И Менгер, и Визер занимались этой проблемой, но наибольший успех в этой области был достигнут Е. Бем-Баверком. Многие теоретические положения его книги «Капитал и процент» вошли в современную экономическую науку. Эта работа, кроме всего прочего, является настоящей энциклопедией (хотя и весьма спорной и тенденциозной) взглядов экономистов на процент и прибыль, начиная с Аристотеля и кончая учеными XIX в.

Для Бем-Баверка процент стал исходным пунктом во всей теории капиталистического хозяйства. Именно процент — движущая сила всех капиталистических отношений. Именно процент оправдывает право капиталиста на присвоение при-

были. Однако, чтобы понять сущность процента, надо предварительно выяснить: а что же такое капитал?

В книге «Права и отношения, рассматриваемые с точки зрения народнохозяйственного учения о благах» Бем-Баверк дал свою теорию капитала. Он определил **капитал** как совокупность всех благ и товаров. Единственное, что делает их капиталом, — это способность удовлетворять какую-либо потребность или в данный момент времени, или в будущем. С этой позиции капитал является вечным явлением, не относящимся к определенному этапу развития общества. Еще более сомнительным является то, что капитал рассматривается в отрыве от прав собственности, что полностью расходится с реальной жизнью.

Рассматривая капитал как вечное явление, Бем-Баверк приписал его и натуральному хозяйству Робинзона. Для Робинзона капиталом выступают все возможные потребительские блага. Для развитого рыночного хозяйства капитал — сумма потребительских благ, сберегаемая капиталистом для содержания рабочих на различных стадиях технологической цепочки производства.

Объективно такое понимание капитала носило откровенно апологетический характер и пыталось представить капитализм как вечный строй.

Капитал порождает две основные формы дохода — прибыль и процент. Обе эти формы связаны не с самим производством, а с внешними факторами рынка, порождающими на нем трение (фрикцию). В результате несовершенства рынка происходит отклонение цен от нормального уровня, порождаемого издержками. Надбавка над «нормальной ценой» и является источником капиталистической прибыли. Нетрудно заметить определенную связь подобных взглядов с теорией прибыли Т. Мальтуса.

Процент имеет совершенно иную природу. Стоимость оплаты любого фактора производства согласно Бем-Баверку должна представлять собой дисконтированную стоимость производимого им продукта. Другими словами, заработная плата или земельная рента равны предельному продукту труда или земли, помноженному на количество продукции, которое дисконтируется по отношению к настоящему времени.

Точно так же должен определяться и процент. Согласно Бем-Баверку (да и на самом деле) настоящие блага ценнее благ будущих. Более высокую оценку настоящих благ Бем-

Баверк назвал **ажю**. Ажю возникает в связи со следующими соображениями.

1. Обеспеченность потребностей в различные периоды жизни человека неодинакова. Большинство людей считают, что в будущем жить будет лучше, чем сегодня, поэтому равноценные блага в будущем станут более легкодоступными для индивидуума. (Скажем, человек рассчитывает со временем сделать карьеру и получить более высокооплачиваемую должность, предполагается, что в результате научно-технического прогресса произойдет снижение издержек производства и удешевление благ и т.п.)

2. Людям свойственно недооценивать будущие потребности и мало заботиться об отдаленной перспективе. Через 50 лет после Бем-Баверка Дж. Кейнс развил идею **неопределенности будущего**, по поводу которого мрачно пошутил, сказав, что есть только одно абсолютно вероятное событие в будущем — все мы будем покойниками. А раз будущее не определено, то человек больше ценит наслаждение сегодняшним днем.

По отношению к теории распределения настоящим благом выступает заработная плата, а будущими — производительные блага. Действительно, заработная плата уже сегодня позволяет приобретать различные предметы потребления и тем самым уже сегодня удовлетворяет определенные потребности. В то же время производительные блага (средства производства) сами по себе полезностью не обладают, но с их помощью в будущем будут произведены реальные полезности.

3. Существует более высокая производительность **окольных** (или косвенных) **производственных методов** по сравнению с прямым производством. Под косвенными производственными методами Бем-Баверк понимал удлинение процесса производства, которое связано с применением машинной техники и переходу к капиталоемкой технологии. В связи с этим возникают многочисленные звенья технологической цепочки производства. При этом производительная способность капитала переносится из настоящего в будущее. Прямое производство основано на применении живого труда и заключается в создании непосредственных полезностей.

Возникновение процента в связи с окольными методами производства Бем-Баверк проиллюстрировал на любимом им примере с Робинзоном. На своем необитаемом острове Робинзон тратит определенное время на создание благ насто-

ящего — ловлю рыбы руками и сбор фруктов и овощей. Затем он начинает производить топор, мотыгу и сети. В результате этого время, идущее на создание полезностей, сокращается и благ настоящего становится меньше, но в будущем с помощью изготовленных орудий он произведет гораздо больше полезностей.

В результате всех этих причин и возникает процент как разница в оценках настоящих и будущих благ. Как отмечал Бем-Баверк, люди обменивают определенную сумму будущих обязательств на меньшую сумму денег, так как потребительские блага, которые можно приобрести за эти деньги сегодня, они ценят так же, как большее количество тех самых благ в будущем.

Таким образом, процент возникает на рынке кредитов и рынке средств производства, где осуществляется неэквивалентный обмен. На рынке кредитов кредитор обменивается с должником определенной суммой существующих благ, получая от него большую сумму будущих благ в виде денег. Разница и составляет ссудный процент.

На рынке производственных благ покупаются такие будущие блага, как труд, земля, средства производства и полуфабрикаты. Рабочий — владелец будущего блага — труда. Только соединяясь с другим будущими благами в процессе производства, труд создает блага настоящего — предметы потребления. В обмен на эти будущие блага капиталист выплачивает рабочему в виде заработной платы настоящие блага. Доход капиталиста в этом случае опять-таки выступает как результат более высокой оценки благ настоящего по сравнению с благами будущего.

Таким образом, резюмируя теорию процента Бем-Баверка, можно отметить, что источником процента является ожидание капиталиста. По существу, это более развитый вариант теории воздержания У. Сениора, объясняющего прибыль воздержанием капиталиста от потребления имеющегося у него капитала. Однако время само по себе вряд ли может быть удовлетворительным объяснением для увеличения ценности (за исключением некоторых процессов в сельском хозяйстве). Отказ от потребления может объяснить только процесс сбережения капитала, но без инвестирования в ту или иную сферу эти средства не принесут прироста.

5.5. Маржинализм в России

Маржиналистская революция, вызванная публикацией работ Менгера, Джевонса и Вальраса в 1870-х гг., привела к тому, что в Западной Европе в конце XIX в. маржиналистские идеи завоевали широкое признание академической аудитории. Иное положение дел было в России, в которой в это время господствовало марксистское направление экономической теории. Первым изложением субъективной теории полезности на русском языке была статья, написанная Туган-Барановским в 1890 г. Однако издание на русском языке третьего тома «Капитала» (1896 г.) и книги Е. фон Бем-Баверка «Теория Карла Маркса и ее критика» (1897 г.) способствовало тому, что многие русские экономисты стали искать замену трудовой теории стоимости и обратились к австрийской теории предельной полезности, которая считалась в то время новейшим достижением западной экономической науки.

Сомнения в научности трудовой теории стоимости привели к тому, что большинство легальных марксистов отказались от использования трудовой теории стоимости и перешли в стан сторонников маржиналистской теории ценообразования. Так, в конце XIX — начале XX вв. выходят работы **П. Б. Струве** и **С. Л. Франка**, посвященные субъективной теории ценности. Еще более значимым была публикация Туган-Барановским очень популярного учебника «**Основы политической экономии**» (1909 г.)¹, в котором теория предельной полезности составляла основу теории ценообразования. В этом учебнике можно найти и закон Госсена, и таблицу Менгера, и австрийскую теорию вменения, описывающую процесс формирования ценности благ высших порядков. Тем не менее необходимо отметить, что Туган-Барановский не был до конца удовлетворен маржиналистской теорией ценности и пытался совместить ее с трудовой теорией стоимости, видимо, для того, чтобы получить теоретическое обоснование для концепции эксплуатации, которую он поддерживал.

Интересные примеры использования маржиналистского подхода содержатся в трудах яркого представителя организационно-производственного направления отечественной экономической мысли **Александра Васильевича Чаянова** (1888—1937).

¹ Туган-Барановский М. И. Основы политической экономии. М., 1998.

Чаянов был одним из организаторов отечественного кооперативного движения, которое возникло в России в 1860-х гг., а с 1890-х гг. стало играть заметную роль в жизни российской деревни. Научная деятельность Чаянова была связана с изучением принципов организации и деятельности крестьянского хозяйства, которое он рассматривал в качестве экономического субъекта, маскирующего получаемую полезность. В работе **«Очерки по теории трудового хозяйства»** (1912 г.) он изучает равновесие трудового крестьянского хозяйства и для этого строит кривую полезности добавочной единицы ценности, производимой крестьянским хозяйством, и кривую предельной тягостности труда, потраченного на производство добавочной единицы ценности¹. Согласно Чаянову крестьянское хозяйство будет находиться в равновесии тогда, когда полезность добавочной единицы создаваемой ценности будет равна тягостности труда, потраченного на производство этой ценности.

Сформулированный им предельный аппарат анализа крестьянского хозяйства Чаянов использует для изучения влияния изменений в производительности труда и численности едоков на равновесие хозяйства. Чаянов выбирает форму кривых полезности продукции и тягостности труда таким образом, чтобы они согласовывались с имеющимися статистическими данными о том, как реагируют реальные крестьянские хозяйства на увеличение производительности труда и увеличение числа едоков. Статистические сведения говорили о том, что при изменении производительности выпуск крестьянского хозяйства не менялся, в то время как изменение числа едоков в хозяйстве вело к прямо пропорциональному увеличению ценности производимой продукции. В результате Чаянов приходит к выводу о том, что кривая полезности добавочной единицы ценности имеет разрыв, или вертикальный участок, и что равновесие приходится на этот участок. По сути, полученный вывод сводился к тому, что ценность продукции, производимой крестьянским хозяйством, определяется факторами, не учтенными в модели. Последнее свидетельствовало против использования в анализе крестьянского хозяйства теории предельной полезности, по крайней мере в том виде, как это было сделано Чаяновым.

¹ Чаянов А. В. Очерки по теории трудового хозяйства. М., 1912—1913.

Широкое использование теория предельной полезности получила в трудах экономистов русской экономико-математической школы, таких как В. К. Дмитриев, В. С. Войтинский, Н. А. Столяров и др. В 1902 г. Владимир Карпович Дмитриев (1868—1913) публикует продолжение своей работы «Экономические очерки»¹, в котором рассматривает теорию предельной полезности. «Очерки...» были задуманы автором как научный трактат, описывающий синтетическую теорию ценообразования, сочетающую в себе черты трудовой теории стоимости и теории предельной полезности. Необходимо признать, что Дмитриев не смог достичь поставленной перед собой цели объединения этих двух концепций, однако общеизвестно, что его идеи явились важным этапом в истории формирования методологии расчета межотраслевых балансов. Действительно, в «Очерках...» Дмитриев первым формулирует коэффициенты полных и прямых затрат труда, аналогичные тем, что используются в современных моделях межотраслевого баланса, строит систему формирования цен товаров, предвосхищающую широко известную ныне неорикардianскую ценовую систему и объясняющую процесс формирования удельных затрат выпуска продукции. Однако Дмитриев осознавал, что объем выпуска зависит также от величины спроса на продукцию, поэтому для объяснения процесса формирования спроса он обращается к изучению теории предельной полезности.

Дмитриев рассматривает эволюцию теории полезности, начиная с работ Галиани, переходя затем к вкладу Ж. Дюпюи и Г. Госсена и далее к современному этапу разработки концепции в работах экономистов австрийской школы Л. Вальраса и У. Джевонса. Эта часть работы Дмитриева представляет собой лаконичный квалифицированный обзор основных выводов, полученных западными учеными в области теории предельной полезности. Заслуживает упоминания тот факт, что Дмитриев видел ограниченность теории предельной полезности. Во-первых, он рассматривал эту теорию не как самостоятельную концепцию ценообразования в духе Джевонса и австрийских экономистов, а лишь как часть более общей модели. Во-вторых, Дмитриев критически относился к популярному в то время обоснованию теории предельной полезности с помощью психофизиологического закона Вебера — Фехнера. По мнению Дмитриева, не суще-

¹ Дмитриев В. К. Экономические очерки. М., 2001.

ствует достаточных оснований для того, чтобы использовать подобные законы, сформулированные в совершенно другой области знания, для определения точной формы кривых предельной полезности.

Контрольные вопросы и задания к части II

1. Сформулируйте объективные и субъективные причины появления марксистской теории.

2. Можно ли считать усилия, прикладываемые предпринимателем в процессе выполнения своих функций, трудом?

3. Приведите примеры первоначального накопления капитала из истории XX в.

4. В каких аспектах взгляды представителей немецкой исторической школы совпадали с меркантилистскими идеями?

5. Почему экономистов немецкой исторической школы можно назвать предшественниками институционалистов?

6. В чем состоит основное различие между классической теорией и маржинализмом?

7. В каких теориях экономисты классической школы предвосхитили идеи маржинализма?

8. Сравните теории ценности классической школы и маржинализма.

9. Сформулируйте основные направления в маржинализме и выделите в них общее и различное.

10. Какой из подходов — микро- или макроэкономический — точнее соответствует сути модели общего экономического равновесия Л. Вальраса?

Тесты к части II

1. Согласно Марксу в товаре присутствует следующее противоречие:

- а) между предельной полезностью и ценой;
- б) между формой и содержанием;
- в) между потребительной ценностью и меновой ценностью;
- г) все перечисленные противоречия.

2. В условиях капиталистического способа производства рабочая сила в теории К. Маркса оплачивается:

- а) по ценности своего воспроизводства;
- б) по предельному продукту труда;
- в) по полному продукту труда;
- г) по ставке, заданной профсоюзом.

3. Разработкой марксистской теории в России занимался:

- а) Ф. Энгельс;
- б) К. Маркс;

- в) В. И. Ульянов (Ленин);
- г) И. Посошков.

4. К немецкой исторической школе не относится:

- а) В. Рошер;
- б) Г. Шмоллер;
- в) Б. Гильдебранд;
- г) И. Г. фон Тюнен.

5. Согласно Ф. Листу национальная политэкономия изучает:

- а) потребительные ценности;
- б) меновые ценности;
- в) развитие производительных сил;
- г) все перечисленное.

6. В маржинализме активно изучалось следующее:

- а) влияние национальных особенностей на экономическое поведение;
- б) зависимость экономического поведения от социальных связей;
- в) универсальные законы, определяющие поведение любого человека;
- г) нерациональное поведение экономических субъектов.

7. Кто из перечисленных ниже ученых-экономистов не является маржиналистом:

- а) А. Пигу;
- б) Л. Вальрас;
- в) А. Курно;
- г) И. Г. фон Тюнен?

8. Для ранних маржиналистов характерно следующее:

- а) они не были профессиональными экономистами;
- б) они не использовали математику;
- в) они относились к исторической школе;
- г) все перечисленное.

9. Первый закон Госсена — это:

- а) закон максимизации полезности потребителя в ходе распределения бюджета;
- б) закон убывающей предельной полезности;
- в) закон возрастающих предельных затрат;
- г) закон максимизации прибыли фирмы.

10. Полезность, получаемая потребителем в ходе потребления дополнительной единицы блага, называется:

- а) потребительской полезностью;
- б) потребительной ценностью;
- в) предельной полезностью;
- г) потребительским излишком.

Часть III

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

XX ВЕКА

Экономическая наука XX в. свою основную проблематику и методологию анализа получила в наследство от теорий предыдущих столетий. Безусловно, переход к новой экономической теории произошел не в 1901 г. Календарный век не соответствует эпохе научных исследований. На самом деле переломным моментом к новому веку в экономической теории стал 1890 г., когда вышла работа великого английского экономиста А. Маршалла «Principles of Economics» (в русских переводах звучало по-разному — от «**Принципов политической экономики**» до «**Принципов экономической теории**»). Здесь мы остановимся только на его роли завершителя основного направления экономической науки XIX в. и создателя основ современного неоклассического направления.

Работа Маршалла подвела итог многим яростным спорам в экономической науке XIX столетия и в значительной степени закрыла сердцевину ее проблематики — теорию ценности. Одновременно Маршалл четко сформулировал основные принципы и парадигмы того направления, которое в дальнейшем получило название неоклассики. Именно последняя и стала ведущим течением на протяжении значительной части XX в. (самым простым подтверждением этого является то, что подавляющая часть лауреатов Нобелевской премии в области экономики принадлежит к неоклассикам).

Наряду с неоклассикой в мировой экономической литературе XX в. ярко представлены два альтернативных научных течения —

кейнсианство и институционализм, а также значительное число «боковых ветвей» дерева экономической науки — марксизм, неомарксистские леворадикальные теории, неомальтузианство, праворадикальные националистические теории и ряд других. Однако схематичную картину (а любой учебник дает всегда схему) можно свести к изучению трех вышеназванных основных течений современной экономической мысли. Они отличаются прежде всего областью исследования — неоклассика отдает приоритет микроэкономическим проблемам, кейнсианство практически целиком занимается макроэкономикой, институционализм делает акцент на социальных проблемах экономической жизни. Другим существенным отличием является использование различного методологического аппарата, или, как теперь стало модно говорить, системы парадигм. Первоначально будет проведено исследование этих фундаментальных различий, затем мы остановимся на ведущих теориях каждого из направлений.

Глава 6

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ НЕОКЛАССИЧЕСКОГО, КЕЙНСИАНСКОГО И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО НАПРАВЛЕНИЙ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

Как уже отмечалось, одним из ведущих направлений экономической мысли XX в. является **неоклассика**. Возникнув на основе использования отдельных сторон классической школы еще в XIX в., неоклассика особенно бурно стала развиваться в XX столетии. В значительной степени популярности этого направления способствовало то, что оно сумело одним из первых формализовать экономический анализ, придав ему тем самым атрибуту истинной науки. Использование соответствующего методологического аппарата превратило экономическую теорию из описательной, вербальной (словесной) в точную науку, по крайней мере внешне похожую на развитые естественные науки — физику, химию и др. (В дальнейшем мы увидим, что точность и формализованность экономического анализа носит весьма иллюзорный характер.)

В основу методологии неоклассики положены фундаментальные теоретические постулаты (парадигмы), отражающие особенность научного видения мира этими учеными. Эти парадигмы можно свести к следующему.

1. Экономическая система представляется неоклассикам как сбалансированная, имеющая механизм автоматического саморегулирования.

В этом тезисе необходимо прежде всего остановиться на самом неоклассическом понимании **сбалансированности экономической системы**. Он включает два взаимодополняющих положения. С одной стороны, это равенство совокупного спроса совокупному предложению, при котором уравновешиваются основные макроэкономические пропорции,

с другой — выполнение Парето-оптимальности производства. Напомним, что **Парето-оптимум** подразумевает такую ситуацию, когда увеличение производства одного продукта не может быть достигнуто без одновременного снижения производства другого, иными словами, все производственные факторы полностью задействованы. Тогда точка общего экономического равновесия (совокупный спрос равен совокупному предложению) совпадает с точкой полной занятости и безработицы быть не может.

2. Все нарушения истинного равновесного состояния экономической системы связаны не с внутренними эндогенными причинами, а с внешними по отношению к ней факторами, или **экстерналиями**. В этом смысле неоклассическая экономика более всего напоминает известную детскую игрушку «ванька-встанька», нажав на которую пальцем (экстерналия) можно положить ее на бок, но как только палец отпускается (внешнее воздействие заканчивается), система возвращается в исходное положение.

К экстерналиям обычно относят государственное вмешательство в экономику, войны, социальные и природные катаклизмы.

3. Наилучшим методом регулирования экономической деятельности неоклассика считает стихийный механизм рынка. Правда, при дальнейшем развитии в XX в. неоклассическое направление стало признавать и исследовать различные случаи **фиаско рынка**, т.е. таких ситуаций, когда рыночный механизм не выполняет своей регулирующей функции, однако и здесь они, как правило, объясняются экстерналиями.

Рассматривая рынок как регулирующий институт экономики, неоклассики оперируют понятием совершенного рынка. Это понятие включает в себя следующие моменты:

а) это **рынок совершенной конкуренции**. Напомним, что данное понятие подразумевает, что производство каждого из товаропроизводителей составляет незначительную часть совокупного производства; ни один из производителей не в состоянии самостоятельно повлиять на цену товара; между товаропроизводителями отсутствует сговор; все товаропроизводители обладают совершенной информированностью о рынке и о действиях конкурентов;

б) действующие на подобном рынке хозяйствующие субъекты — рациональные личности, целью которых является максимизация прибыли.

В данном случае **рациональность** подразумевает не рациональную цель, а наиболее эффективный способ достижения поставленной цели. Скажем, курение вряд ли может быть названо рациональным процессом ни с точки зрения здоровья (а значит, и экономических затрат на последующее лечение), ни с точки зрения прямых выплат за сигареты из личного бюджета. Однако курильщик может выступать как рациональное существо с неоклассической точки зрения, если он выберет сорт сигарет, при котором будет получать максимум удовольствия при минимуме затрат, если он найдет такого продавца, который будет продавать их по наименьшей цене; покупать сигареты будет не отдельными пачками, а блоками и т.п.;

в) все сделки на совершенном рынке происходят мгновенно. Желая купить сразу же находит соответствующий товар, а желающий продать немедленно находит покупателя. Таким образом, постоянно действует закон Сэя (каждая продажа одновременно является и покупкой);

г) совершенный неоклассический рынок сам по себе беззатратен. Сами сделки не стоят ничего. Валовые издержки включают в себя затраты по производству и обращению товаров, но в них отсутствуют трансакционные издержки (издержки на сделку).

4. Атомистический подход к экономике. Он заключается в том, что рассматриваются закономерности поведения отдельного хозяйствующего субъекта, которые затем переносятся на все народное хозяйство; экономика согласно неоклассике — механическая сумма индивидуумов (сумма атомов, отсюда и название подхода). Таким образом, по своей сути неоклассическая теория носит микроэкономический характер. Хотя макроэкономические проблемы и анализируются (занятость, налоги и т.п.), но, с точки зрения отдельного хозяйствующего субъекта, нет перехода количества в новое качество.

Подобный подход уходит корнями в теории предшественников неоклассиков XX в. — маржиналистов (теории предельной полезности, предельной производительности), взгляды которых были рассмотрены во второй части учебника. Для последних всегда был характерен метод робинзонады, заключающийся в том, что исследовался изолированный от общества хозяйствующий субъект (своеобразный экономический Робинзон Крузо) и на основе его поведения делались обобщения об экономике в целом.

5. Еще одним фундаментальным принципом неоклассики, заимствованным из традиционной классической школы, стало выделение в экономической жизни четырех основных сфер деятельности — **производства, обмена, распределения и потребления** и ранжирование их с точки зрения первичности и вторичности экономических процессов. Неоклассическая позиция состоит в постулировании **первичности сферы производства** по отношению к другим сферам экономической жизни. В этом смысле данная теория — это теория экономики предложения. Именно предложение товаров на рынке определяет и регулирует основные экономические пропорции.

В подобном подходе, безусловно, есть логика. Для того чтобы обменивать, распределять и потреблять блага, их надо первоначально произвести. С точки зрения создания материального богатства это совершенно справедливо. Однако применительно к современной экономике подобный подход спорен с позиции регулирования макроэкономических пропорций.

6. Неоклассическая теория анализирует, по сути, **бартерную экономику**. Конечно, деньги играют весьма важную роль, как отметил М. Фридман, однако денежная сфера вторична по отношению к реальному производству. Произведя определенную массу продукции, общество выпускает (эмитирует) под нее соответствующую денежную массу. В известной формуле

$$M_S V = PQ$$

(это основная формула количественной теории денег, где M_S — масса денег в экономике, V — скорость оборота денежных единиц, P — средний уровень цен, Q — объем товарной массы) активную роль играет правая часть, определяющаяся реальным производством товаров. В неоклассической схеме действует закон Сэя, о котором речь шла выше. Поэтому деньги — простое техническое средство, облегчающее обмен и выполняющее измерительно-оценочную функцию (сколько стоит товар). Если провести аналогию с автомобилем, деньги — это машинное масло. Если их нет, возникает повышенное трение и экономический «мотор» заклинивает, если их чересчур много, начинается «пробуксовка». Поэтому денег необходимо столько, сколько произвели товаров в реальной экономике.

7. Экономическая философия неоклассики строится на понятии «неоклассическое время». Эта категория корнями уходит в научное мировоззрение классики. С позиции представителей классико-неоклассического направления вся экономическая деятельность человека предопределена объективным экономическим законом. В свое время введение в экономический анализ объективного экономического закона было колоссальным шагом вперед, позволившим превратить экономическую теорию в науку. Однако, как и всегда, доведенная до своего логического завершения, идея объективного закона стала своеобразным препятствием для правильного понимания реальных экономических процессов. В ней не остается места для психологии человека. Вместе с тем вряд ли можно оспаривать, что всякая экономическая деятельность осуществляется человеком и через человека и поэтому психологические свойства людей существенно влияют на все экономические процессы.

Согласно классико-неоклассической доктрине нынешнее состояние экономической системы полностью предопределено ее прошлым состоянием. Поэтому, зная основные параметры системы в прошлом, можно однозначно рассчитать обоснованный прогноз ее будущего. Наиболее известным вкладом в развитие этого направления является модель Л. Вальраса, созданная более 100 лет назад. С ее помощью можно рассчитать (конечно, абстрактно, теоретически) систему равновесных цен для всех рынков в экономике, которую Вальрас назвал общим экономическим равновесием.

Таким образом, неоклассическое время заключается в том, что экономика «смотрит назад», прошлое определяет современность и будущее. Любопытно отметить, что подавляющее большинство современных российских политических течений (и правых, и левых) стоит на позициях неоклассического времени, объясняя кризисное состояние современной отечественной экономики действиями своих предшественников.

8. Основной проблемой неоклассической экономической теории является проблема **равновесного ценообразования** в экономике, при котором устанавливается равновесная цена на рынке, обеспечивается полная загрузка факторов производства и достигается стабильный экономический рост. Именно теория цены стала своеобразным стержнем всей неоклассической доктрины. Получив по наследству от предшественников из XVIII–XIX вв. по крайней мере три проти-

вооложные теории ценности, неоклассическое направление в лице А. Маршалла сумело их синтезировать, создав непротиворечивую теорию, объясняющую реальный мир. Тем самым была закрыта основная проблематика политической экономики предыдущих столетий.

9. Большой заслугой неоклассического направления стала разработка категориального аппарата и инструментария исследования современной экономической науки. Неоклассика — своеобразный язык всех без исключения ведущих течений мировой экономической мысли. Безусловно, сама неоклассика восприняла много категорий и идей классической школы и не случайно называется «новой классикой». Вместе с тем неоклассические исследования рынка, циклов, денег и многих других вопросов (почти всех) стали отправной точкой для появления альтернативных критических теорий. Неоклассика — своеобразная «печка» от которой «пляшут» ее противники.

Заслуги неоклассического направления в формировании общей картины экономической мысли XX столетия бесспорны. До сего времени более двух третей экономистов в мире стоят на неоклассических позициях. Как уже упоминалось, практически все лауреаты Нобелевской премии в области экономики — неоклассики. И тем не менее, начиная с конца 20-х гг. нашего столетия, неоклассическая доктрина все больше вступает в противоречие с реальной жизнью, становится все более абстрактной схемой, сама порождает своих оппонентов. Как ни парадоксально, но именно из неоклассики возникли основные альтернативные ей теории — кейнсианство и неoinституционализм.

В чем же причина определенной неудовлетворенности неоклассическими схемами среди ряда ученых XX в.? Как представляется, дело не только в излишне высокой степени абстрактности неоклассических доктрин. Более существенна другая причина — они были разработаны для определенного состояния экономики. Неоклассическая теория достаточно адекватно описывает свободное рыночное хозяйство, в котором безраздельно господствует рынок, государство выполняет роль скромного ночного сторожа (по выражению К. Маркса), а серьезные кризисы перепроизводства не возникают.

Однако XX в. серьезнейшим образом трансформировал классический капитализм. Во-первых, массовое поточное производство вывело на первый план проблему реализации

и потребительского спроса. Товары надо не только произвести, но и реализовать. Следовательно, должен существовать массовый платежеспособный потребитель, а не только кучка богатых капиталистов и лендлордов. Таким образом, на первый план с точки зрения регулирующей функции выходит платежеспособный потребительский спрос.

Во-вторых, по-новому начинает звучать проблема передела сбережений в инвестиции. Самофинансирование фирм все больше вытесняется кредитными отношениями. Отсюда необычайно возрастает роль финансовых рынков (рынки капиталов и рынки ценных бумаг). В этих условиях денежные рычаги управления экономикой выходят на первый план, и реальная экономика подчиняется денежной.

В-третьих, Великая депрессия конца 1920-х — начала 1930-х гг. обнажает невозможность игнорировать роль активного государственного вмешательства в экономику. Рынок терпит фиаско, и преодолеть его может только государственная регулирующая политика.

В-четвертых, общество начинает все более активно понимать необходимость формирования эффективной системы социальной защиты человека. Лозунгом становится создание достойных условий жизни для большей части населения.

В-пятых, растет понимание того, что экономика развивается в условиях неопределенности будущего. Отсюда возрастает роль человеческих ожиданий будущих событий. Особенно рельефно это начинает проявляться в условиях инфляции.

В-шестых, происходят существенные метаморфозы с капиталистической собственностью. На смену индивидуальной собственности приходит акционерная корпоративная собственность. Непосредственный владелец отделяется от реальной власти в корпорации. Власть переходит к наемному управляющему — менеджеру. Все это чрезвычайно усложняет механизм внутрифирменного управления и требует рассмотрения фирмы не как некоей математической точки, не имеющей внутреннего строения, а как определенной организации со своей структурой.

В-седьмых, фирма все более становится рыночным, а не чисто производственным феноменом. Это в значительной степени было связано с развитием торговли и сферы услуг. Подобная тенденция привела к необходимости отказаться от тезиса о беззатратности самого рынка и создать теорию трансакционных издержек.

Все вышеперечисленные и многие другие моменты привели не только к тому, что изменился характер экономики, но и к существенным трансформациям экономической теории.

Первым разорвало с неоклассикой **кейнсианское** направление экономической мысли. Книга великого английского экономиста Дж. М. Кейнса «**Общая теория процента занятости и денег**» вышла в 1936 г.¹ Эта дата весьма характерна. Только что весь капиталистический мир пережил Великую депрессию 1929—1931 гг., резко обнажившую все противоречия этой системы. Произошло массовое банкротство предприятий, рухнул финансовый рынок, необычайно увеличилась безработица, выросла нищета. Традиционные представления об автоматическом рыночном установлении оптимальных пропорций претерпели крах. Новые реалии экономической жизни потребовали серьезной ревизии неоклассических парадигм, с помощью которых уже нельзя было объяснить экономическую жизнь.

Основные методологические постулаты кейнсианской теории можно свести к следующему.

1. Экономическая система является в принципе несбалансированной системой. Равновесие в ней выступает как момент общего неравновесия. В мире нарастает не гармония, а хаос, преодолеть который автоматически невозможно. Начавшийся в экономике дисбаланс (о причинах его появления речь пойдет далее) не только не сглаживается во времени, а наоборот, нарастает, усиливается. Это связано с существованием в экономической системе **мультипликационного эффекта** (буквальный перевод — эффект умножения).

Мультипликационный эффект можно сравнить с явлением резонанса в физических процессах. Его механизм можно продемонстрировать на примере следующей схемы.

По некоторой причине не были куплены товары одной из отраслей. Например, в силу изменения моды дамы не купили платья устаревшего фасона. Однако эти платья уже были произведены под существовавший платежеспособный спрос. Таким образом, часть продукции швейной промышленности оказалась нереализованной. Начался кризис перепроизводства в этой отрасли. Естественно, владельцы швейных фабрик сокращают закупку материи, ниток и про-

¹ Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Гелиос, 2012.

чего сырья. Таким образом, кризис перемещается в текстильную и прядильную промышленности. Оттуда он движется в сельское хозяйство. Одновременно сворачиваются закупки оборудования, что затрагивает станкостроение, далее — металлургию.

Но эта технологическая цепочка нарастания кризиса — только верхушка огромного айсберга. Ведь одновременно с сокращением производства происходит выталкивание рабочей силы, растет безработица, а значит, уменьшается платежеспособный спрос практически во всех отраслях производства. Мультипликационный эффект усиливает снежный ком кризиса, и внутри экономической системы не существует механизма преодоления этого процесса.

2. В капиталистической экономике отсутствует механизм автоматической самобалансировки. Появившиеся диспропорции усиливаются из-за мультипликационного эффекта. Поэтому для достижения общего экономического равновесия необходимо активное государственное воздействие. Здесь необходимо подчеркнуть, что кейнсианское понимание общего экономического равновесия принципиально отличается от неоклассического. Балансировка основных экономических пропорций возможна лишь при условии того, что все совокупные сбережения (S) полностью переливаются в валовые инвестиции (I). Таким образом, **основное кейнсианское условие общего экономического равновесия** — $S = I$.

Однако внутреннего механизма, обеспечивающего это равенство при капитализме, нет. Отсюда опять-таки вытекает необходимость государственного воздействия.

3. Важнейшим кейнсианским методологическим принципом является идея неопределенности будущего. Если в неоклассическом мире над человеком господствует фатум объективного экономического закона, то в мире Кейнса будущее всегда носит вероятностный характер. Неопределенность будущего — первопричина практически всех экономических явлений современного мира.

4. Теория Кейнса — первое специальное собственно макроэкономическое учение. Если для неоклассики характерен атомистический подход, то кейнсианство исходит из того, что законы **макроэкономики** принципиально отличаются от законов микроэкономики. Первые и являются предметом исследования кейнсианской теории. Это направление экономической мысли оперирует с агрегированными макроэкономическими показателями, такими как совокуп-

ное потребление, сбережение, валовые инвестиции, национальный доход и т.п.

5. Исследуя соотношение основных макроэкономических сфер с точки зрения их регулирующего воздействия на экономику, кейнсианцы на первый план выдвигают сферу потребления, которая на рынке отражается в **совокупном спросе**. Именно совокупный спрос и определяет основные экономические пропорции.

Однако не всякий спрос влияет на экономику. Желание того или иного индивидуума приобрести какой-либо товар, не подкрепленное соответствующими доходами индивидуума, не оказывает никакого воздействия на увеличение или сокращение производства этого блага. Таким образом, спрос должен быть платежеспособным. Но и такой спрос не обязательно повлияет на экономические пропорции страны. Если мы приобретаем импортные товары, будь то куриные лапки или привозные автомашины, мы стимулируем производителей тех стран, где они созданы, а не национальную промышленность.

Поэтому кейнсианская доктрина оперирует с собственным специфическим понятием эффективного спроса, эффективного в смысле воздействия на национальную экономику. Это такой спрос, который обязательно воплощается в сделке и создает занятость внутри страны. Конечно, с точки зрения создания и потребления материального богатства совершенно правы неоклассики — сначала надо богатство создать, а потом его потреблять. Но с точки зрения макроэкономической регулятивной функции первичен эффективный спрос, который «заказывает музыку», сообщая производителю, что и сколько он должен производить.

6. Еще одной принципиальной особенностью кейнсианской теории является то, что в отличие от реальной экономики неоклассики кейнсианство оперирует с **денежной экономикой** (как отмечал сам Кейнс, капитализм — это денежная система). В данном случае подразумевается, что процессы, происходящие в денежной сфере, инициируют процессы в реальной экономике. Если по отношению к неоклассике мы проводили аналогию роли денег с моторным маслом для автомобиля, то в кейнсианском понимании деньги играют роль бензина, активного первичного фактора движения экономических процессов. Подобный подход адекватно отражает особенности современного кредитно-денежного хозяй-

ства и дает государству эффективные рычаги регулирования рыночной экономики.

7. Кейнсианская теория признает в капитализме имманентные (внутренне присущие) противоречия. К основным противоречиям относятся кризисы перепроизводства, излишне высокий уровень безработицы и недостаточная эффективность капитала.

Великая депрессия конца 1920-х — начала 1930-х гг. продемонстрировала, что в новых экономических условиях XX в. механизм автоматического саморегулирования не работает эффективно. Прямым непосредственным результатом этого кризиса стало немедленное принятие американским правительством ряда законов, жестко регламентирующих деятельность финансовых рынков. В этом смысле кейнсианская теория лишь обосновала уже имеющуюся практику антикризисных мероприятий.

Более оригинальным было принципиально новое объяснение Кейнсом безработицы. Кейнс никогда не был сторонником полной занятости, более того, он доказал, что точки общего экономического равновесия и точки полной занятости могут не совпадать друг с другом. Но когда безработица превышает определенный процент, она становится не только социально опасным явлением, но и экономически невыгодным.

Очень важное место в кейнсианской доктрине занимает понятие **эффективности капитала**. В ней проявляется фундаментальная идея о влиянии будущего на настоящее. Под эффективностью капитала понимается уровень будущих ожидаемых прибылей. Именно исходя из них предприниматель осуществляет инвестирование в ту или иную отрасль производства, и вследствие этого происходит коррекция макроэкономических пропорций.

8. Понятие **«кейнсианское время»**. Оно стоит в том, что нынешнее состояние экономической системы определяется нашими ожиданиями будущего. В соответствии с этими ожиданиями и осуществляется вся экономическая активность. К основным типам ожидания относятся инфляционные ожидания, способные стимулировать или сворачивать покупательскую активность; эффективность капитала, влияющая на инвестиционную деятельность; ожидания рисков в экономике.

Таким образом, кейнсианская экономическая философия наряду с объективными экономическими законами ввела

в теорию роль психологических факторов. Как представляется, подобный подход является более адекватным реальной экономической жизни, которая в значительной степени зависит от поведения человека, его стремлений, страхов, надежд.

Вместе с тем было бы неверным жестко противопоставлять неоклассический и кейнсианский подходы, видя в одном из них только положительные, а в другом — одни негативные стороны. Более правильной является оценка, согласно которой каждое из этих направлений в большей степени подходит для различных состояний экономики. Неоклассика адекватна стабильному состоянию, кейнсианство — кризисному. Поэтому эти теории не столько противоречат, сколько взаимодополняют друг друга.

И неоклассика, и кейнсианство рассматривают экономику как отдельную полностью самостоятельную сферу общественной жизни. В них нет места влиянию различных юридических законов, формальных и неформальных социальных организаций на экономическую жизнь. Вместе с тем в XX в. вся экономическая жизнь теснейшим образом переплетается и опосредуется деятельностью различных общественных институтов. Этот теоретический вакуум был в известной степени заполнен **институциональной теорией**.

Сам термин **институт** был введен в начале XX в. американским ученым **У. Гамильтоном**, который определил его как обычай, закон, наставление, указание.

В своем развитии институциональное направление прошло несколько этапов, которые будут изучены в следующих главах учебника. Сейчас важно отметить, что все они подразделяются на две существенно отличающиеся друг от друга ветви — традиционный институционализм, возникший на рубеже XIX–XX столетий и неоинституционализм, формально возникший в 1930-е гг., но реально ставший самостоятельным направлением современной экономической мысли с 1970-х гг.

Традиционный институционализм — в значительной степени феномен американской экономической мысли, хотя его представителей можно найти и в Европе (**Дж. Гобсон** в Англии, **Г. фон Шмоллер** и **В. Зомбарт** в Германии и др.). Его возникновение связано с американскими учеными **Т. Вебленом**, **У. Митчеллом**, **Дж. Коммонсом**, **Дж. М. Кларком**. Эти люди имели разное первоначальное образование — юридическое, экономическое, историческое, но в целом их подход к исследованию экономических про-

блем можно назвать обществоведческим. В данном случае под данным термином понимается комплексное, системное исследование общества, в котором не вычленяются отдельные области деятельности (например, экономика), а делается попытка раскрыть общие закономерности функционирования общественного организма.

Институционалисты подвергли критике широко распространенный в неоклассической литературе XIX в. механистический подход к экономическим явлениям и вместо него стали вводить в анализ аналогии, взятые из биологии и юриспруденции. Как отмечает современный английский историк экономической мысли М. Блауг, для традиционного институционализма были характерны следующие особенности.

1. Критика чрезмерной абстрактности неоклассической теории, что наиболее ярко проявилось в неоклассическом объяснении процесса ценообразования. С точки зрения институционалистов, теория цены неоклассиков носила ярко выраженный статический характер.

2. Попытка интегрировать экономическую науку с другими социальными дисциплинами — историей, социологией, юриспруденцией и др.

3. Стремление сделать экономическую теорию более эмпирической наукой, наполнив абстрактные схемы фактологией и количественным анализом.

4. Положительная оценка активного государственного вмешательства в экономику¹.

Исходя из этих принципов, институциональная теория попыталась опровергнуть неоклассические догмы и создать принципиально новую экономическую науку.

В значительной степени традиционный институционализм позаимствовал ряд методологических принципов немецкой исторической школы XIX в. Немецкая историческая школа («старая» — середины позапрошлого столетия в лице В. Рошера, Б. Гильдебранда и К. Книса и «новая» — конца XIX в., представителями которой были Г. фон Шмоллер, Л. Брентано, В. Зомбарт) исходила из приоритетности конкретно-исторического анализа национальной экономики по сравнению с универсальными абстрактными схемами неоклассики. Каждая экономика рассматривалась как феномен. На первый план выходили не универсальные объективные

¹ Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М. : Дело, 1994. С. 657.

экономические законы, а национальные особенности истории, религии, культуры страны. Именно последние и формировали, по мысли «историков», лицо реальной экономики.

Использование подобных методологических принципов привело институционалистов к широкому применению описательного метода, причем, как это часто бывает, с водой был выплеснут ребенок — метод абстракции в значительной степени ушел у них на задний план. В работах традиционных институционалистов широко представлены социологические, антропологические, психологические наблюдения, однако обобщения носят гораздо более скромный и вторичный характер.

Общественно-ведческий подход привел к тому, что институциональная теория до 1930-х гг. не разделялась на микро- и макроэкономический анализ, а в духе классической школы рассматривала экономические проблемы одновременно на всех уровнях. Однако при этом она явно теряла строгий формализованный научный характер и зачастую превращалась в публицистику.

Особенностью методологии ранних институционалистов было использование ими **эволюционного метода** исследования, заимствованного в биологии, в частности у Ч. Дарвина (не случайно их зачастую называли социал-дарвинистами). Суть подхода заключалась в том, что развитие в обществе и экономике происходило, по их мнению, под влиянием борьбы за существование и своеобразного естественного отбора, причем побеждали не достойнейшие, а сильнейшие индивидуумы. С этой точки зрения общественный прогресс отнюдь не означал морального улучшения человечества.

Наряду с самим обществом рассматривались как эволюционирующие, меняющиеся и экономические явления. Подобная динамика была антитезой статического неоклассического подхода.

Вместе с тем с классико-неоклассической методологией традиционный институционализм сближало понимание производства как первичной, базисной экономической сферы. Переноса эту идею в область общественной динамики, институционалисты встали на позиции **технологического детерминизма**, состоящие в том, что все социально-экономические изменения рассматривались как непосредственное следствие технического прогресса, меняющего лицо производства. Эта методологическая особенность сыграла видную

роль в создании концепции «революции управляющих» и индустриального общества.

Одновременно с акцентированием роли научно-технического прогресса институционалисты выделяли психологические мотивы поведения индивидуума. С этой точки зрения при объяснении большинства общественных процессов во главу угла ставился реальный человек, принадлежавший к определенному слою общества и имеющий соответствующую ментальность, а не мифическое рациональное существо неоклассических парадигм, максимизирующее для себя полезность. Не случайно основоположник американского институционализма Т. Веблен первой задачей новой теории считал необходимость очистить ее от гедонизма и рациональности предшествующих концепций. Подобный подход потребовал активного подключения в анализ достижений социальной психологии и социологии.

Отличительной особенностью традиционного институционализма стало отождествление экономического и юридического законов и юридическое понимание ряда важных экономических категорий (собственность, сделка и проч.). Безусловно, подобный подход далеко не бесспорен, поэтому он вызвал критику со стороны ряда представителей других направлений экономической науки (в особенности марксистского). Однако он имеет ряд преимуществ, так как позволяет учесть взаимное влияние экономической сферы и юридических институтов общества, и не случайно уже в конце XX столетия стал основоопределяющим для неинституционального направления, известного под названием «экономика и право».

Еще одной важной чертой традиционного институционализма было подчеркивание **дихотомии** (раздвоенности) **бизнеса и промышленности**. В данном случае речь шла о финансовых аспектах предпринимательства, о создании фиктивного капитала (ценных бумаг), спекуляции с которым становятся самоцелью бизнесменов и не ведут к развитию реального производства. Именно с этих позиций для большинства институционалистов было характерно критическое отношение к капитализму.

С точки зрения институциональных критиков капитализма, этот строй подавляет положительные человеческие инстинкты мастерства, творчества, создает противоестественную систему ценности, основанную на денежном богатстве. Одновременно происходит торможение технического

прогресса, подавление здоровой конкуренции (на смену ей приходит монополия). Следствием капитализма являются замена политической демократии различными формами диктатуры, внешняя империалистическая политика, мировые войны. Нетрудно здесь заметить явные аналогии с марксистской критикой капитализма. Однако, как будет показано далее, и причины подобных явлений, и их стратегические последствия оценивались марксистами и институционалистами по-разному.

Традиционный институционализм вступил в резкую конфронтацию с господствующей в те годы официальной неоклассической теорией, но теоретическую войну в целом проиграл. Это было связано не только с резким отпором по отношению к бунтарской теории со стороны господствующей науки, но и с тем, что институционалисты не сумели формализовать свои концепции и превратить их в строго научные. Большинство экономистов того времени они воспринимались скорее как публицисты, чем как ученые. Все это привело к тому, что к 30-м гг. XX в. традиционный институционализм полностью порвал с экономической наукой и перешел на чисто социологические позиции.

Однако практически одновременно с уходом традиционного институционализма возник новый этап в институциональной теории — **неоинституционализм**, основоположником которого стал английский ученый **Р. Коуз**¹.

Коузианский неоинституционализм имеет иные гносеологические (научные) корни по сравнению с традиционным институционализмом. Он возник из неоклассики как чисто микроэкономическая теория. Р. Коуз никогда сознательно не пытался подвергнуть критике фундаментальные парадигмы неоклассической теории, но реально ревизовал часть из них.

Прежде всего, определенному пересмотру был подвергнут традиционный для неоклассики подход к хозяйствующему субъекту как абсолютно рациональному и полностью информированному индивидууму. Основы подобной трансформации были заложены еще в 1921 г. знаменитым американским экономистом **Ф. Найтом** в работе «**Риск, неопределенность и прибыль**». В ней Найт отметил, что в реальной жизни экономические процессы протекают в ситуации неопределенности и поэтому у хозяйствующего субъекта и организа-

¹ См.: Коуз Р. Фирма, рынок и право. М., 1993.

ции (фирмы) существует субъективный риск при принятии решений.

Еще более важной новацией Найта стало введение в анализ проблем внутрифирменной организации, которая возникает с необходимостью торговли информацией и в определенной степени решает проблему субъективного риска.

Однако новаторские идеи Найта не нашли у него самого ни существенного развития, ни практического применения. В целом его теория оставалась в рамках традиционных неоклассических доктрин. Реально отход от неоклассики к неoinституционализму произошел только в трудах Р. Коуза.

Как уже отмечалось, Коуз и не пытался создать новое направление в методологии экономического анализа. Он мыслил в рамках традиционной неоклассики. Однако он поставил под сомнение один из фундаментальных неоклассических тезисов о том, что экономическая система работает сама по себе, автоматически. Принятие этого тезиса, по мнению Коуза, неизбежно принижало роль фирм, как организаций, в которых координация деятельности осуществляется с помощью сознательного управления.

В связи с этим одной из центральных категорий и идей теории Коуза становится **интеграция**, под которой он понимал объединение под одним контролем нескольких различных функций. Интеграция — обратный по отношению к специализации процесс. В этом подходе ясно прослеживается противоположная неоклассической философия экономики. Неоклассика, как и классика, концентрировала внимание исключительно на преимуществах специализации как производства, так и обмена и управления.

В неоклассической парадигме **вертикальная интеграция** (объединение в едином предприятии-фирме последовательной технологической цепочки производства продукта) объяснялась исключительно с технических позиций. **Горизонтальная интеграция** (объединение предприятий одной отрасли) толковалась как результат попытки монополизации рынка. **Конгломеративная интеграция** (объединение под единым контролем предприятий не связанных между собой отраслей) практически вообще не исследовалась.

Для объяснения феномена интеграции Коузу пришлось отказаться от традиционного неоклассического методологического аппарата кривых издержек и разработать принципиально новую теорию фирмы, основанную на концепции трансакционных издержек. Более подробно эта концепция будет рассмотрена в параграфе 9.3. Сейчас же остановимся

на фундаментальных мировоззренческих аспектах неинституционального подхода.

Базисным фактором, порождающим вертикальную интеграцию, Коуз считал риск, возникающий при продаже товара на рынке с одним или немногими покупателями (реальным аналогом такого рынка является сырьевой рынок). Этот риск для продавца сырья связан с колебаниями спроса у покупателя-монополиста. Для снижения подобного риска возникает институт контрактов. Контракты, в свою очередь, порождают вертикальную интеграцию (долговременные контракты фактически соединяют их участников в единую организацию).

Важнейшей заслугой неинституциональной теории Коуза стало соединение в единой теории проблем организации (институциональный подход) и издержек (классико-неоклассический подход). Отталкиваясь от неклассической парадигмы о рынке как совершенном механизме управления, Коуз поставил вопрос: почему же внутри фирм от этого идеального механизма отказываются и переходят к организации?

Неинституционализм исходит из того, что вытеснение ценового механизма организацией является фундаментальной особенностью фирмы. Это связано с тем, что существуют издержки по функционированию самого рынка, которые получили название трансакционных издержек. Стремление к экономии трансакционных издержек и порождает переход от рынка к внутрифирменной организации, в которой данный вид издержек отсутствует. Метод Коуза, по сути, не противоречил неоклассическому подходу, так как сохранял принцип экономического индивидуализма, расширив его с пространства рынка на иерархические внутрифирменные структуры.

Вместе с тем неинституционализм показал обусловленность процессов, определяющих возникновение и функционирование экономических организаций балансированием различных видов издержек. Идеи Коуза были в дальнейшем развиты в трудах **О. Уильямсона**, **Д. Норта**, **А. Алчяна** и других ученых. Ими были сформулированы новые поведенческие допущения, выходящие за рамки неоклассики. На первый план вышел оппортунизм, заключающийся в том, что хозяйствующий субъект нарушает условия соглашения, если ему это выгодно.

Произошел переход к ограниченной рациональности поведения, возникающей в силу того, что индивидуум, действуя в условиях неопределенности и ограниченной информации, вынужден поступать в значительной степени интуитивно. Это сделало экономическую теорию более реалистичной.

Глава 7

РАЗВИТИЕ НЕОКЛАССИЧЕСКОГО НАПРАВЛЕНИЯ В XX ВЕКЕ

Ныне общепризнано, что основы неоклассики были сформулированы еще в конце XIX в. **Альфредом Маршаллом**. В первую треть XX столетия влияние этого автора на развитие неоклассического направления продолжало оставаться чрезвычайно сильным. Продолжатели его идей фактически уточняли отдельные положения маршалловской теории. Поэтому изучение неоклассического направления требует подробного анализа взглядов А. Маршалла.

7.1. Вклад Альфреда Маршалла в экономическую науку

Итак, как уже отмечалось ранее, вначале был Маршалл — одна из самых популярных фигур в мировой историографии, «отец неоклассики». Представляется, однако, что чисто научная роль теории Маршалла несколько преувеличена. Он, скорее, был великолепным систематизатором тех концепций, которые разработали его классические и неоклассические предшественники.

Альфред Маршалл (1842—1924)

Родился в Лондоне в семье кассира, который служил в банке. Учился математике в Кембриджском университете. Интерес к политической экономии возник под влиянием трудов Дж. С. Милля. Отсюда же возникло желание изучать социальные проблемы. Продолжил образование в Германии, где познакомился с философией Гегеля и экономической теорией немецкой исторической школы. В дальнейшем работал преподавателем экономической теории в ряде университетов Великобритании. С 1885 по 1908 г. возглавлял кафедру политической экономии в Кембриджском университете и стал главой знаменитой кембриджской научной школы. Блестящий преподаватель, Маршалл воспитал целую плеяду экономистов, среди которых выделяются Дж. Кейнс и А. Пигу. В 1890 г. опубликовал свой главный труд — «Принципы

экономической теории», который одновременно стал образцовым учебником для многих поколений экономистов. Другие выдающиеся работы Маршалла — «Промышленность и торговля» (1919 г.) и «Деньги, кредит и торговля» (1922 г.). Эти произведения сделали А. Маршалла центральной фигурой в неоклассическом направлении экономической теории.

Вклад Маршалла в науку можно свести к следующему.

1. Он предложил новый метод исследования, который назвал методом частичного равновесия. Суть этого метода заключается в том, что в каждой ситуации принимаются за постоянные, неизменные все факторы, влияющие на развитие этой ситуации, кроме одного-единственного фактора, и прослеживается, как изменение этого одного фактора влияет на динамику всей ситуации. Маршалл в отличие от многих своих последователей понимал ограниченность метода частичного равновесия и разрабатывал его специально для микроэкономических исследований. Действительно, для макроэкономики подобный подход мало применим, так как на ситуацию влияют множество взаимосвязанных факторов, вычленив из которых отдельный не только затруднительно, но и практически неверно. Примеры из новейшей истории России подтверждают это — попытки реформаторов решить одну изолированную проблему неизбежно порождают множество других противоречий.

2. Для методологии Маршалла также характерен известный прагматизм, стремление от голой абстракции маржинализма перейти к изучению реальной жизни. Это вызвало прохладное отношение Маршалла к математическому методу. Дело в том, что формализовать сложные экономические процессы с помощью относительно примитивной математики XIX в. не удавалось, и поэтому появлялись модели, чрезвычайно далекие от действительности и несущие в себе массу упрощений (подходы А. Курно, У. Джевонса, Л. Вальраса и др.). Поэтому Маршалл предпочитал иллюстративные графические приемы, объясняя свои идеи на примерах из реальной жизни.

3. Маршалл, как уже отмечалось, — великий систематизатор науки. Он проанализировал и обобщил те знания, которые были накоплены его предшественниками в классике и неоклассике. Отсюда вытекает системность подхода Маршалла к экономическим проблемам. Практически Маршалл завершил традицию XVII–XIX вв., когда каждый серьезный экономист пытался создать свою оригинальную систему экономических взглядов. XX в. — век специализации теории и ученых.

4. Маршалл создал новое направление в экономическом знании, которое назвал *экономиксом*. Определяя предмет этой новой науки, он отмечал, что «экономическая наука занимается изучением того, как люди существуют, развиваются и о чем думают в своей повседневной жизни. Но предметом ее исследования являются главным образом те побудительные мотивы, которые наиболее сильно и наиболее устойчиво воздействуют на поведение человека в хозяйственной сфере его жизни».¹

Из самого определения «экономикс» (мы сознательно используем этот термин, не подменяя его как это делается в некоторых отечественных переводах понятиями «политическая экономия» или «экономическая теория») следует, что это практическая наука, своеобразный мостик между экономической философией (политической экономией в понимании ученых XIX в.) и прикладными экономическими науками.

Главным объектом *экономикс* у Маршалла являются закономерности сфер обмена и распределения, что сближает его с традиционным классическим подходом. Однако в отличие от классиков Маршалл в основном анализирует не производственную, а чисто рыночную сферу, в которой протекают эти процессы.

5. Считается, что наиболее существенный научный вклад А. Маршалл внес в развитие теории цены. Как представляется, подобная оценка и правильна, и неправильна. Действительно, теория цены — центральная теория, контрапункт всей системы Маршалла. Однако собственно новых, оригинальных моментов в ней не так уж много. Заслуга Маршалла в другом — он обобщил теории ценообразования, существовавшие до него, и сумел создать такую непротиворечивую теорию цены, которая удовлетворила большинство экономистов. Не случайно в XX в. практически отсутствуют серьезные фундаментальные исследования теории ценности — проблема считается уже закрытой.

Историческое отступление — краткий экскурс в историю теории ценности

Попытаемся кратко резюмировать те подходы к изучению ценности, которые существовали в экономической науке до Маршалла. Это позволит лучше понять собственный вклад Маршалла в решение данной проблемы.

¹ Маршалл А. Принципы экономической науки : в 3 т. М., 1993. Т. 1. С. 84.

Напомним, что к концу XIX в. сложились три основные теории ценности — **трудовая, многофакторная и полезностная теории ценности**. Несмотря на то, что каждая из них представляла собой значительный вклад в развитие экономической науки, они не сумели дать полностью непротиворечивый ответ на вопрос, что же определяет цену товара.

Так, трудовая теория ценности имела несколько противоречий и нерешенных проблем. Самая фундаментальная из них состояла в одностороннем рассмотрении процесса рыночного ценообразования — фактически единственным активным участником рынка, формирующим цену товара, становится производитель, осуществляющий затраты труда. Покупатель может лишь «голосовать ногами», т.е. купить или не купить товар. Таким образом, в цену закладывается затратный механизм. Сделка перестает быть полностью равноправной, что противоречит природе развитого рынка. Еще одна проблема — редукция труда, т.е. сведение разнородных видов деятельности к единому абстрактному труду. Умозрительно она решается, но практически сделать редукцию невозможно, так как невозможно соизмерить физический и умственный труд (не в калориях же его выражать).

Определенные противоречия содержались и в **многофакторной теории**. Хотя в определенном смысле эта теория преодолевает односторонний подход трудовой теории, но фундаментальный изъян — затратный характер ценообразования — сохраняется. И здесь потребитель пассивно участвует в сделке, признавая или не признавая цену продавца.

Во второй трети XIX в. появляется новая, в определенном смысле полярная по отношению к предыдущим подходам полезностная теория ценности, содержавшая свои недостатки, в известной степени зеркальные по отношению к противоречиям предыдущих теорий. В этом направлении экономической мысли ведущей стороной ценообразования становится потребительский спрос, проблема которого все более обострялась к концу прошлого столетия.

В маржиналистской концепции сделка по-прежнему оставалась односторонним процессом, только если раньше «балом правил» производитель, диктующий свои условия покупателю, то теперь «королем» на рынке становился покупатель, односторонне оценивающий товар из полезностных соображений. Конечно, сторонники теории предельной полезности понимали, что производитель тоже как-то влияет на ценообразование, однако это влияние носило чисто фор-

мальный характер — согласится ли он продать товар по цене, предлагаемой покупателем.

Симметричной по отношению к трудовой теории была и проблема сведения разнородных полезностей к абстрактному общему удовлетворению от потребления вещи (аналог абстрактного труда). Совершенно неясно было, как количественно оценить полезность. Таким образом, и маржиналистская концепция вряд ли могла быть признанной вполне удовлетворительной для объяснения проблемы ценообразования.

Теория ценности А. Маршалла

Получив в наследство три вышеназванные теории ценности, А. Маршалл попытался соединить их в единую систему. Кажущаяся эклектичность принесла ему блестящий успех. Созданная им теория ценности вобрала в себя достоинства всех предыдущих теорий и в значительной степени преодолела их односторонность. Для этого Маршалл ввел понятие цены спроса и цены предложения. Первая из них несла в себе субъективные начала ценообразования и отражала полезностные оценки блага покупателем. Вторая строилась на затратах факторов производства и показывала объективную оценку блага производителем-продавцом. В точке равенства этих двух видов цен устанавливалась равновесная цена, представляющая собой истинную ценность товара, и здесь заключалась сделка. Таким образом, процесс ценообразования стал двусторонним равноправным процессом.

Теория цены спроса А. Маршалла представляла собой особый вид маржиналистской концепции. Как известно, все маржиналистские полезностные теории делятся на два вида — **кардиналистские** и **ординалистские**. Первые исходят из принципиальной возможности количественно измерить полезность, вторые считают возможным только ранжировать полезности с точки зрения «больше-меньше». Маршалл проповедовал особый вид кардинализма. С его точки зрения, непосредственно измерить полезность нельзя (действительно, в каких единицах полезность выражается?), однако косвенно полезность выражена через деньги в цене товара. Из этого вполне логичного предположения следует, что кривая убывающей полезности совпадает с кривой спроса.

Под **ценой спроса** А. Маршалл понимал цену, которую потребитель согласен заплатить за единицу товара. Цену, которую потребитель реально заплатит за товар, Маршалл называл **предельной ценой спроса**.

Таким образом, исходя из определения, предельная цена спроса измеряет предельную полезность блага и убывает по закону Госсена. При этом Маршалл исходит из того, что покупательная способность денег постоянна в течение рассматриваемого периода, т.е. инфляции нет. Постоянными также рассматриваются доходы потребителя. Таким образом, полезность денег для потребителя не меняется и денежные факторы не влияют на формирование цены спроса.

Из концепции цены спроса вытекает еще одна теория — **ренты потребителя**. Под ней понимается разница между ценой, которую потребитель готов заплатить за товар, и ценой, которую он действительно за него заплатил. Таким образом, рента потребителя показывает добавочное удовлетворение (или неудовлетворение, если рента отрицательна), получаемое при покупке ниже ожидаемой цены. Из определения следует, что рента потребителя равна совокупной полезности товара за вычетом предельной полезности блага. Данная концепция позволила Маршаллу перейти от исследования индивидуального спроса к совокупному спросу в масштабах всей экономики. Причем совокупный спрос равняется по Маршаллу сумме индивидуальных спросов на данный товар.

На основе концепции цены спроса и ренты потребителя Маршаллом был сформулирован общий закон спроса. Он гласит: если цена на благо снижается, то требуемое на рынке количества блага растет. Если цена растет, то покупаемое количество блага уменьшается.

Действие закона спроса Маршалла проиллюстрировано рис. 7.1.

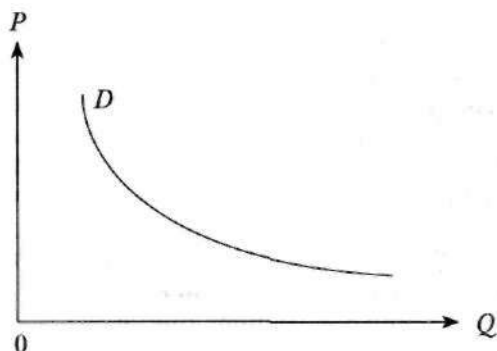


Рис. 7.1. Кривая спроса Маршалла

Здесь P — цена спроса, Q — количество реализуемой продукции, D — кривая спроса. Степень вогнутости кривой спроса зависит от ценовой эластичности спроса. В историографической литературе часто встречается мнение, что понятие эластичности спроса по цене введено именно Маршаллом. Однако еще в 1838 г. оно встречается в работе А. Курно. Таким образом, Маршалл и здесь выступил систематизатором ранее разработанных идей.

Под **ценовой эластичностью** А. Маршалл понимал реакцию спроса на изменение цены. Эластичность спроса на рынке является высокой или низкой в зависимости от того, насколько возрастает требуемое количество при данном снижении цены или насколько она повысится при данном понижении цены.

Коэффициент эластичности равен отношению прироста спроса к приросту цены, т.е. dD/dP .

В определении ценовой эластичности Маршалл использует метод частичного равновесия. Спрос трактуется как функция исключительно от цены, влияние других факторов (цен других товаров, вкусов, доходов и проч.) в расчет не принимается.

Таким образом, теория цены спроса позволяла учесть субъективные полезностные стороны ценообразования. Объективные начала отражены у Маршалла в теории **цены предложения**.

В основе этой цены лежат **производственные издержки**, которые Маршалл подразделяет на реальные и денежные.

Реальные издержки — это жертвы, которые работники приносят в процессе производства своим трудом, а капиталисты — ожиданием при получении прибылей. Таким образом, это психологические тяготы, испытываемые для достижения определенного предложения факторов производства, создающих полезность.

Введение понятия психологических жертв позволило Маршаллу выйти из порочного круга, созданного в свое время рикардianской школой, когда производственные издержки объяснялись с помощью производственных издержек. Реальные издержки в жизни принимают денежную форму.

Денежные издержки — цены, которые должен заплатить предприниматель за определенное предложение труда и капитала.

Сумма цен предложения факторов производства равна цене предложения соответствующего товара. Цена предложения регулирует объем производства того или иного блага.

По отношению к цене производства действует закон убывающей производительности факторов производства. Этот закон впервые был введен Дж. Б. Кларком, который сформулировал его следующим образом. При постоянных затратах труда дополнительные затраты капитала сопровождаются снижением производительности каждой новой единицы капитала. Вместе с тем при постоянных затратах капитала дополнительные затраты труда сопровождаются снижением производительности каждого нового работника. И это снижение производительности труда или капитала будет происходить до тех пор, пока дополнительные затраты того или иного фактора производства вовсе не принесут прироста продукции¹. Производительность последней, наименее эффективной единицы фактора производства Кларк назвал предельной производительностью. Именно она и составляет доход фактора в условиях совершенной конкуренции.

Развивая подход Кларка, Маршалл выделил несколько особых случаев действия закона убывающей производительности.

1. Продукты, производящиеся с понижающейся доходностью, когда удельные затраты на их производство растут по мере роста масштаба производства. Как правило, это те продукты, при производстве которых преобладает влияние сил природы.

2. Товары с растущей доходностью, для которых с ростом размеров производства удельные затраты падают. Подобная растущая доходность наблюдается в тех отраслях, где преобладает живой человеческий труд.

3. Товары с постоянной доходностью, для которых изменение масштабов производства не влияет на удельные затраты. Они производятся в отраслях, где силы природы уравниваются с человеческим фактором.

По мере увеличения объемов продаж растет заинтересованность продавца в продаже продукции. Это объясняет положительный наклон кривой предложения S (рис. 7.2).

Далее Маршалл делает действительное открытие — он открывает закономерность повышения эффективности производства в связи с действием внутренней и внешней эко-

¹ См.: Кларк Дж. Б. Распределение богатства. М., 2000. С. 151–163.

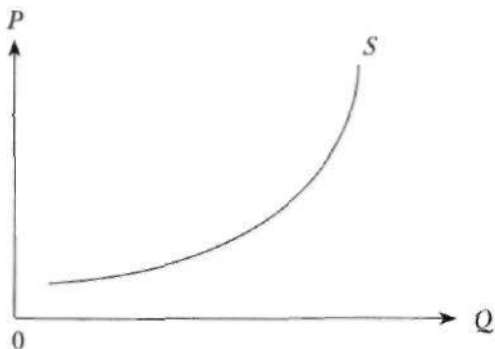


Рис. 7.2. Кривая предложения Маршалла

номии в зависимости от объема производства. Впоследствии эта закономерность получила название закона Маршалла.

Внутренняя экономия — снижение удельных затрат за счет повышения эффективности организации производства и технического прогресса. Она связана с инвестированием нового капитала в данное конкретное предприятие.

Внешняя экономия достигается за счет модификации самой среды, в которой работает предприятие. Она связана с преимуществами крупномасштабного производства, вызывающими концентрацию производства, а также с ростом квалификации рабочих, снижением транспортных и торговых издержек и проч. Внешняя экономия достигается не за счет совершенствования конкретного предприятия, а за счет прогресса всего общества.

Внутренняя и внешняя экономия ведет к росту размера производства и может порождать монополию. Однако в результате фирма теряет конкурентные преимущества и постепенно «стареет», сдавая свои позиции молодым соперникам.

Рассматривая производственные издержки, А. Маршалл подразделил их на дополнительные и первичные. **Первичные издержки** — это постоянные, единожды осуществленные и потом не меняющиеся при изменении объема производства (например, затраты на покупку земли или здания под предприятие). **Дополнительные издержки** — переменные, меняющиеся с изменением объема производства (затраты на сырье, энергию, заработную плату и проч.).

Анализ издержек позволил Маршаллу сделать важный вывод о том, что предприятие расширяет выпуск продукции

и ее предложение до тех пор, пока предельные издержки не приравняются к предельной производительности фактора. Эту точку равенства можно найти, подбирая различные комбинации взаимозаменяемых факторов производства. При этом *предприятие ищет такую комбинацию факторов, чтобы их сумма цен предложения была бы меньше сумм цен предложения любых других комбинаций факторов*. Анализ цен спроса и предложения, взятых в отдельности, вряд ли можно считать особо оригинальным вкладом Маршалла в науку. Но он сделал следующий шаг — совместил эти концепции в теории цены равновесия.

Основной тезис Маршалла состоит в том, что *только совместно спрос и предложение определяют цену товара*. Равновесие рынка устанавливается в той точке (E), где спрос равен предложению ($D = S$). Здесь устанавливается равновесная цена (рис. 7.3).

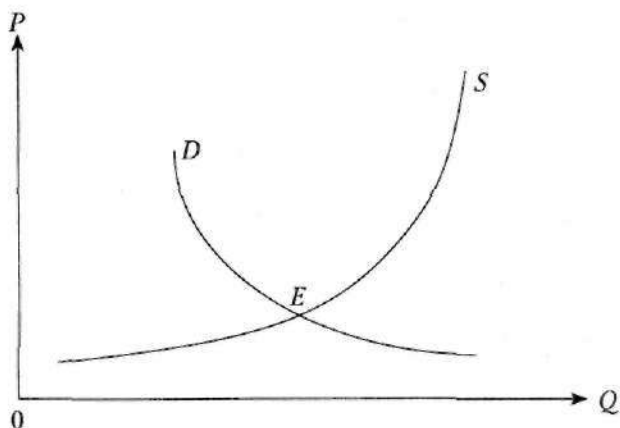


Рис. 7.3. Рыночное равновесие

Процесс установления равновесной цены значительно модифицируется в зависимости от того, происходит он в краткосрочном или долгосрочном периоде. Эти понятия также впервые были введены в экономическую литературу А. Маршаллом.

В краткосрочном периоде производство не успевает приспособиться к изменению спроса, поэтому предложение рассматривается как фиксированная величина. Равновесие на рынке может в таких условиях быть достигнуто исключительно за счет манипулирования ценами.

В долгосрочном периоде производство приспосабливает предложение к изменению спроса. В результате цены имеют тенденцию к уравниванию с производственными издержками.

Анализ краткосрочных и долгосрочных периодов позволил Маршаллу сформулировать следующее правило: чем короче исследуемый период, тем больше внимания мы должны уделять влиянию спроса на стоимость; чем продолжительнее период, тем более значительным будет влияние производственных издержек на стоимость.

Создание А. Маршаллом неоклассической теории цены в значительной степени закрыло проблематику предшествующих экономических теорий и позволило последующим экономистам сосредоточиться на решении других важных теоретических задач.

7.2. Артур Пигу: развитие неоклассики после Маршалла

Английский экономист первой половины XX в. **Артур Сесил Пигу** был не только любимым, но и, пожалуй, самым преданным учеником А. Маршалла. В его теории никогда не наблюдалась даже попытка ревизии неоклассических подходов. Вместе с тем Пигу нельзя назвать простым элитоном Маршалла. Он сумел открыть новые подходы и расширить проблематику экономического анализа.

Артур Сесил Пигу (1877–1959)

Родился в Райде. Окончил Кембриджский университет, где учился у А. Маршалла. С 1908 по 1943 г. заведовал кафедрой политической экономии Кембриджа. Прославился созданием теории благосостояния и неоклассической теории безработицы. Главные работы — «**Экономика благосостояния**» (1920 г.) и «**Занятость и равновесие**» (1949 г.). Пигу, развивая идеи Маршалла, стал виднейшим представителем неоклассического направления XX в.

В 1912 г. вышла первая фундаментальная работа Пигу «**Богатство и благосостояние**», позже переработанная и изданная под названием «**Экономическая теория благосостояния**»¹. Таким образом, в экономической науке появилась новая теория — теория благосостояния.

Строго говоря, Пигу отнюдь не был первым экономистом, обратившимся к проблеме благосостояния общества. Эта про-

¹ Пигу А. С. Экономическая теория благосостояния. М., 1985.

блема была поставлена уже в трудах классиков, прежде всего А. Смита и Д. Рикардо. Обобщением классических взглядов по данному вопросу стала концепция Дж. С. Милля. Классическая позиция в значительной степени сводилась к тому, что общее благосостояние — арифметическая сумма благосостояния отдельных людей. Сходные взгляды, с отдельными нюансами, развивались в теориях ранних неоклассиков — Джевонса, Вальраса, Эджуорта.

Определенный перелом в решении проблемы благосостояния произошел в 1906 г., когда вышел «**Учебник политической экономии**» знаменитого итало-швейцарского экономиста **В. Парето** (1848—1923). В своей работе Парето подверг резкой критике кардиналистский вариант теории полезности, вполне справедливо указывая, что вряд ли возможно представить реальный механизм количественного измерения полезности, и разработал оригинальный вариант ординалистской теории, ранжирующей полезности, но не измеряющей их. Этот вариант получил название **теории кривых безразличия**.

Используя аппарат кривых безразличия, Парето сформулировал понятие максимума, или оптимума, благосостояния. Оптимум благосостояния достигается в том случае, если благосостояние одного члена общества не может быть увеличено без того, чтобы не уменьшить благосостояние другого члена общества.

Данное определение ярко продемонстрировало особенности атомистического неоклассического подхода — общее благосостояние рассматривалось как сумма благосостояний отдельных членов общества. В связи с этим возникала проблема несопоставимости индивидуальных благосостояний. Она следовала из того, что полезности, составляющие благосостояние людей, по-разному оцениваются различными индивидуумами. Поэтому вместо единого общественного оптимума Парето получил набор индивидуальных оптимумов. Чтобы расширить сопоставимость этих оптимумов была введена концепция **компенсационного платежа** (впервые она появилась у другого итальянского экономиста **Э. Бароне**). Согласно этой концепции все изменения в индивидуальном благосостоянии выражаются эквивалентной суммой дохода, которую человек согласен заплатить, чтобы вернуться к исходному благосостоянию. Если выигравшие при перераспределении благосостояния могут компенси-

ровать проигравшим часть дохода, которая удовлетворит последних, то общественное благосостояние возрастает.

В отличие от предшественников Пигу сделал теорию благосостояния центральной в своей системе взглядов. По существу, он создал первую специальную теорию благосостояния, в которой на передний план выходили социальные аспекты улучшения жизни людей. Эпиграфом к его работе следовало бы поставить утилитаристский лозунг философов Бентама и Сиджвика: наибольшее благо для наибольшего числа людей. Видимо, не случайно подобная теория появилась в начале XX в., когда наблюдался процесс социализации и революционизации капиталистического общества и дух индивидуализма в его крайней неоклассической форме стал подвергаться резкой критике не только со стороны левых экономистов. Пигу, обладая последовательно либеральными взглядами, неоднократно выступал за развитие патерналистских отношений в капиталистических фирмах и передачу рабочим коллективам определенного контроля над управлением производством.

Благосостояние у Пигу — категория не только экономическая, но и психологическая. Степень благосостояния может быть оценена с помощью соотношения удовлетворения и неудовлетворения. Безусловно, эти субъективные понятия не могут быть измерены количественно, однако они могут быть ранжированы каждым человеком. Косвенным измерителем удовлетворенности желаний выступает то количество денег, которое человек готов заплатить за данное благо (нетрудно заметить здесь прямую преемственность подхода Маршалла).

Модифицируя маршалловскую теорию ренты потребителя, Пигу попытался проследить, как частные и общественные выгоды влияют на экономическое благосостояние и как оно изменяется при трансформации производства. **Экономическое благосостояние** у Пигу — объективное выражение максимальных степеней удовлетворения, проявляющееся в содержании национального дивиденда. Под последним Пигу понимал поток товаров и услуг с учетом расходов на содержание основного капитала.

Экономическое благосостояние зависит от реального дохода. Величина последнего, в свою очередь, определяется размерами применяемых в обществе ресурсов, капиталов, знаний, особенностью национального поведения, характером правительства и ролью внешней торговли. Вместе с тем

величина благосостояния определяется также равномерным и справедливым распределением доходов. Еще одной важной составляющей благосостояния является степень занятости в обществе.

Экономическое благосостояние не идентично **общественному благосостоянию**. Первое в отличие от второго не включает в себя такие параметры, как характер работы, состояние окружающей среды, взаимоотношения между людьми, положение в обществе, жилищные условия и общественный порядок. Но, с другой стороны, именно экономическое благосостояние лежит в основе общественного благосостояния.

Понятие экономического благосостояния у Пигу в целом весьма близко к понятию **национального дивиденда**. В последнее он включил все блага и услуги, покупаемые на деньги. Для сопоставимости измерения национального дивиденда за ряд лет Пигу предложил считать неизменными вкусы потребителей и распределение доходов в обществе. С помощью дефляторов исключалось инфляционное повышение цен на блага. При этих предпосылках национальный дивиденд становился мерой измерения как роста физического продукта общества, так и общественного благосостояния.

Пигу считал, что увеличение национального дивиденда возможно за счет более равномерного перераспределения доходов. Это должно было достигаться с помощью налоговой системы и системы социального обеспечения. Данный тезис в дальнейшем получил достаточно широкое распространение как в неоклассической теории, так и в альтернативных направлениях. Теоретическое объяснение этого феномена связано с законом убывающей полезности — получается, что при более равномерном распределении благ их предельные полезности возрастают.

Проблему максимизации национального дивиденда Пигу решил в категориях предельного частного чистого продукта и предельного общественного чистого продукта.

Предельный общественный (совокупный) чистый продукт создается предельным приращением ресурсов в любой сфере экономики, причем в расчет принимаются как частные, так и общественные выгоды. **Предельный частный чистый продукт** представляет собой ту часть совокупного продукта, которая достается лицу, осуществляющему инвестиции. Согласно Пигу национальный дивиденд достигает максимума в том случае, если стоимость общественного

чистого продукта будет одинакова при любом возможном использовании ресурсов. В этом случае частный и общественный чистые продукты должны уравниваться. Нетрудно заметить, что подобная формулировка является вариантом Парето-оптимальности производства.

Конкретный метод максимизации национального дивиденда, предложенный Пигу, весьма прост и далеко не нов. Этим методом является экономическая свобода индивидуума, основанная на его своекорыстном интересе, правда, подкрепленном доброжелательством всех членов общества и их просвещенностью. Ничего нового по сравнению с экономическим человеком А. Смита, приодетым в просветительские одежды Дж. С. Милля, здесь не видится. Вместе с тем, будучи экономистом XX в., Пигу не мог не видеть активного государственного регулирования экономики, практикуемого в большинстве западных стран после Первой мировой войны. Поэтому он вынужден был признать необходимость внешнего государственного вмешательства в экономические процессы. К мерам подобного вмешательства он относил субсидии и налоги. Причем система налогообложения должна дифференцироваться по отраслям в зависимости от их значимости для общества и конкурентоспособности.

Условие максимизации национального дивиденда потребовало от Пигу исследования различных возможных соотношений между предельными чистыми частным и общественным продуктами. Равенство или расхождение этих двух категорий он связал с тем, имеют ли место повышающаяся, понижающаяся или постоянная цена предложения. Фактически это повторяло идею Маршалла об изменяющихся или о постоянных издержках производства для разных типов отраслей.

При понижающейся цене предложения предельный общественный чистый продукт больше частного; при повышающейся цене предложения — меньше. И то и другое нарушает общественный оптимум. Для того чтобы уравнять оба продукта, необходимо осуществлять государственное влияние на ценообразование с помощью налогов и дотаций. Если же в экономике возникает олигополия или монополия, существенно нарушающие ценообразование, то Пигу считал возможным применять прямое государственное регулирование и даже выборочную национализацию доминирующих субъектов. Вместе с тем такое монополистическое проявление

ние, как дискриминация в ценах, в отдельных случаях может привести к росту общественного благосостояния.

Исследования благосостояния и национального дохода привели Пигу к открытию «**эффекта Пигу**». Он заключается в том, что при снижении цен растет реальная ценность наличных денег. В результате этого увеличивается реальный доход населения и, соответственно, возрастает потребление. Неоклассическим следствием эффекта Пигу является вывод о возможности поддержания спроса с помощью автоматического саморегулирования цен, заработной платы и денежной массы.

Кроме теории благосостояния Пигу известен и как автор одной из наиболее развитых неоклассических теорий занятости. Она в наиболее концентрированной форме изложена в работе 1933 г. «**Теория безработицы**».

Пигу сформулировал следующие неоклассические положения относительно занятости в капиталистической системе.

1. Рыночное хозяйство в принципе равносильно в неоклассическом понимании. Все рынки находятся в состоянии равновесия спроса и предложения. Поэтому для него характерна полная загруженность всех факторов производства, в том числе труда.

2. При найме на рабочее место трудящиеся ориентируются на предлагаемую им заработную плату. Как и все неоклассики, Пигу исходил из того, что заработная плата отражает предельную полезность труда. Когда заработная плата становится ниже той полезности, которую испытывает работник в трудовой деятельности, он отказывается от работы и добровольно становится безработным.

3. Трудящийся — столь же рациональное существо, как и капиталист. Поэтому при найме на рабочее место он ориентируется не на номинальную (денежную) заработную плату, а на реальную заработную плату (т.е. на ту сумму благ, которые он способен приобрести на свой доход).

4. Равновесие на рынке труда может быть представлено в виде рис. 7.4.

На данном графике w — реальная заработная плата (денежная зарплата, поделенная на цены приобретаемых благ); N — величина занятости; D — спрос на труд; S — предложение труда.

Кривая спроса на труд имеет положительный наклон, так как уменьшается предельная производительность труда (по закону Кларка). Кривая предложения труда растет

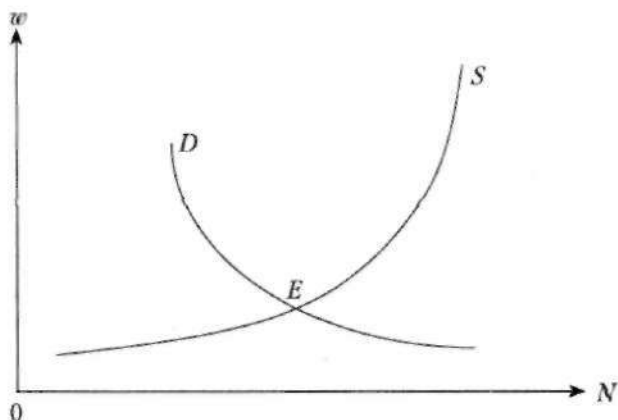


Рис. 7.4. Равновесие на рынке труда

в связи с ростом неполезности труда по мере увеличения его предложения.

5. Реально существующая при капитализме безработица (а игнорировать ее после Великой депрессии 1929 г. было невозможно), объясняется не внутренними экономическими причинами, а внешними факторами, или экстерналиями.

6. Различный тип экстерналий порождает несколько видов безработицы.

Первой экстернией является несовершенство самого рынка труда, в первую очередь как информационного пространства. Как уже отмечалось, неоклассическая доктрина исходит из того, что общее количество рабочих равно величине трудоспособного населения. Потеряв по каким-либо причинам рабочее место (банкротство предприятия, личные причины и проч.), работник в состоянии найти новое. Но сам поиск нового рабочего места требует определенного периода времени, в течение которого человек остается безработным.

Подобные аспекты усугубляются в связи с региональными особенностями — в одном месте наблюдается нехватка рабочих рук, в другом — излишнее трудоспособное население. Однако люди не обладают мгновенной и абсолютной мобильностью. Поэтому какое-то время они остаются безработными.

Безработица, порождаемая несовершенством рынка труда, называется **фрикционной безработицей** (от лат. *frictio* — трение).

Второй экстерналией является несоответствие структуры спроса и предложения на рабочую силу. В результате научно-технического прогресса меняется характер производства. Потребности в старых специальностях отпадают или уменьшаются, потребности в новых — возникают и растут. Однако работники уже имеют определенную специализацию и квалификацию, которые невозможно мгновенно изменить. Таким образом, возникает ситуация, при которой предложение на рынке труда располагает набором профессий, не требующихся предпринимателям, и наоборот, спрос на необходимые виды деятельности не может быть удовлетворен из-за отсутствия соответствующих кадров.

Возникающую при этом безработицу Пигу назвал **структурной**.

Третьей экстерналией является поведение самих работников, их психологические особенности. В определенных ситуациях работники добровольно отказываются от рабочих мест и предпочитают быть безработными. Подобные ситуации возникают, когда предельная бесполезность труда начинает превышать заработную плату. Как рациональное существо, рабочий не согласен выполнять такую работу за такие деньги и увольняется.

Таким образом, возникает **добровольная безработица**. Добровольная безработица может иметь и иной характер. Кроме рациональных работников, которые в принципе хотят трудиться, но их не устраивает предлагаемая заработная плата, существует определенный процент трудоспособного населения, который не желает работать ни на каких условиях. Это деклассированные элементы — бродяги, отечественные бомжи, французские клошары, американские хобо и т.д., которые предпочитают нищенствовать, перебиваться случайными доходами, но не трудиться. Проведенные современные социологические исследования подтверждают довольно мрачную картину — вне зависимости от страны и уровня развития общества подобные люди составляют достаточно стабильный и высокий процент трудоспособного населения.

7. Спрос на труд Пигу связал с процентной ставкой. Эта связь осуществляется через денежную заработную плату, так как ставка ссудного процента влияет на инвестиционные возможности в стране и величину совокупных сбережений.

8. По мнению Пигу, снижение денежной заработной платы может увеличить занятость, поскольку появившееся

при этом изобилие денег ведет к снижению процентных ставок, а это, в свою очередь, стимулирует инвестиции, повышающие занятость. Таким образом, приоритет в политике борьбы с безработицей был отдан банковскому регулированию.

Теория занятости Пигу стала отправной точкой для развития последующих концепций, как позитивно ее развивающих, так и критических. Столь же велико было и место в последующей литературе теории благосостояния. В целом же взгляды А. Пигу явились наивысшим достижением традиционной неоклассической доктрины. После него неоклассика продолжала и продолжает развиваться, но постепенно усиливается процесс ее модернизации, пересмотра ранее незыблемых положений.

Еще одной особенностью последующего развития данного направления стало постепенное превращение неоклассической теории в неолиберальную. Однако этот процесс происходил не внезапно и занял практически весь период между мировыми войнами.

7.3. Людвиг фон Мизес и Фридрих фон Хайек: последняя попытка развить традиционную неоклассику

В первой половине XX в. особую значимость и славу среди сторонников неоклассического направления приобрели два выпускника Венского университета — **Людвиг фон Мизес** и **Фридрих фон Хайек** (1899—1992), проработавшие большую часть своей жизни в США. Легко объяснимо, что принципы традиционной неоклассики защищали именно австрийские ученые, так как в этой стране были чрезвычайно сильны традиции маржинализма К. Менгера, Ф. фон Визера и Е. фон Бем-Баверка (основоположников теории предельной полезности).

Людвиг фон Мизес (1881—1973)

Родился в Лембурге в состоятельной семье железнодорожного инженера и подрядчика. Окончил Венский университет. С 1913 по 1934 г. был профессором Венского университета, затем переехал в Женеву, где получил место профессора на кафедре международных экономических отношений. С 1940 г. жил в США, был профессором Нью-Йоркского университета. Воспитал блестящую плеяду учеников, среди которых Ф. фон Хайек, Ф. Махлуп, Г. Хаберлер и другие видные экономисты и социологи. Крупнейший предста-

витель либерального направления в экономической науке XX в. Основные работы: «Теория денег и кредита» (1912 г.), «Социализм: экономический и социологический анализ» (1922 г.), «Человеческое действие» (1949 г.) «Антикапиталистический менталитет» (1956 г.).

Фридрих фон Хайек (1899—1992)

Родился в Вене в семье университетского профессора. Окончил Венский университет (юриспруденция и политическая экономика). Был учеником Визера и Мизеса. Доктор юридических и экономических наук. В 1931 г. переехал в Лондон, где стал профессором Лондонской экономической школы. Резко критиковал теорию Дж. Кейнса. С 1950 г. — профессор Чикагского университета (США). С 1962 г. был профессором университета Фрайбурга (ФРГ). В 1974 г. получил Нобелевскую премию по экономике. В 1991 г. награжден Президентской медалью Свободы (высшая награда США). Основные работы: «Денежная теория и торговые циклы» (1933 г.), «Дорога к рабству» (1944 г.), «Индивидуализм и экономический порядок» (1948 г.), «Конституция и свобода» (1960 г.).

Л. фон Мизес прославился прежде всего как ортодоксальный приверженец принципа экономического невмешательства, понимаемого им зачастую в духе XVIII, а не XX столетия. Это, в частности, проявилось в однозначно отрицательном отношении Мизеса к анализу влияния на экономическое сознание и экономическую жизнь трансформации общества и его культуры. Человек неизменен и везде одинаков — это рациональный экономический человек, осуществляющий на рынке различные выборы. Если не вмешиваться в свободу выбора и свободу рынка, то выбор всегда будет правилен.

Целью экономических действий по Мизесу является чисто психологическое желание человека избавиться от ощущаемого им беспокойства. Подобное поведение Мизес описал в специальной науке, которую он назвал **праксеологией**. В принципе, это наука о человеческом поведении, хотя Мизес основное внимание уделяет в ней проблеме выбора. В основе процесса выбора лежит традиционная для неоклассики предельная полезность, которую Мизес трактовал как исключительно субъективную категорию.

Рассматривая макроэкономические проблемы, Мизес попытался построить теоретическую модель кругооборота потоков благ и услуг в обществе, которую он назвал **экономикой бесперебойного кругооборота**. В основу этой модели было

положено разделение труда и господство частной собственности в обществе. Роль правительства доведена до минимума. В этом случае система будет стремиться к общему экономическому равновесию (покою по Мизесу). Обычное состояние покоя вновь и вновь нарушается, но вслед за этим оно немедленно восстанавливается на том же уровне.

Беспербойный кругооборот осуществляется на рынке, где каждый индивидуум преследует собственные цели. Информацию человек получает из системы цен. Ведущую роль играет потребитель, к желаниям которого производитель вынужден приспосабливаться. Индивидуальный выбор людей приводит к установлению рыночной цены. Обмен (как и у всех маржиналистов) носит неэквивалентный характер — каждая из сторон должна получить большую полезность, чем она отдает, иначе обмен лишен смысла. Естественно, что подобная трактовка возможна лишь с точки зрения обмена полезностями, а не стоимостями. Однако рационально выразить полезность человек может лишь при помощи денег. Таким образом, в основе наших оценок пропорций обмена лежат денежные цены. Мизес и сам не заметил, как попал в порочный замкнутый круг — цены определяются ценами.

Рассматривая фундаментальные основы экономического развития, Мизес высказывает достаточно примитивную и не подтверждаемую фактами идею о том, что все развитие цивилизации опирается исключительно на институт частной собственности. То общество, в котором нет частной собственности, не является цивилизацией по Мизесу. Таким образом, реально цивилизацией является лишь рыночное капиталистическое хозяйство. Вмешательство в его функционирование государства и профсоюзов означает упадок цивилизации.

Существующее при капитализме неравномерное распределение дохода и богатства Мизес не только не осуждает, но, напротив, всячески превозносит. Неравенство — стимул к активным экономическим действиям людей. Низкая заработная плата побуждает ленивых трудиться. При этом капитализм не создает, по мнению Мизеса, закоренелые классы или касты, как архаичные общества. Каждый человек волен стать предпринимателем, если он полагается на то, что сумеет предвосхитить будущие рыночные условия лучше, чем его сограждане, и его попытки действовать на свой страх и риск и нести личную ответственность за свои поступки получают одобрение потребителей. Апологетичность и тенденциоз-

ность подобных взглядов вряд ли нуждается в комментариях. Худшие стороны теории экономической гармонии середины XIX в. воспроизведены Мизесом через 100 лет.

Пожалуй, более оригинально Мизес трактовал роль денег в экономике. В отличие от предыдущих представителей неоклассического направления он считал, что деньги играют не пассивную, а активную роль в макроэкономических процессах. Изменение количества денег оказывает зачастую решающее воздействие на такие параметры, как цены, а значит, и производственные пропорции в экономике. Из этих соображений им был сделан вывод о непригодности традиционной количественной теории денег, исходящей из соответствия денежной массы реальной товарной массе. Однако все функции денег Мизес свел единственно к средству обращения. Функция денег как сокровища (т.е. денежные сбережения, не приносящие дохода), так много значащая в кейнсианской теории, Мизесом практически не анализировалась.

Роль денег как средства обращения вытекала у Мизеса из способов, которые люди применяют в процессе косвенного обмена, стремясь избавиться от благ, менее пригодных для продажи, взамен получая блага, более пригодные для продажи. С этой точки зрения более предпочтительны деньги, обладающие абсолютной ликвидностью, т.е. всегда принимаемые в обмен. При этом деньги не являются мерой стоимости, так как стоимость невозможно измерить, а можно только ранжировать.

Стоимость самих денег по Мизесу не создается государством, а устанавливается в процессе обмена на рынке. Государство в этом случае выступает одним из субъектов рынка, подчиняющихся закону спроса и предложения. Цену денег устанавливает субъективная полезность тех благ, которые обмениваются на деньги. По существу, эти рассуждения повторяли идеи представителей ортодоксальной теории предельной полезности — Менгера, фон Визера и фон Бем-Баверка.

Эмитируемые в экономику деньги, рассуждал Мизес, распределяются в дальнейшем неравномерно между хозяйствующими субъектами. Это приводит к резкому повышению спроса на блага со стороны собственников денег и к соответствующему повышению цен. В результате этого реальный доход тех лиц, которые не получили выпущенных денег, уменьшится. Этот процесс Мизес назвал **принудительным сбережением**.

Вышеизложенная идея привела Мизеса к резко отрицательной оценке роли инфляции в экономике. Одной из наиболее опасных последствий инфляции Мизес считал «проедание» капитала, т.е. его потребление, из-за ложных ожиданий и неправильных экономических расчетов предпринимателей. Ажиотажный спрос, вызываемый ростом цен, носит иллюзорный характер, так как никакого реального увеличения капитала в экономике не происходит. Капитал начинает быстро сокращаться в силу повышения выплат дивидендов и заработной платы. Как только процентные ставки опустятся ниже предельной нормы прибыли от реальных инвестиций, предприниматель начинает немедленно менять структуру производства. В условиях полной занятости это приведет к увеличению выплат владельцам факторов производства, поскольку возрастет реальная заработная плата и реальная арендная плата.

Дополнительная эмиссия денег повлияет и на процентную ставку. Расширение кредита в силу изобилия денег ведет к падению процентной ставки ниже того уровня, который должен был бы установиться при стабильной рыночной обстановке. Последнюю Мизес назвал естественной ставкой процента. Она определяется как результат производительности предельного производственного периода, под которым он понимает последний производственный период из числа тех, которые могут быть оправданы с экономической точки зрения. Величина предельного производственного периода определяется продолжительностью выполнения требования равенства фонда средств существования фонду заработной платы.

Если ставка процента опускается ниже естественного уровня, то увеличиваются возможности получения чистого дохода и происходит удлинение производственного периода. Однако вскоре фонд существования будет исчерпан, так как осуществляемые инвестиции еще не успеют создать новых потребительских благ. Результатом всех этих процессов станет экономический кризис, порожденный неправильными экономическими расчетами предпринимателей в условиях инфляции.

Если упростить логику Мизеса, можно получить следующую схему: банковская система порождает кредитную экспансию. В результате этого растут оптимистические предположения предпринимателей. Центральный банк усиливает кредитную экспансию, так как проводит свою политику

исходя из оптимистических надежд бизнеса. Эта политика заключается в ускоренной эмиссии денег для увеличения кассовой наличности у коммерческих банков. Последствием всех этих процессов является крах экономики.

Подобные взгляды привели Мизеса к поиску конкретных путей антиинфляционной политики. Решение, которое он предложил, носит анекдотический для XX в. характер — передать право денежной эмиссии от центрального банка коммерческим банкам. Последние, по мнению Мизеса, будут проводить более осторожную политику, так как рискуют своей частной собственностью.

Таким образом, Л. фон Мизес зарекомендовал себя как **ярый апологет капитализма и защитник всякого посягательства на свободу рынка**. Его теория, пожалуй, явилась экстремальной формой традиционной неоклассики и рельефно проявила те внутренние противоречия, которые характерны для этого направления.

Второй представитель либерального направления первой половины XX в. — **Фридрих фон Хайек** — предложил гораздо более интеллектуально развитую теорию по сравнению с Мизесом. Она опирается на достаточно обширные исследования в области психологии и философии, хотя и не выходит в целом за рамки маржиналистского анализа австрийской школы предельной полезности.

Хайек исходил из **идеалистических философских позиций** и считал, что сознание определяет порядок событий, причем этот порядок никак не связан с событиями в реальном материальном окружающем мире. Отсюда следовало, что человек, если и способен познать реальный мир, то неспособен управлять им. Подобные философские доктрины помогали Хайеку обосновать атомистическое, индивидуалистическое видение экономики.

Его основное экономическое кредо состояло в том, что экономическая система представляет собой механическую сумму индивидуумов, законы поведения хозяйствующего субъекта идентичны законам макроэкономики. Исходя из этого, экономист-ученый вполне может ограничиться методом интроспекции (самонаблюдения), так как его поведение и мнения вполне подходят для описания всего общества.

Исходя из подобных философских предпосылок, Хайек считал, что всю экономическую науку можно свести к своеобразной методологии, которая рассматривает взаимосвязь

мыслей, возникающих в человеческом сознании. С этой точки зрения большинство категорий экономической науки не имеет аналога в реальной жизни, а является всего лишь продуктом сознания.

Начинается экономическая система Хайека, изложенная в его главном труде «**Чистая теория капитала**» (1941 г.), с концепции рынка. С его точки зрения, основной задачей рынка является создание таких условий, при которых люди, обладающие наиболее точными представлениями о будущем, должны были бы выполнять необходимые экономические функции. Таким образом, рынок — это прежде всего информационное пространство, с помощью которого регулируется вся экономическая система.

Функционирование рынка осуществляется в условиях конкуренции. Однако совершенной конкуренции быть не может в силу неравномерности распределения информации между хозяйствующими субъектами. Поэтому Хайек предлагает свою концепцию конкуренции, которая, по сути, является концепцией **монополистической конкуренции**. Монополия возникает из уникальности практически каждого продукта, невозможности однородности продукции различных фирм.

Монополистический характер конкуренции усиливается в связи с государственным вмешательством в дела рынка. Всякие государственные нормативы искажают правильное установление цен. Если свободная конкуренция сообщает людям, какие варианты их экономического поведения являются наилучшими, то монополистическая конкуренция, вызванная или государством, или частными лицами, искажает эти сведения.

Рыночные отношения неизбежно принимают денежную форму. Здесь Хайек вводит понятие **нейтральных денег**. Под ними понимаются такие деньги, которые не оказывают влияния на цены, производство и процент. Нейтральные деньги появляются при постоянном размере предложения денежной массы. Отсюда следует политическая мера — государство должно печатать деньги стабильными темпами. Нетрудно заметить, что эта идея была впоследствии развита монетаристами. В концепции нейтральных денег последние становятся всего лишь техническим учетным средством обмена и не играют никакой активной роли. Таким образом, здесь в скрытой форме проводится идея бартерного хозяйства, столь любимая традиционными неоклассическими авторами.

Бартерный характер экономики проявляется и в **концепции сбережений** Хайека. Он определил сбережения как общий поток ресурсов, направляемых не в отрасли, производящие потребительские блага, а в отрасли, создающие производительные блага. Сбережения осуществляются домашними хозяйствами и передаются бизнесу для инвестирования. В результате этого происходит накопление капитала, что позволяет расширять производство. Сбережения, полученные подобным путем, Хайек назвал **добровольными сбережениями**. Кроме добровольных сбережений могут возникнуть и **принудительные сбережения**. Они возникают при эмиссии банковской системой в экономику дополнительных кредитов, приводящих к инфляционному давлению на цены.

В отличие от добровольных сбережений принудительные имеют отрицательные последствия для экономики. Это связано с тем, что, как только подобное принудительное сбережение прекращается, потребители, стремясь восстановить прежний уровень потребления, начинают потреблять основной капитал. Таким образом, принудительное сбережение не только сокращает благосостояние потребителя, но и подрывает возможности производства в будущем и создает предпосылки для экономического кризиса.

Далее Хайек развивает свою теорию общего экономического равновесия. Равновесие по Хайеку предполагает поддержание в экономике определенных пропорций, прежде всего между спросом на блага, массой денег, необходимой для удовлетворения этого спроса, и предложением товаров. В состоянии общего равновесия происходит полное использование ресурсов, и точка полной занятости совмещается с точкой общего экономического равновесия. В экономике существует механизм взаимного погашения колебаний и возврата к равновесному состоянию, если произошло отклонение от него.

Значительное место в теории Хайека занимает анализ капитала. В целом он представляет собой развитие подходов австрийской школы, прежде всего Бем-Баверка, к этой проблеме. В качестве исходного пункта берутся маржиналистские представления о капитале как о затратах земли и труда, связанных с ожидаемым доходом (**теория ажио-процента**). С этих позиций Хайек подверг резкой критике понимание капитала как фонда. Он определил капитал как запас определенных товаров, который должен быть воспроизведен. То, что не воспроизводится постоянно, капиталом не является.

Исследуя капитал, Хайек главное внимание уделяет роли оборотного капитала, который образуется вследствие того, что процесс производства обладает определенной продолжительностью. Основное свойство оборотного капитала в частности и капитала вообще состоит в его непрерывном движении, постоянном воспроизводстве (здесь вспоминается подход Дж. С. Милля и К. Маркса). Рост размеров капитала в его движении вызывает изменение масштабов производства, а это требует новой технологии, или, другими словами, смены производственной функции.

Оборотный капитал позволяет использовать недолговечные ресурсы, которые Хайек называет **утрачиваемыми активами**. Утрачиваемые активы приносят доход только на протяжении сравнительно небольшого промежутка времени. Аккумуляция этого дохода позволяет осуществлять инвестиции в постоянные ресурсы, функционирующие в течение длительного промежутка времени. Таким образом, именно оборотный капитал оказывается решающим фактором в развитии производства.

Доходом капитала является процент. Его происхождение Хайек связывает с двумя основными факторами — предельной производительностью самого капитала (идея Дж. Б. Кларка) и предпочтением текущих благ благам будущего (идея австрийской школы). Определенное влияние на величину процента имеют и денежные факторы.

В теории Хайека значительную роль играет защита индивидуализма и всяческая критика любой формы коллективизма в экономике. Коллективистские тенденции (в особенности социализм), по мнению Хайека, подавляют личную свободу, ведут к деградации культуры. Чтобы иметь возможность планировать, планирующий орган должен навязать народу детально разработанный кодекс моральных ценностей, которого не существует.

Широкую популярность среди консервативных неоклассических экономистов имела книга Хайека «Дорога к рабству» (1944 г.)¹, где автор сравнивает общества XVIII и XX столетий в пользу первого. Лишь на основе свободного рынка могут быть обеспечены права человека. Всякое государственное вмешательство неизбежно ущемляет эти права. Нельзя отрицать, что эти далеко не новые идеи Хайек отстаивает интеллектуально изысканно и производит яркое впе-

¹ Хайек Ф. А. Дорога к рабству. М., 2005.

чатление на неискушенного читателя. Не случайно эта книга пользуется большой популярностью у определенной части населения и в наше время. Однако социально-экономическое развитие большинства цивилизованных стран в XX в. показывает, что современная экономика принципиально отличается от системы двухсотлетней давности и государство стало постоянной составляющей вектора общественного прогресса.

Теории Мизеса и Хайека не только стали крайней формой выражения традиционных неоклассических доктрин, но и продемонстрировали, что целый ряд прежних парадигм устарел и требует достаточно существенной переоценки. Поэтому дальнейшее развитие неоклассики пошло по пути известной трансформации традиционализма.

7.4. Неолиберализм как особая форма неоклассики

Одним из направлений модификации ортодоксальной неоклассической доктрины стало появление и развитие неолиберального направления экономической теории. В отличие от предшествующего неоклассического анализа неолиберализм значительно больше внимания уделяет проблемам макроэкономического регулирования и роли государства в экономике. Традиционные микроэкономические проблемы остаются на периферии исследований.

В своем развитии неолиберальная экономическая теория прошла несколько этапов. Возникновение этого направления следует отнести к 1938 г., когда в Париже собрались представители ортодоксальной неоклассической науки с целью раскритиковать вышедшую незадолго до этого книгу Дж. М. Кейнса «Общая теория процента, занятости и денег». Организатором съезда неоклассиков был видный американский ученый и политический деятель **У. Липпман**, по имени которого собрание получило название «**коллоквиум Липпмана**». На него приехал «цвет» неоклассики того времени — **Ф. фон Хайек**, **Л. фон Мизес**, **Р. Арон**, **Б. Лавернье**, **Ж. Рюэфф** и многие другие.

Общим лейтмотивом всех выступлений была критика только что возникшего кейнсианства. Но наряду с этим коллоквиум Липпмана сформулировал основные принципы нового направления неоклассики, которое было названо неолиберализмом. Его особенностью стал постепенный переход

от построения абстрактных теоретических схем к реальным проблемам экономической политики.

Принципы **неолиберализма** можно свести к следующему.

1. Государство должно выработать четкие и непротиворечивые законы, по которым осуществляется хозяйственная деятельность в обществе, своеобразные «правила игры».

2. Правительству следует осуществлять строгий контроль за выполнением этих правил, стремясь не пересматривать их чересчур часто.

3. Важнейшим направлением государственной политики должна быть борьба против монополий всех типов, как государственных, так и частных. Этот тезис следует из понимания неолибералами роли конкуренции. Конкуренция трактуется как единственная сила общественного прогресса и экономического развития. Всякое ограничение конкуренции вызывает застой и другие негативные явления. Поэтому борьба с монополией и создание условий для развития конкуренции — важнейшая составляющая государственной политики.

4. Создавая и поддерживая «правила игры», правительство одновременно должно минимизировать непосредственное вмешательство в экономическую жизнь, и прежде всего в процесс ценообразования. Это вмешательство допустимо только в экстремальных случаях — во время войн, стихийных бедствий и т.п. В дальнейшем эта идея воплотилась в «**принципе футбольного судьи**», сформулированном **Л. Эрхардом**, — государство само не участвует в экономической деятельности, а только поддерживает заранее объявленный порядок.

5. Общее экономическое равновесие достигается на основе стихийного действия ценового механизма. В результате в экономике устанавливаются оптимальные пропорции и происходит регулирование деятельности всех хозяйствующих субъектов. На рынке достигается равновесие между спросом и предложением.

6. Государство должно бороться против воздействия на цены со стороны отдельных хозяйствующих субъектов (как монополистов, так и спекулянтов).

Как видно, ничего принципиально нового по сравнению с традиционными неоклассическими принципами коллоквиум Липпмана не сформулировал. Однако им были четко определены основные направления государственной поли-

тики, представляющие собой логическое развитие идеи экономического невмешательства в условиях XX в.

Конец 1930-х гг. был не самым благоприятным периодом для дальнейшего развития неоллиберализма. Через год началась Вторая мировая война, и практически во всех участвующих в ней государствах правительства вынуждены были перейти к активному регулированию экономики.

Ситуация резко изменилась во второй половине 1940-х гг. Крах национал-социализма и фашизма в Германии и Италии стал своеобразным катализатором резкого отхода от политики активного государственного вмешательства в экономику не только проигравших, но и победивших западных стран. По-настоящему неоллиберализм и как теория, и как политика возникает и развивается именно в этот период. Центром его воздействия становится Западная Германия, впоследствии превратившаяся в ФРГ.

Существовал целый ряд факторов, способствующих бурному развитию неоллиберализма в послевоенный период именно в Западной Германии.

1. Переход к экономическому либерализму был естественной реакцией на крах национал-социалистического администрируемого хозяйства. У значительной части населения создалось мнение, что только диаметрально противоположная гитлеризму политика способна вывести страну из тупика. Немаловажную роль сыграло стремление подражать странам-победителям — Англии, Франции и в первую очередь США, благосостояние которых было в те годы для немецкого народа мало достижимой мечтой.

2. Германия, проигравшая в мировой войне, не претендовала на активную социальную политику. Положение основной части населения характеризовалось пословицей «не до жиру, быть бы живу». Государство могло не проводить активной социальной политики и не поддерживать недееспособных членов общества, выплачивая им значительные пособия по безработице, и осуществлять другие крупные траты из государственного бюджета (например, на содержание вооруженных сил).

Это, в свою очередь, позволяло не активизировать поиск доходных бюджетных статей и создавать благоприятный налоговый климат для частного предпринимательства.

3. В стране существовали мощные капиталистические традиции. Институт частной собственности, хотя и был ограничен в годы правления нацизма, но тем не менее продолжал

существовать. Сознание основной части населения всячески одобряло это. Существовали необходимые финансовые институты для частнокапиталистического функционирования экономики.

4. Западная Германия получила внешнюю помощь по плану Маршалла, которая позволила активизировать инвестиционный процесс в стране.

Социальная потребность в развитии неолиберальной теории была реализована в трудах экономистов **фрейбургской школы**. В нее входили **В. Репке, А. Рюстов, Ф. Бем, Л. Эрхард** (последний был видным политиком и в будущем — канцлером ФРГ). Признанным главой школы стал **В. Ойкен**, внесший значительный вклад в формирование неолиберальной доктрины. Институционально западногерманские неолибералы группировались вокруг выпускаемого с 1948 г. научного журнала **«ORDO»** («Строй»).

Вальтер Ойкен прославился не только как видный неолиберал, но и как чуть ли ни единственный экономист XX в., создавший целую систему теорий, а не исследующий одну или несколько изолированных проблем.

Вальтер Ойкен (1891—1950)

Отец Ойкена был лауреатом Нобелевской премии по литературе. Ойкен окончил Боннский университет. Преподавал в университетах Фрайбурга и Тюбингена (ФРГ). Создал и редактировал главный научный журнал неолибералов **«ORDO»** («Строй»). Неолиберальная теория Ойкена получила название ордо-либерализм. Во Фрайбурге создан институт В. Ойкена, развивающий его идеи. Основная работа: **«Основы национальной экономики»** (1950 г.).

Система Ойкена имела собственный методологический подход и специфический предмет исследования.

В качестве основного метода исследования Ойкен предложил **«большую антиномию»**. Сам он считал этот подход принципиально новым для экономической науки. Однако объяснение, предложенное Ойкеном для этого метода, показывает, что, по сути, это достаточно традиционный подход, представляющий собой синтез конкретно-исторического и абстрактно-логического методов.

Подобные исследования встречаются в экономической науке, по крайней мере начиная со времен А. Смита. Правда, в XIX в. произошло определенное расхождение в использовании этих методов между различными школами экономического знания. Неоклассика и маржинализм практически

отказались от конкретно-исторического подхода, который стал едва ли ни единственным для немецкой исторической школы.

Попытка соединить методологические достижения австрийской и немецкой школ может быть признана в качестве определенной заслуги В. Ойкена.

Еще одной особенностью методологии Ойкена являлось использование **эволюционного метода** исследования. Он заключался в том, что как отдельные экономические явления и категории, так и вся экономическая система рассматривались в движении, развитии. Этот подход также далеко не нов. Однако Ойкен достаточно специфически трактовал саму идею развития, рассматривая его не как движение по спирали, а как некий круговорот. Причем этот круговорот осуществляется не столько под действием объективных экономических законов, сколько под влиянием изменения общественной психологии.

Реализация движения общества возможна лишь через механизм свободной конкуренции. Продолжая классико-неоклассическую традицию, Ойкен абсолютизирует роль конкуренции в экономике, считая ее единственной позитивной силой общественного прогресса.

Еще одной особенностью методологии теории В. Ойкена является идея взаимосвязанности всех экономических явлений и поэтому необходимость их системного изучения. Центральной категорией всей ойкеновской системы является понятие **экономического порядка**. «Экономический порядок есть совокупность форм, в которых осуществлялось и осуществляется конкретное управление повседневным экономическим процессом в определенном месте и в определенное время», — отмечал Ойкен¹. Из этого определения нетрудно вывести, что экономический порядок — не что иное, как конкретная форма управления экономикой.

В реальной истории цивилизации существовали и существуют огромное множество различных видов экономического порядка. Однако среди них можно выделить основные идеальные типы, которые и являются предметом экономической теории Ойкена.

Ойкен выделил два основных идеальных типа экономического порядка — **свободное, или рыночное, хозяйство** и **центрально-управляемое хозяйство, или командную эко-**

¹ Цит. по: Голева Л. Западноевропейский неолиберализм. М., 1971. С. 56.

номику. Они отличаются друг от друга механизмом управления. Первое управляется децентрализованно через стихийный механизм рыночных сил, и в нем царствует свободная конкуренция и индивидуальная свобода выбора. Второе характеризуется наличием единого центрального органа управления, который планомерно в отсутствие рынка оперирует всеми экономическими параметрами, навязывая индивидуумам свою волю. Естественно, что с неоклассических позиций Ойкен всячески превозносит первый тип и критикует второй.

Экономическая теория Ойкена включает в себя целый ряд концепций, как традиционных для прежней политической экономии (теории ценности, денег, доходов и ряд других), так и оригинальных по постановке вопроса. Остановимся на тех теориях, которые несли в себе новые моменты.

Прежде всего, это теория денег. Хотя с точки зрения понимания сущности и функций денег Ойкен не вышел за рамки традиционной количественной теории, но он и его ученики по-новому для неоклассической школы стали трактовать роль денег в экономике. Опираясь на достижения противоположной кейнсианской доктрины, неолибералы стали подчеркивать особую роль денежных рычагов в регулировании экономики. Причиной циклических колебаний и, соответственно, кризисов является чрезвычайно большая чувствительность цен к изменениям денежной массы в экономике. Цены, в свою очередь, регулируют все макроэкономические пропорции, воздействуют на совокупные спрос и предложение и тем самым на объемы реального производства. Проблема обостряется в связи с развитием кредита, ставшего основным средством финансирования инвестиций. Отсюда вытекает простая логическая идея: чтобы оздоровить экономику, необходимо (и достаточно) стабилизировать денежную массу.

Во второй половине 1940-х гг. денежные проблемы действительно чрезвычайно остро стояли в Западной Германии. После войны фактически существовали три различные денежные системы. Во-первых, это рейхсмарки, которые безнадежно обесценились и фактически принимались на вес. Во-вторых, американские доллары, которые поступали на черный рынок от военнослужащих оккупационной армии, но вместе с тем были в недостаточном количестве, чтобы полностью обслуживать товарооборот. И, наконец, в-третьих, широко применялся бартерный обмен. Подобное

положение, безусловно, было гибельным для нормального функционирования хозяйства.

В этих условиях в школе Ойкена родился план стабилизации национальной валюты, получивший название **плана Эрхарда** по имени ученика Ойкена Л. Эрхарда, бывшего министром финансов. На самом деле автором этого плана явился полковник американской оккупационной армии Дж. Грэхем (до войны работавший профессором экономики).

План твердой валюты можно свести к следующему.

1. Аннулируются старые деньги и вклады (все вкладчики независимо от величины своих депозитов получили одинаковые мизерные выплаты).

2. Выпускаются новые деньги, количество которых должно строго соответствовать товарной массе в стране.

3. Определяется минимальная потребительская корзина, включающая практически только товары первой жизненной необходимости. Определяется стоимость этой корзины в новых денежных знаках.

4. Специально созданное центральное агентство покупает и продает сертификаты на товары, входящие в потребительскую корзину, таким образом, что стоимость всей корзины оставалась неизменной. Вместе с тем внутри корзины соотношение цен может меняться.

5. Подобная ситуация обеспечивается чрезвычайно простым методом: при повышении цены корзины государство изымает часть денег из обращения, при понижении — эмитирует дополнительную денежную массу.

Смысл подобной политики достаточно прозрачен — денежная масса в экономике должна выступать своеобразным стабилизатором всей системы. В результате этого достигается сразу же несколько положительных результатов. С одной стороны, основная часть населения получает гарантированное потребление предметов первой жизненной необходимости. Цены на них стабильны, но нет и дефицита, возникающего при простом замораживании цен. С другой стороны, «плавание» цен внутри корзины позволяет рынку выполнять свою регулирующую функцию. В-третьих, общая денежная масса находится на стабильном уровне (основная часть населения потребляет только корзину) и тем самым не дает финансовым рычагам разрушать экономику. В конкретных послевоенных условиях Германии план сработал, и страна, получив стабильные деньги, смогла быстро приступить к восстановлению хозяйства.

Большую известность принесла В. Ойкену концепция заработной платы, получившая название теории **спирали заработной платы и цен**. Смысл ее можно свести к следующему: при повышении цен ни в коем случае нельзя повышать заработную плату, так как это приведет к развитию инфляции и губительной дестабилизации всей экономической системы.

Для обоснования этой идеи была предложена следующая логическая схема. Заработная плата, как плата за труд, является составной частью издержек производства. Работники, добиваясь повышения уровня жизни, ведут борьбу за рост заработной платы. Так как на их стороне выступает профсоюз, являющийся своеобразной монополией на рынке труда, то, как правило, эта борьба оказывается успешной. Предприниматели поднимают заработную плату, но вследствие этого растут издержки производства. А издержки производства, в свою очередь, лежат в основе цены товара. Таким образом, повышение заработной платы неизбежно ведет к росту цен, поэтому реальная заработная плата не увеличивается, а всего лишь растет денежная масса в экономике. Вызванная инфляция вынуждает работников снова требовать повышения заработной платы. Это неизбежно ввергает общество в новый виток инфляционной спирали и ведет к разрушению экономики.

Ойкен отнюдь не отрицал необходимости повышения жизненного уровня беднейших социальных слоев, но предлагал добиваться этого не путем накачивания денег в экономику, а через более справедливое распределение доходов в обществе. Подобную цель можно достигнуть с помощью налогов и системы социального обеспечения. Определенную роль может сыграть и «**система участия**», когда работники предприятия получают определенное количество акций своей фирмы и тем самым участвуют в получении прибылей.

В целом, теория заработной платы Ойкена получила подтверждение в практике большинства развитых стран мира и поэтому входит во многие позднейшие экономические теории.

Пожалуй, наибольшую известность принесла В. Ойкену теория социального рыночного хозяйства, взятая на вооружение многими политиками Европы.

Согласно этой теории в послевоенной Европе постепенно складывается принципиально новый, третий тип экономического порядка, качественно отличающийся как от сво-

бодного рыночного хозяйства, так и от административной системы. Этот третий вид экономического порядка Ойкен назвал хозяйственным гуманизмом, или **социальным рыночным хозяйством**.

Социальное рыночное хозяйство основано на **принципе трех свобод** — свободы рынка, свободы конкуренции и свободы от монополии. В подобной формулировке достаточно туманно определены основные понятия и не вполне ясно, чем отличаются друг от друга эти три составляющие. Обеспечение принципа трех свобод является первой основной функцией государства. Для этого должна быть создана соответствующая законодательная база, контроль за функционированием которой также является атрибутом государственной политики.

Второй функцией государства является проведение активной социальной политики, направленной на создание достойной жизни для всех людей. Хозяйственный гуманизм должен гарантировать всем членам общества социальную защиту — выработать системы борьбы с безработицей, общедоступного здравоохранения и образования. Подобные задачи должны решаться на путях социального партнерства.

Третьей функцией государства должно быть ограниченное вмешательство в экономику. Как представляется, подобная задача вступает в определенное противоречие с принципом трех свобод, однако более реалистично отражает действительность современной экономической жизни, чем традиционное неоклассическое отрицание всякого государственного воздействия. Главной целью подобного вмешательства является стабилизация денежного обращения и посредством этого всей экономики.

Ойкен предлагает два возможных типа ограниченного государственного регулирования экономики. Первый он назвал **конформными интервенциями**. Подобное воздействие может осуществляться в любой макроэкономической ситуации.

К конформным интервенциям относятся следующие меры.

1. Регулирование валютного хозяйства путем девальвации (понижения курса к другим валютам) или ревальвации (повышения курса) валюты.
2. Установление таможенных защитных пошлин.
3. Регламентация размера рабочего времени.
4. Нормализация цен путем развития конкуренции.

5. Перераспределение доходов через налоговую систему.

Нетрудно заметить, что все эти меры применяются практически во всех странах (хотя и в разных формах и масштабах) и не ограничивают свободу рынка.

В случае возникновения кризиса в экономике Ойкен предполагал применение **неконформных интервенций**, которые являются чрезвычайными мерами и в нормальной ситуации нежелательны. К ним относятся:

1) принудительное введение валютного курса (в том числе в виде валютных коридоров);

2) регулирование клиринговых взаимозачетов, что позволяет снижать денежную массу;

3) стимулирование или замораживание инвестиций;

4) замораживание или директивное регулирование цен (темпы роста цен устанавливаются государственными органами);

5) замораживание заработной платы;

6) установление минимума заработной платы;

7) выплата дотаций безработным и малоимущим.

Признавая возможность подобных достаточно сильных способов воздействия на рынок, Ойкен и его ученики подчеркивали их нежелательность и ограниченность применения во времени.

Теория социального рыночного хозяйства отразила существенные изменения, происходившие в экономической и социальной жизни развитых капиталистических стран мира в послевоенный период, и стала теоретической и идеологической базой для многих левоцентристских политических движений. Вместе с тем она достаточно рельефно обнажила кризис традиционной неоклассики, ибо вынуждена была взять на вооружение ряд положений конкурентной кейнсианской теории.

7.5. Монетаризм и чикагская школа

Проведение неолиберальной политики, разработанной В. Ойкеном и его учениками, шло с переменным успехом в 1950—1970-е гг. в Западной Европе. Волны неолиберализма сменялись усилением кейнсианского влияния на макроэкономическую политику индустриально развитых государств. С начала 1980-х гг. в большинстве западных стран начи-

нает усиливаться влияние новой формы неолиберализма, получившей название «монетаризм».

Хотя монетаризм возник еще в 1950-е гг., расцвет его приходится на вторую половину 1970-х — начало 1980-х гг. Центр теоретической мысли неолиберализма перемещается из Европы за океан — в США, в Чикаго. Главой **Чикагской экономической школы** стал крупный теоретик и практик **Милтон Фридман**. Кроме него представителями данной школы являются **К. Браннер, А. Мельцер, Ф. Кейган, А. Шварц, Д. Мейзельман** и другие ученые.

Милтон Фридман (1912–2006)

Родился в Нью-Йорке в семье выходцев из Западной Украины (Берегово). Закончил Руттерский и Чикагский университеты, получив образование по экономике и математике. С 1937 г. работал под руководством С. Кузнеця в Национальном бюро экономических исследований. В 1941–1943 гг. работал в Министерстве финансов США. С 1946 г. стал профессором Чикагского университета. Консультировал создание плана Маршалла по развитию Западной Европы в 1950-е гг. Консультировал правительство А. Пиночета в Чили и Р. Рейгана в США, став идеологом особого вида государственного регулирования — монетаризма. В 1976 г. получил Нобелевскую премию. Основная работа: **«Исследование в количественной теории денег»** (1956 г.).

Бурное развитие монетаристской теории и применение ее на практике в США в начале 1980-х гг. было связано с состоянием тогдашней американской экономики. Начало 1970-х гг. ознаменовалось достаточно сильным увеличением инфляции, которая колебалась от 4,5 до 6% годовых. Безработица прочно установилась на уровне 6%. Следуя кейнсианским рецептам, управляющие Федеральной резервной системой попытались «подогреть» экономику, смягчив ограничения в кредитно-денежной политике. Одновременно американское правительство отошло от известного Бреттон-Вудского соглашения о международной валютной системе и позволило свободно устанавливать паритеты других валют к доллару (1973 г.). Достаточно бурно развивались социальные программы, отягощавшие бюджет. Под давлением профсоюзов администрация США позволила повысить ставки заработной платы, зафиксированные в коллективных трудовых договорах.

Результаты не заставили себя долго ждать. Уже к концу 1973 г. инфляция достигла двузначных чисел, в отдельные периоды достигая небывалой величины в 25%. В 1972–1973 гг.

негативные последствия инфляции уравнивались для основной части населения резким ускорением темпов роста экономики и, соответственно, падением безработицы.

Однако начиная с 1974 г. подъем сменился кризисным падением при сохраняющейся высокой инфляции. Это новое явление, не вписывающееся ни в одну из ранее существовавших экономических доктрин, получило название стагфляции (стагнация + инфляция). На этом неблагоприятном социально-экономическом фоне и появляется монетаризм, выступивший в качестве некоей панацеи от всех экономических болезней.

Сам термин «**монетаризм**» появился только в 1968 г. и был введен К. Браннером. Однако четкого определения того, что скрывается за этим понятием, до сегодняшнего дня не существует. «В узком смысле под монетаризмом понимают чаще всего определенную кредитно-денежную политику, направленную преимущественно на регулирование размеров денежной массы, а не на воздействие на процентные ставки»¹.

В самом широком смысле в западной экономической мысли монетаризм трактуют как антикейнсианскую теоретическую доктрину и строящуюся на ней экономическую политику. «Отец» монетаризма М. Фридман отождествляет свою теорию с развитием количественной теории денег.

Но какого бы определения монетаризма ни придерживаться, можно прийти к выводу, что теория монетаризма строится на использовании двух основных принципов.

1. Деньги имеют большое значение в экономике, т.е. денежные факторы лежат в основе всех изменений в реальном хозяйстве.

2. Центральные банки, манипулируя эмиссией денег и совокупной денежной массой, могут регулировать экономику страны.

Принятие этих двух принципов свидетельствует о том, что, с одной стороны, монетаризм является развитием неолиберальной теории (вспомним взгляды В. Ойкена), а с другой — в своем развитии, несмотря на резкую критику кейнсианства, монетаризм был вынужден позаимствовать ряд парадигм критикуемой теории.

Монетаризм можно подразделить на концепцию, развивающую количественную теорию денег, и концепцию государственного регулирования экономики.

¹ Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М., 1994. С. 640.

В 1956 г. вышла книга под редакцией главы чикагской монетаристской школы М. Фридмана «Исследование в количественной теории денег». Эта книга принесла Фридману не только мировую известность, но и Нобелевскую премию (1976 г.). Фридман и его единомышленники — А. Шварц, Д. Мейзельман и др. — разработали теорию, которая получила название «новая количественная теория денег».

В этой теории появились некоторые принципиально новые моменты, ранее отсутствовавшие в других вариантах количественной теории. Напомним, что основное уравнение количественной теории имеет вид

$$M_S V = PQ,$$

где M_S — денежная масса (предложение денег) в экономике, V — средняя скорость оборота денежной единицы, P — индекс товарных цен, Q — реальный национальный продукт. В традиционных концепциях скорость оборота денежных единиц рассматривалась как постоянная величина.

Новые моменты, внесенные Фридманом, можно свести к следующему.

1. Фридман отказался от постоянства скорости оборота денег и создал теорию скорости оборота.

2. Были построены счетные функции скорости оборота денег.

3. Скорость оборота денег была связана с общей теорией спроса.

4. Для исследования спроса на деньги использовалась теория цены.

5. Были смоделированы функции спроса на деньги, позволяющие рассчитать необходимый размер денежной массы для экономики.

В новой количественной теории денег ведущей стороной денежного рынка выступает спрос на деньги. Предложение денег рассматривается как постоянная величина, размер которой определяется экзогенно правительственными решениями.

Спрос на деньги осуществляется как со стороны домашних хозяйств, так и бизнесом. И для тех, и для других деньги выступают не как поток, а как запас, входящий в портфель активов. Кроме денег в портфель входят ценные бумаги, товарные запасы и человеческий капитал. В самом общем виде спрос на деньги можно представить в виде функции

$$M_D = f(y, i),$$

где M_D — совокупный спрос на деньги, y — реальный доход, i — процентная ставка.

Еще одним существенным новшеством, внесенным монетаристами в теорию денег, стало создание учения о временных лагах (запаздываниях) в кредитно-денежной политике.

Проанализировав два временных ряда — темпов роста реального национального дохода и темпов роста денежной массы в экономике США за 75 лет, Фридман и Шварц пришли к выводу, что изменения в реальной экономике отстают от аналогичных изменений в денежной сфере на 12—16 месяцев. Из этих наблюдений был сделан вывод, что дискреционная кредитно-денежная политика правительства не только не полезна, но, напротив, вредна. Манипуляции со ставкой процента и эмиссией денег скажутся не в данной экономической ситуации, а более чем через год, когда положение существенно изменится. Поэтому единственно верным путем государственной денежной политики должно быть правило постоянных темпов денежной массы.

Оно заключается в том, что правительство, не обращая внимания на колебания конъюнктуры, должно эмитировать деньги в экономику темпом, равным среднегодовым темпам роста реального производства. В результате этого произойдет стабилизация денежной массы в экономике.

Эта концепция объясняется своеобразным пониманием всех циклических экономических колебаний. С монетаристской точки зрения они порождаются хаотическими колебаниями денежной массы, вызванными вмешательством правительства в саморегулирующийся экономический процесс. М. Фридман и А. Шварц доказали, что изменения в реальном объеме производства в значительной степени обусловлены тем, что изменения темпов роста денежной массы, находящейся в обращении, влияют на реальный объем производства быстрее, чем на абсолютный уровень цен.

В исследованиях Фридмана — Шварца показано, как денежная политика Федеральной резервной системы США в межвоенные годы привела к инфляции и дестабилизировала всю экономику страны, став предпосылкой для Великой депрессии начала 1930-х гг. Это объясняется существованием стабильной взаимосвязи между количеством денег и совокупным спросом. С этих позиций первоначально надо выяснить, какие факторы влияют на величину денежной массы. М. Фридман предложил следующую логическую схему.

Пусть M_S — общий запас денег в стране (денежная масса); M_S^D — совокупная величина депозитов (она входит в M_S); M_S^C — величина наличных денег в стране (опять-таки входящих в M_S); M_R — установленная законом величина банковских резервов, состоящая из кассовой наличности и остатков на счетах в федеральных резервных банках; M_H — запас денег «повышенной силы» (это понятие используется монетаристами для обозначения денежной базы, т.е. банковских резервов, включающих в себя кассовую наличность и депозиты в центральных банках плюс наличность, обращающаяся вне банков. Любой тип денег, который можно использовать как банковские резервы, представляет собой денежную базу). Тогда можно записать следующие уравнения:

$$M_S = M_S^C + M_S^D; \quad (7.3)$$

$$M_H = M_S^C + M_R; \quad (7.4)$$

отсюда

$$M_S / M_H = (M_S^C + M_S^D) / (M_S^C + M_R) \quad (7.5)$$

и

$$M_S = M_H (M_S^C / M_S^D + 1) / (M_S^C / M_S^D + M_R / M_S^D). \quad (7.6)$$

Формула (7.6) помогает выявить три фактора, влияющие на размер совокупной денежной массы, каждый из которых, в свою очередь, определяется действием различных конкретных участников хозяйственного процесса.

Величина M_H регулируется центральными кредитно-денежными учреждениями страны (Федеральной резервной системой или Центральным банком). Отношение M_S^C / M_S^D определяется «небанковскими кругами», т.е. бизнесом и домашними хозяйствами, осуществляющими потребление и сбережение в различных формах. Отношение M_R / M_S^D совместно устанавливается коммерческими банками и Центральным банком. Таким образом, имеются три основные силы, влияющие на величину денежной массы — Центральный банк, коммерческие банки и потребители. Причем ведущую роль среди них играет Центральный банк.

Более поздние исследования современного американского монетариста Ф. Кейгана дополняют эту картину. Оказыва-

ется, не менее половины всей амплитуды колебания денежной массы связано с меняющимся соотношением между суммой наличных денег и резервами банков, а на долю центральных органов приходится всего лишь 25% амплитуды колебаний¹. Таким образом, современные монетаристские концепции несколько снижают роль центральных банковских учреждений.

Выдвигая конкретные рецепты государственной стабилизационной политики, монетаристы прежде всего предложили отказаться от применяемых тогда в США кейнсианских методов регулирования. Особой критике были подвергнуты дискретный принцип и кейнсианская бюджетная политика.

Дискретный принцип подразумевает возможность постоянного изменения налоговой и денежной политики государства в зависимости от состояния конъюнктуры экономики. Его еще можно назвать точной настройкой экономики, когда правительство непрерывно вмешивается в хозяйственную жизнь. Вместо этого монетаристы предполагают возврат к «политике футбольного судьи».

Если кейнсианцы предполагают возможность активной дефицитной бюджетной политики, направленной на стимулирование экономической активности, то с монетаристской точки зрения подобная политика только создает инфляцию, но не помогает вывести страну из кризиса. Для покрытия бюджетного дефицита, государство вынуждено или печатать дополнительные деньги, или увеличивать налоги. Фридман и его соратники пытаются доказать, что и первое, и второе одинаково губительно для экономики.

Дополнительная эмиссия денег искусственно увеличивает денежную массу, а это, как было показано выше, дестабилизирует всю макроэкономическую систему. Высокие налоги приводят к сворачиванию экономической активности и, соответственно, к кризису и безработице. Государство, осуществляя высокие социальные расходы, фактически рубит сук, на котором эти расходы держатся.

Поэтому вместо стимулирующей политики дефицитного финансирования М. Фридман предложил проект **отрицательного подоходного налога**. Он сводится к следующему.

Государство определяет размер прожиточного минимума в стране, причем этот минимум должен позволять удовлет-

¹ См.: *Cagan Ph. Determinants and effects of changes in the stock of money, 1875—1960.* N. Y., 1965.

ворять не только физиологические, но и нормальные социальные потребности членов общества. Тем работающим лицам, доходы которых меньше данного минимума, выплачивается добавка к ним в виде пособия общего назначения (т.е. соответствующая денежная дотация). Для тех же, у которых доходы превышают, устанавливается линейный налог, так как нельзя резать курицу, несущую золотые яйца. Одновременно всячески сокращаются различные социальные программы, в первую очередь программы борьбы с безработицей.

По мысли Фридмана, подобный проект должен принести несколько одновременных положительных результатов.

1. Расходные статьи государственного бюджета сокращаются в среднем на 50%, что позволяет сбалансировать бюджет и избежать дополнительной эмиссии денег. Это в свою очередь стабилизирует экономику.

2. Снижение налогов стимулирует оживление в частном бизнесе. Растет занятость, увеличиваются доходы, что ведет к дальнейшему экономическому росту.

3. У трудоспособного населения повышается активность в поиске работы, исчезают иждивенческие настроения, порождаемые системой выплат пособий по безработице и других общественных благ.

Отрицательное отношение Фридмана к государственным программам занятости связано с его попыткой опровергнуть существование кривой Филлипса. Напомним, что **кривая Филлипса** устанавливает обратно пропорциональную зависимость между темпами инфляции и величиной безработицы. Идеологически она вытекает из кейнсианского представления о влиянии инфляционных ожиданий на уровень эффективного спроса и деловой активности. В ряде исследований Фридман привел достаточно убедительные аргументы и факты, свидетельствующие о том, что в современных условиях инфляция сопровождается одновременным сворачиванием производства (стагфляция) и, следовательно, ростом безработицы. Критикуя идею кривой Филлипса, Фридман выдвинул тезис о существовании **естественного равновесного уровня занятости**, который определяется общими условиями на рынке труда и не зависит от мероприятий бюджетной и кредитно-денежной политики. Поэтому всякие государственные бюджетные программы, приводящие к росту расходных статей, на самом деле не только не сокращают, но, напротив, усиливают безработицу.

Кроме проекта отрицательного подоходного налога монетаристские рецепты государственного регулирования включают еще несколько направлений.

1. Принцип ориентации государственной политики только на одну цель. Он выдвинут в пик кейнсианской идее многоцелевого регулирования. Фридман достаточно много писал о том, что многоцелевая политика неизбежно несет в себе противоречия — как правило, достижение одной цели заведомо исключает другие (скажем, стабилизация денежной сферы невозможна одновременно с ростом различных социальных выплат и поддержкой малоимущих слоев). Этой глобальной целью государственной политики должна стать стабилизация товарных цен.

2. Единственным способом достижения выдвинутой цели является активная денежная политика государства.

3. Эта денежная политика может быть сформулирована как **правило постоянных темпов роста денежной массы**. Данное правило гласит: «Центральный банковский орган должен, не реагируя на изменения конъюнктуры, эмитировать деньги в экономику постоянным темпом, равным среднегодовым темпам роста национального производства». Для США 1970—80-х гг. эти темпы были равны примерно 4% годовых. Логика этого правила вытекает из основной формулы количественной теории денег ($M_S V = PQ$).

4. Всякая «точная настройка экономики» (т.е. сиюминутное вмешательство государства, прежде всего в кредитную и денежную сферы) не только бессмысленна, но и вредна. Это связано у Фридмана с открытием временных лагов в кредитно-денежной политике, т.е. запаздывания влияния кредитно-денежной политики на реальную экономику на достаточно большой срок (12—16 месяцев).

5. Отказ от политики государственных инвестиций. Логика этого тезиса связана с тем, что, осуществляя инвестиции, государство отвлекает материальные ресурсы из частного сектора и повышает расходные статьи государственного бюджета, чем дестабилизирует экономику.

Достаточно простые монетаристские рецепты являются предметом ожесточенных дискуссий не только в научных, но и в политических кругах. Безусловно, они принесли успех в целом ряде случаев (Чили при Пиночете, США при Рейгане, Великобритания при Тэтчер). Вполне понятно, что подобные примеры стали ориентиром для многих реформаторов постсоциалистических экономик в 1990-е гг. Однако

здесь результаты оказались гораздо более плачевными. Дело, видимо, в том, что монетаристская доктрина разработана для определенного типа и состояния экономики — развитого рыночного хозяйства с налаженной кредитно-денежной сферой и индивидуалистической психологией населения и мало подходит для других систем.

Специфической формой монетаризма с середины 1970-х гг. стала **теория рациональных ожиданий**, получившая также название **новой классической школы**. Основными представителями этого направления являются американские экономисты Р. Лукас, Т. Сарджент, Н. Уоллес, Р. Бэрроу, Ч. Бразельтон. Географическим центром по-прежнему остается Чикаго.

В основе взглядов сторонников теории рациональных ожиданий лежит традиционный классико-неоклассический тезис о том, что экономическое поведение людей всегда носит рациональный характер. Более того, столь же рациональными являются и наши ожидания будущих событий, к которым хозяйствующие субъекты готовятся заранее. Нетрудно проследить в этих рассуждениях влияние парадигмы о неоклассическом времени, согласно которой будущее предопределено прошлым, и поэтому все будущие события можно точно рассчитать, зная эмпирические факты прошлой жизни.

Усиливая традиционный неоклассический подход, **Роберт Лукас** (род. в 1937 г.) и его сторонники утверждают, что все участники экономического процесса (бизнесмены, трудящиеся и просто потребители) не просто используют опыт прошлого в своих оценках будущего, а способны правильно оценить последствия проводимой правительством экономической политики. Тем самым в рациональные ожидания будущего включается эффект от проводимой государственной политики.

Действия людей, основанные на подобных рациональных ожиданиях, приводят к максимизации личного благосостояния, а так как все люди рациональны, то, максимизируя индивидуальное благосостояние, они максимизируют и общественное.

Еще одна фундаментальная неоклассическая парадигма, лежащая в основе теории рациональных ожиданий, — тезис о совершенной конкурентности рынков как благ, так и ресурсов. Отсюда вытекает высокая эластичность ставок заработной платы и цен по отношению друг к другу. Мгновенность

распространения информации на рынках ведет к тому, что кривые спроса и предложения быстро реагируют на возможные экстерналии (новые технологии, изменения в государственной политике, стихийные бедствия и т.п.).

Из приведенных рассуждений Лукас сделал вывод о том, что общая реакция населения на свои ожидания делает бесплодной дискретную стабилизационную политику. Он объясняет этот вывод на примере с инфляционной политикой государства.

Государство с целью стимулирования спроса и оживления производства и занятости начинает проводить политику ускоренной эмиссии денег. У людей денег становится больше. Однако, исходя из опыта прошлого, население ожидает резкого инфляционного поднятия цен и принимает ответные меры. Рабочие требуют повышения денежной заработной платы. Предприятия повышают цены на продукцию. Банки поднимают ставку процента. Все это должно нивелировать отрицательные последствия инфляции для отдельных социальных слоев. В результате этого большая масса денег поглощается более высокими ценами и заработной платой и не оказывает реального воздействия на рост реального производства. Норма прибыли остается неизменной и никак не стимулирует дополнительных инвестиций. Поэтому и занятость не увеличивается. Общий вывод: дискретная политика государства не срабатывает в условиях рациональных ожиданий населения.

Отличие традиционного неоклассического подхода от теории рациональных ожиданий в данной схеме заключается в том, что в прежней неоклассике существует промежуток времени (пусть и краткосрочный), в котором изменения совокупного предложения могут вызвать изменения объемов производства и занятости. В теории рациональных ожиданий все адаптации спроса и предложения происходят мгновенно и поэтому никакого эффекта, даже сиюминутного, не оказывают.

Более того, Лукас считает, что дискретная политика государства усиливает экономическую нестабильность. Это связано опять-таки с рациональными ожиданиями предпринимателей, но теперь по поводу налоговой политики государства.

Схема действия следующая. В ситуации депрессии государство пытается оживить экономику снижением налогов. Это должно вести к повышению реальных прибылей и сти-

мулировать инвестиции. Однако при постоянном повторении подобного приема предприниматели приходят к мысли, что не следует торопиться с инвестициями, так как ожидают дальнейшего снижения налоговых ставок. В результате этого спад усиливается. Когда же налоги действительно снижаются, начинается инвестиционный бум, необычайно усиливающий фазу подъема. Таким образом, амплитуда циклических колебаний не только не сглаживается, но, напротив, растет. В своей критике дискретной государственной политики сторонники теории рациональных ожиданий в основном сходятся с традиционными монетаристами. Однако, если последние считают государственное вмешательство неэффективным в силу ошибок правительства и существования временных лагов, то Лукас и его единомышленники аргументируют тот же вывод рациональными ожиданиями людей. Дальнейшее развитие неоклассики продолжает осуществляться в направлении создания целого ряда конкретных экономических теорий, что будет рассмотрено в последующих главах учебника.

Глава 8

КЕЙНСИАНСТВО ОТ КЕЙНСА ДО СОВРЕМЕННОСТИ

Главной альтернативной по отношению к неоклассике экономической доктриной XX в., как уже отмечалось, является кейнсианство. Возникнув в 1930-е гг., оно с переменным успехом продолжает развиваться и до сегодняшнего времени. Первый этап этого развития связан с теорией самого Дж. М. Кейнса.

8.1. Основные направления экономической теории Джона Мейнарда Кейнса

По мнению многих современных ученых, Дж. М. Кейнс является самым выдающимся экономистом XX в. Так ли это — вопрос достаточно спорный, но, по крайней мере, очевидно одно: практически все современные теории отталкиваются (или в позитивном, или в критическом плане) от его взглядов. В предыдущей части учебника были определены основные парадигмы кейнсианской теории. Здесь же будут проанализированы главные концепции, созданные Кейнсом.

Самая знаменитая книга лорда Кейнса — «Общая теория процента, занятости и денег» — вышла в 1936 г.¹ Однако ей предшествовала еще одна выдающаяся работа — «Трактат о деньгах» (1930 г.). Нетрудно заметить, что обе работы появились на свет в период Великой депрессии конца 1920-х — начала 1930-х гг. Поэтому лейтмотивом всей кейнсианской теории было объяснение принципиально новых кризисных явлений, попытка найти конкретные пути решения проблем и анализ вновь появляющейся новой экономической системы — денежного хозяйства.

¹ Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М., 2012.

Джон Мейнард Кейнс (1883—1946)

Родился в Кембридже в старинной дворянской семье. Отец был профессором Кембриджского университета. Мать — первая в Великобритании женщина — мэр города (Кембриджа). Окончил Кембриджский университет, где учился у А. Маршалла. Работал преподавателем Кембриджского университета. С 1906 по 1914 г. — работник Департамента по делам Индии. С 1915 по 1919 г. служил в министерстве финансов. Участник Парижских переговоров 1919 г. о восстановлении экономики Европы. В 1919 г. вернулся в Кембридж. Преподавал, редактировал научные журналы. В 1940 г. стал советником министра финансов Великобритании. С 1942 г. — член палаты лордов. Участвовал в Бреттон-Вуде в создании новой мировой валютной системы. Основные работы: **«Трактат о деньгах»** (1930 г.), **«Общая теория процента, занятости и денег»** (1936 г.).

Кейнсианство рождалось в острой теоретической борьбе с традиционной неоклассикой, представители которой всячески пытались раскритиковать новую теорию. Конечно же, последняя имела свои гносеологические корни и теоретических предшественников. Зачастую Кейнса называли «запоздалым меркантилистом». Действительно, у этой старинной теории он позаимствовал понимание позитивной роли государственного регулирования, понимание особой роли денег, макроэкономический подход, необходимость борьбы с безработицей. Некоторые идеи были почерпнуты в трудах Т. Мальтуса и Ж. Сисмонди, в первую очередь идея кризисов перепроизводства. Особое влияние на формирование кейнсианства имела шведская школа во главе с К. Векселем.

Будучи критикуем современной ему официальной наукой, Кейнс вместе с тем обрел и верных последователей, в дальнейшем развивавших его взгляды. Правда, историческая судьба теории Кейнса, как и всякой принципиально новой доктрины, была весьма сложной. Еще при жизни автора начался «раздел имущества» между учениками, каждый из которых претендовал на роль истинного кейнсианца, яростно обвиняя других в ревизионизме и отступничестве. Этому способствовала достаточно сложная форма книги Кейнса, где были введены многие элементы новой методологии анализа и серьезно обновился категориальный аппарат науки. Безусловно, предлагаемая в данном учебнике трактовка кейнсианской теории также носит достаточно субъективный характер.

Теория Кейнса, не претендуя на полную систему экономических взглядов, высвечивает ключевые проблемы XX в. Она имеет свой предмет и метод исследования.

Методологию Кейнса часто подразделяют на общий и частный методы. Общий метод включает в себя следующие составляющие.

1. Идея **взаимосвязанности** всех экономических сфер и явлений. Для Кейнса было недопустимым рассматривать реальную и денежную компоненты экономики изолированно друг от друга. Важно было показать, как одна сфера влияет на другую.

2. Макроэкономический подход. Именно Кейнс создал теорию **макроэкономики** как сферы, имеющей свои самостоятельные законы. Более того, все проблемы, в том числе микроэкономические, он рассматривает с народнохозяйственной точки зрения. Основой его макроэкономической теории являются агрегированные (укрупненные) показатели, непосредственно влияющие на всю экономическую систему.

3. Трактовка **экономических законов как причинно-следственных связей**. С этой точки зрения выделяются три типа экономических величин: исходные (постоянные на рассматриваемом промежутке времени), независимые переменные (меняющиеся, но являющиеся причиной других явлений) и зависимые переменные (отражающие следствие действия причин).

4. **Статичность** теории. Кейнс неоднократно подчеркивает, что его интересуют только короткие интервалы времени, экономическую динамику он не анализирует.

5. **Психологизм** теории. Основной тезис кейнсианства гласит, что психология людей есть первопричина всех экономических действий, поэтому, познавая экономическую действительность и манипулируя ею, необходимо опираться на сознание и инстинкты людей.

К частному методу исследования относится следующее:

1. Главной искомой величиной всей модели является **национальный доход**, от которого зависят основные макроэкономические параметры.

2. Национальный доход формируется за счет расходов населения, идущих на потребление и накопление.

3. Расходы на потребление определяются психологическим экзогенным по отношению к экономике фактором — склонностью к потреблению.

4. Механизм воздействия склонности к потреблению описывается основным психологическим законом, о котором речь пойдет далее.

5. В экономике действует мультипликационный эффект.

6. Производительные расходы зависят от ставки процента и предельной эффективности капитала.

Предметом теории Кейнса является общее экономическое равновесие при неполной занятости и теория общественного воспроизводства.

Вся кейнсианская теория распадается на три основных блока: теория эффективного спроса, теория денег и процента и концепция государственного регулирования экономики.

Теория эффективного спроса

Теория эффективного спроса своей главной целью имеет выявление факторов, влияющих на эффективный спрос. Логика здесь следующая: национальный доход зависит от размера совокупного эффективного спроса. Нация получает столько, сколько она тратит (здесь своеобразная трактовка закона Сэя). А от чего зависит сам спрос?

1. Концепция занятости. Первый фактор, влияющий на эффективный спрос, — величина занятости населения. Кейнс не случайно начинает свою теорию эффективного спроса с концепции занятости. Во-первых, в начале 1930-х гг. безработица достигла угрожающих размеров во всем западном мире и стала основным ограничителем для нормального функционирования экономики. Во-вторых, величина занятости напрямую влияет на платежеспособный спрос населения, причем положение усугубляется благодаря мультипликационным эффектам. Наконец, в-третьих, Кейнс создавал свою теорию занятости как альтернативу только что вышедшей тогда работе А. Пигу (см. параграф 7.2).

Логика спора с неоклассической теорией безработицы вынуждает Кейнса прежде всего остановиться на причинах возникновения этого явления. Не отрицая существования структурной, добровольной и фрикционной безработицы, Кейнс подчеркивает, что они являются вторичными, побочными по отношению к основному типу безработицы. Этот последний порождается самими законами капиталистического рыночного хозяйства и является закономерным для него. Для объяснения этого вида безработицы предлагается следующая логическая схема.

Рассмотрев фактическое положение на рынке труда, можно заметить, что работники не оставляют рабочих мест даже при понижении заработной платы в результате инфляционного роста цен. Следовательно, реальная заработная

плата не отражает предельную неполезность труда. На самом деле предложение труда зависит от уровня денежной заработной платы, на которую ориентируются работники при найме. Вместе с тем спрос на труд со стороны предпринимателей ориентируется на реальную заработную плату.

Из этих рассуждений можно сделать один важный политический вывод: трудящиеся активно борются против снижения денежной заработной платы и спокойнее относятся к повышению цен.

Общим же итогом данной схемы является то, что объем занятости зависит не от трудящихся, а от предпринимателей. Но в низком уровне занятости капиталисты не виноваты — они сами выступают здесь в виде некоей жертвы общественных законов. На самом деле величина занятости зависит от ожидания предпринимателей относительно совокупных затрат общества на свои нужды и на инвестиции. Никто не будет нанимать работников, производящих продукцию, не имеющую сбыта.

Однако капитализм страдает недостаточностью эффективного спроса. В этом «виновата» прежде всего неопределенность будущего. Пытаясь преодолеть эту неопределенность, население осуществляет сбережения, а то, что сберегается, сокращает спрос. Отсюда вытекает, что общее экономическое равновесие достигается раньше, чем экономика попадает в состояние полной занятости, и тем самым поддерживается постоянная безработица.

Практические выводы, которые сделал Кейнс из своей теории занятости, можно свести к следующему.

1. Снижение цен не уменьшает безработицу, так как понижает предельную эффективность капитала (ожидаемые прибыли) и приводит к сворачиванию производства.

2. Поскольку в рыночной системе нет соответствующего механизма обеспечения высокого уровня занятости, то ответственность за это должно нести государство.

2. Принцип эффективного спроса. В этой части теории эффективного спроса прослеживаются основные макроэкономические зависимости, которые демонстрируют, какие факторы влияют на величину национального дохода. Кейнс применяет здесь метод частичного равновесия к анализу макроэкономики.

Между величинами национального дохода и эффективного спроса, как уже отмечалось, существует пропорциональная зависимость. В каждый момент времени эффективный

спрос определяется величиной совокупного потребления C и валовых инвестиций I . Если обозначить величину национального дохода Y , то получим:

$$Y = C + I, \quad (8.1)$$

т.е. национальный доход распадается на потребление и инвестиции. С другой стороны, национальный доход как сумма индивидуальных доходов членов общества складывается из совокупного потребления и совокупного сбережения S . Тогда

$$Y = C + S. \quad (8.2)$$

Сравнивая выражения (8.1) и (8.2), нетрудно получить основное кейнсианское условие общего экономического равновесия:

$$S = I,$$

т.е. все сбережения должны переливаться в инвестиции. Однако внутреннего механизма, обеспечивающего автоматическое поддержание данного равенства, при капитализме не существует. Основной психологический закон и низкие инвестиционные ожидания ведут к тому, что часть дохода накапливается. Бережливость — социальное зло, неоднократно подчеркивал Кейнс в противовес традиционному классико-неоклассическому подходу. Отсюда система становится неравновесной. Поэтому необходима соответствующая государственная программа, стимулирующая все виды потребления.

Из приведенных выше формул нетрудно также заключить, что в кейнсианской модели точка общего экономического равновесия никак не связана с точкой полной занятости, поэтому балансирование экономических пропорций возможно и при существовании безработицы.

Таким образом, первоначально национальный доход зависит от трех параметров: совокупного потребления, валовых инвестиций и совокупных сбережений. Далее в модели эффективного спроса устанавливается, от чего зависит каждая из этих величин.

Первая составляющая — совокупное потребление.

При прочих равных условиях потребление есть функция дохода (это очевидно и на микро- и на макроэкономическом уровнях). Поэтому в самой общей форме функция потребления имеет вид

$$C = f(Y).$$

С другой стороны, уровень потребления определяется психологической предрасположенностью населения тратить свои доходы на потребление. Кейнс называет эту предрасположенность склонностью к потреблению. Вводятся понятия средней (C / Y) и предельной (dC / dY) склонности к потреблению. Эмпирические исследования показывают, что склонность к потреблению меняется в зависимости от величины дохода человека: чем выше доход, тем меньше склонность к потреблению. В обществе в целом существует и еще одна закономерность: средняя склонность к потреблению выше в тех общественных системах, где доходы распределены более равномерно. Последнее является аргументом в пользу перераспределительной политики государства.

На базе этих эмпирических данных Кейнс сформулировал **основной психологический закон**, который гласит: «С ростом доходов люди, как правило, склонны увеличивать свои расходы, однако не в той степени (а в меньшей. — *Прим. авт.*), в какой растут их доходы»¹. Смысл закона очевиден: чем богаче население, тем выше у него степень бережливости.

Сам Кейнс не объясняет причины существования подобной закономерности — для него она является эмпирическим фактом, но последующие исследователи этого вопроса выявили ряд факторов, лежащих в основе действия основного психологического закона. Во-первых, при низких доходах потребление приближено к прожиточному минимуму и не может быть снижено за счет сбережений. Во-вторых, при росте доходов появляется стремление компенсировать неопределенность будущего и риски, связанные с ней, с помощью денег. Отсюда стремление сберечь часть дохода. В-третьих, у значительной части населения имеется стремление передать часть доходов по наследству. В-четвертых, накопление осуществляется под будущие крупномасштабные покупки и т.п.

Но чем бы ни было вызвано существование основного психологического закона, главное для кейнсианства — то, что в результате его действия сокращается эффективный спрос и появляются негативные явления капиталистической действительности — кризисы, безработица и т.п.

¹ Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М., 2012. С. 96.

Вакуум, создаваемый сокращением личного потребления, может быть заполнен потреблением инвестиционных товаров. Здесь Кейнс переходит к анализу второго параметра функции национального дохода — инвестициям.

«При данной предельной склонности к потреблению инвестиции должны расти таким темпом, чтобы заполнить собой промежуток в эффективном спросе, вызванный ростом сбережений; если этого не произойдет, то национальный доход и занятость сократятся»¹.

Взаимодействие инвестиций и национального дохода прослеживается с помощью инвестиционного мультипликатора. Под ним понимается коэффициент пропорционального прироста национального дохода к вызывающим этот прирост инвестициям. Алгебраически это можно записать в виде

$$dY = K dI, \quad (8.3)$$

где dY и dI — приросты национального дохода и инвестиций соответственно, K — инвестиционный мультипликатор. Из уравнения (8.3) и выражения (8.1) легко можно вывести основную формулу инвестиционного мультипликатора:

$$K = 1 / (1 - dC / dY).$$

Таким образом, мультипликатор зависит от предельной склонности к потреблению (dC / dY), и тем самым еще раз подчеркивается психологическая основа экономических процессов. Смысл мультипликатора заключается в том, что инвестиции выступают как источник дополнительных доходов, как издержки, которые представляют собой спрос на использованную часть реального национального дохода. Они влияют на доход при наличии двух условий:

1) если в экономике существуют незадействованные производственные ресурсы, которые можно ввести в производственный оборот;

2) если прирост платежеспособного спроса происходит за счет расширения инвестиционного сектора.

Таким образом, при более или менее постоянной склонности к потреблению (а в коротком промежутке времени она мало меняется), главным фактором роста национального дохода становятся инвестиции.

¹ Кейнс Дж. М. Указ. соч. С. 120.

Далее возникает вопрос: от чего зависит стимул к инвестированию у предпринимателей? Кейнс указывает на два фактора.

1. Предельная эффективность капитала, которая определяется как разница между расходами капитала на производство капитальных благ и ожидаемыми прибылями. В свою очередь, предельная эффективность капитала зависит от ожидания капиталистов по поводу будущих прибылей. Таким образом, и здесь на первый план выходят психологические факторы.

2. Инвестирование зависит от величины ссудного процента. Капиталист при инвестировании оценивает потенциальные прибыли от разных форм инвестиций, и при высоком проценте начинается предпочтение ликвидности (денежных форм хранения сбережений). В этом факторе проявляется связь реальной и денежной сфер экономики.

Наконец, третий параметр, влияющий на национальный доход, — совокупные сбережения. В целом этот фактор выступает как обратная величина к совокупному потреблению (см. формулу (8.2)). Аналогично со средней и предельной склонностями к потреблению вводятся величины средней (S/Y) и предельной (dS/dY) склонности к сбережению. Причем исходя из вышеизложенной модели можно вывести, что

$$dC/dY + dS/dY = 1.$$

Таким образом, в основе желательных изменений национального дохода лежит манипуляция психологическими факторами — склонностями к потреблению и сбережению и ссудным процентом.

Теория денег и процента

Второй блок кейнсианской теории анализирует проблемы денег и процента. Начиная с Кейнса, в западной экономической литературе различают два понятия — **теорию денег** (*the theory of money*) и **денежную теорию** (*monetary theory*). Первая исследует природу и функции денег, вторая касается механизмов воздействия денежных и финансовых рычагов на макроэкономические процессы. В разделе учебника, посвященной теории денег, мы подробно остановимся на вкладе Кейнса в этот вопрос. Здесь же ограничимся анализом только денежной теории.

Денежная теория Кейнса начинается с концепции **предпочтения ликвидности**.

Спрос на деньги в обществе зависит от той роли, которую деньги играют при заключении сделок. В более ранней экономической литературе исследовались две основные функции денег в сделках — деньги как средство обращения и деньги как средство платежа. Однако в XX в. для описания реальных экономических закономерностей этого стало недостаточно. Кейнс добавляет сюда третью функцию — **деньги как актив**. Она возникает в том случае, когда реальные сбережения не переливаются в реальные инвестиции, а накапливаются в виде денежных знаков.

Появление денег как актива существенно модифицирует все макроэкономические процессы и влияет на занятость в обществе. Как писал Кейнс, пока есть безработица, занятость будет изменяться в той же пропорции, что и количество денег, а если налицо полная занятость, то цены будут изменяться в той же пропорции, что и количество денег.

Возникает вопрос: почему люди предпочитают держать свои сбережения в виде денежных накоплений? Ответ на него дается в теории предпочтения ликвидности. Предпочтение ликвидности и есть стремление держать сбережения в виде денежных знаков. Деньги — практически единственная составная часть богатства, имеющая наибольшую ликвидность, т.е. способность без труда превращаться в любую другую форму имущества. Существуют три мотива предпочтения ликвидности: 1) мотив обращения; 2) мотив осторожности и 3) мотив спекуляции.

Мотив обращения связан с тем, что деньги необходимы для оплаты будущих сделок, которые мы в состоянии предвидеть. Мы храним сбережения в денежной форме, потому что знаем, что в обозримом будущем нам придется их потратить. Величина накопления, связанная с мотивом обращения, зависит от двух факторов — размера нашего дохода (чем богаче человек, тем больше он может предвидеть будущих сделок и тем большую часть дохода может отложить) и промежутка времени между получением и тратой дохода (чем реже мы получаем доходы, тем большую их часть нам приходится хранить в денежной форме. Отсюда вытекает очень простой способ стимуляции потребительского спроса: надо чаще платить заработную плату, скажем, не раз в месяц, а раз в неделю.

Мотив осторожности — главный фактор образования «сокровищ» в кейнсианской схеме. Он связан с неопределенностью будущего, которую люди пытаются преодолеть, имея денежные запасы. Фактически мы создаем некий страховой фонд на случай непредвиденных обстоятельств в будущем. Размер этого фонда будет опять-таки зависеть от нашего дохода и от степени неопределенности и рискованности экономической жизни в обществе.

Спекулятивный мотив заключается в обладании деньгами с целью получения с их помощью прибылей. В принципе сбережения могут переливаться в производительную форму, тогда их владелец будет получать промышленную прибыль, могут тратиться на покупку ценных бумаг, приносящих дивиденды, и могут храниться в ликвидной форме в банке, тогда доходом становится ссудный процент. На размер денежного капитала в данном случае будут влиять два фактора: психологическая склонность предпочтения ликвидности и величина ссудного процента.

Обобщая вышесказанное, можно построить уравнение общего спроса на деньги. Оно имеет вид

$$M_D = L(Y) + L(i),$$

где M_D — общий спрос на деньги; L — **функция ликвидности**, которая у Кейнса выступает синонимом функции спроса на деньги; Y — доход, i — ссудный процент. Спрос на деньги по Кейнсу состоит из двух слагаемых, из них величина первого слагаемого зависит от дохода, величина второго слагаемого определяется значением процентной ставки.

Вслед за этим Кейнс останавливается на концепции процента. Представляется, что это одна из наиболее мало-оригинальных частей его теории. В традициях предшествующей неоклассической науки Кейнс определяет процент как награду, которую надо выплатить собственнику денег за отказ от обладания ликвидностью и неуверенностью во владении ценными бумагами. Таким образом, это своеобразная плата за риск и временный отказ от потребления денег.

Безусловно, подобная трактовка может служить психологическим оправданием получения процента заимодавцем, но вряд ли можно серьезно считать, что риск или воздержание являются созидательной силой, которая может увеличивать доходы.

Представляется, что существуют два логичных объяснения процента — Маркса, относящего процент к определенной форме прибавочной стоимости и видящего его источник в эксплуатации труда, и Сэя, трактующего процент как продукт функционирования средств производства. В обоих этих определениях имеется материальный источник процента, а в определении Кейнса его нет. Но самого Кейнса эта проблема мало интересовала. Ему было важнее показать механизм воздействия процента на экономическую жизнь.

Схема влияния процента на экономическую активность сводится к тому, что высокий ссудный процент увеличивает предпочтение ликвидности, это, в свою очередь, ведет к росту денежной составляющей сбережений и создает уменьшение эффективного спроса. А последнее ведет к кризису и росту безработицы.

Схема простая и логичная, но далеко не бесспорная. Критики кейнсианства отмечают, что в подобной логике присутствует непонимание роли банков в современном обществе. Действительно, на первый взгляд Кейнс не прав — тот факт, что сбережения перетекают в банки, не должен означать сокращения эффективного спроса, так как банки сами являются крупнейшими инвесторами или субсидируют других инвесторов. В предложенной же схеме банки, по существу, являются простым хранилищем чужих сбережений и непонятно каким образом при этом выплачивают вкладчикам процент.

Однако Кейнс по-своему прав. Он прекрасно знал и понимал все банковские функции и предвидел подобную критику. Поэтому он отмечает, что предпочтение ликвидности ведет к тому, что акт сбережения разрывается во времени и пространстве с актом инвестирования. Действительно, если сегодня мы положим деньги на депозит, то завтра банк их инвестирует или прямо, или косвенно. Но это будет завтра, а сегодня эффективный спрос сократится и начнется кризис, в условиях которого завтрашние инвестиции могут стать просто бессмысленными.

По отношению к статичному обществу Кейнс прав, однако в динамичном появляется другая логика. Но автор «Общей теории...» и не претендовал на исследование динамики.

Государственное регулирование экономики

Третий блок кейнсианской теории — концепция государственного регулирования экономики. Пожалуй, это та часть,

которая вызвала больше всего ожесточенных споров и была мифологизирована как критиками, так и последователями Кейнса.

Для того чтобы различных недоразумений и иллюзий о возможностях применения кейнсианских рецептов для лечения конкретных экономик было как можно меньше, надо четко определить объект и задачи регулирования.

Сам Кейнс отмечает, что объектом его анализа является развитая рыночная капиталистическая экономика, основанная на свободном предпринимательстве, устойчивости прав собственности и страдающая недостаточным эффективным спросом.

Недостаточность спроса вызвана тремя основными причинами:

1) прогрессивным сокращением предельной склонности к потреблению. В соответствии с основным психологическим законом рост доходов вызывает увеличение доли сбережений. Проблема обостряется в связи с растущим неравенством в распределении доходов;

2) падением предельной эффективности капитала. В основе этого явления также лежит снижение склонности к потреблению, сокращающее спрос и тем самым подрывающее основы реализации продукции. А так как сокращаются реальные прибыли, то ухудшаются и ожидания будущих прибылей;

3) чрезмерным предпочтением ликвидности, господствующим в обществе. В основе этого явления лежит излишне высокий уровень ссудного процента.

В самом капиталистическом воспроизводстве не существует механизма автоматического повышения эффективного спроса. Следовательно, необходимо соответствующее государственное вмешательство, восполняющее этот недостаток и имеющее главной целью рост эффективного спроса.

В некоторых работах Кейнса пытаются представить чуть ли не как сторонника социалистической плановой экономики, считающего, что государство должно взять на себя все рычаги управления хозяйством. Это далеко не так. Кейнс исходил из того, что при прочих равных условиях частное предпринимательство намного эффективнее государственного бюрократического управления. Однако в условиях кризиса частные рычаги не работают. Государство должно выполнить спасательную пожарную функцию, выправить положение и уйти из активной экономической жизни до сле-

дующего спада. Более того, даже в кризисной фазе государственное вмешательство должно носить косвенный, индикативный характер, правительству не следует превращаться в некоего хозяина всей страны.

Исходя из вышесказанного, основными направлениями государственного вмешательства являются следующие пути.

1. Денежная политика. Эмиссия денег является традиционной прерогативой правительства практически в любом современном государстве. Поэтому денежная политика — традиционный рычаг государственного регулирования в любой рыночной экономике.

Кейнс предлагает следующие меры в области денежной политики:

а) отказ от господствующего в начале века «золотого стандарта». То, что бумажные деньги перестают размениваться на золотые монеты, неизбежно приводит к уменьшению предпочтения ликвидности. Обладание бумажными деньгами менее привлекательно по отношению к золотым деньгам в силу роста рискованности и неопределенности будущего;

б) ускоренная эмиссия денег. По мысли Кейнса, в условиях неполной занятости увеличение массы денег приведет прежде всего не к росту цен, а к росту предложения товаров, что подразумевает развитие производства и сокращение безработицы.

Если же возникает инфляция, то и это должно благотворно воздействовать на экономику. К положительным последствиям инфляции можно отнести, во-первых, «бегство от денег» всех слоев населения. С одной стороны, растет потребительский спрос (покупать сегодня выгоднее, чем завтра), с другой — инвестиционный спрос (сбережения надо срочно переливать в реальные ценности). Во-вторых, происходит падение реальной заработной платы при росте номинальной заработной платы (по мнению Кейнса, это плата за сокращение безработицы). Следовательно, растут реальные прибыли и повышается предельная эффективность капитала, что, в свою очередь, расширяет производство и занятость. В-третьих, снижается предпочтение ликвидности, что опять-таки вызывает рост экономики.

Таким образом, инфляция повышает эффективный спрос, а это — основная задача государства. Конечно, речь идет об умеренной инфляции. Гиперинфляция не только

не оказывает благотворного стимулирующего воздействия, но, напротив, ведет к полной дестабилизации экономики.

2. Кредитная политика государства. Целью ее является снижение ставки ссудного процента. Низкий ссудный процент имеет следующие благотворные последствия:

а) снижается предпочтение ликвидности — хранить сбережения в денежной форме в виде банковских вкладов становится невыгодным. Предпочтительнее переливать их в реальные инвестиции, приносящие или прибыль, или дивиденды. Следовательно, происходит расширение инвестиционного спроса со всеми вытекающими положительными последствиями;

б) дешевый кредит — мощнейший стимул для активизации деятельности промышленных капиталистов. Появляются возможности для расширения производства за счет заемных средств.

Государство может повлиять на процентные ставки коммерческих банков с помощью снижения ставки рефинансирования центрального банковского органа, так как именно центральный банк (или его аналог) выступает крупнейшим хозяйствующим субъектом на рынке кредитов.

3. Бюджетная политика. Кейнс одним из первых в экономической теории высказал ранее считавшуюся крамольной идею о том, что несбалансированность государственного бюджета вовсе не является злом. Дефицитное финансирование, подразумевающее превышение расходных статей над доходными, может стать сильнейшим фактором для выхода из кризиса и сокращения безработицы.

Кейнс открыл явление, получившее впоследствии название «**мультипликатор государственных расходов**». Суть его в том, что единица государственных расходов приносит многократное увеличение совокупного эффективного спроса в экономике. Поэтому государственные расходы более мощно стимулируют экономическое развитие, чем симметричное сокращение налогов для частного сектора.

Часть увеличивающихся государственных расходов должна направляться на развитие государственных программ борьбы с безработицей, а полученный в результате этого рост занятости вызовет мультипликационные волны оживления эффективного спроса.

Возникающий дефицит государственного бюджета может быть покрыт тремя способами: за счет или профицита, полученного в повышательной волне цикла, или инфляционной

эмиссии денег, или выпуска соответствующих ценных бумаг для получения государственного займа.

4. Налоговая политика. Суть ее определена Кейнсом как перераспределение доходов в пользу класса с наибольшими расходами. Фактически она направлена против рантье и прочих держателей денег. Технически подобная политика может быть осуществлена следующим образом: в расходной части налоговой декларации устанавливаются резко пониженные ставки налога для той части доходов, которые были потрачены на покупку товаров или услуг (неважно, какого назначения). Для той части доходов, которая осталась в виде сбережений, устанавливается максимально высокая ставка налога. Тем самым стимулируется потребление (как личное, так и производственное) и растет эффективный спрос.

5. Протекционистская внешнеэкономическая политика. По мнению Кейнса, в высшей степени неправильно с позиции национальных интересов, когда английский потребитель содержит французского рабочего, приобретая импортные товары. Для того чтобы потребительский спрос был действительно эффективным, т.е. создавал занятость и регулировал макроэкономические пропорции, необходимо, чтобы он был направлен на отечественную продукцию. Подобная задача решается с помощью установления таможенных барьеров, защищающих внутренний рынок от внешнего воздействия и дающих дополнительные преимущества отечественным производителям.

Безусловно, логика Кейнса отражает реальную экономическую жизнь. Однако в ней существует одно серьезное противоречие: протекционистская политика неизбежно порождает ответные меры со стороны других государств. Развивая национальную экономику за счет сокращения импорта, страна может получить еще более крупные потери из-за уменьшения экспорта и, соответственно, сворачивания экспортно-ориентированной промышленности. Поэтому в каждом конкретном случае надо подсчитывать потенциальный выигрыш и сопоставлять его с возможными убытками.

6. Создание государственного сектора и системы общественных работ. Во многих историко-экономических исследованиях кейнсианского наследия эта мера трактуется чуть ли не как основная в государственной политике. В действительности же Кейнс рассматривал госсектор как крайнюю, «пожарную» меру, которая применяется в случае невозможности другим образом преодолеть кризис. Он

исходил из того, что при прочих равных условиях частное предпринимательство, основанное на личной заинтересованности, эффективнее государственного чиновничьего управления. Однако отсутствие необходимого внутреннего механизма саморегулирования в рыночной экономике вынуждает правительство создавать государственный сектор, который должен стать своеобразной первой ступенью ракеты, выводящей экономику из депрессии.

Создание государственного сектора наиболее целесообразно в тех отраслях, которые увеличивают совокупный спрос, но не влияют существенно на величину совокупного предложения. Реальным примером таких отраслей является военно-промышленный комплекс, продукция которого требует привлечения значительных размеров рабочей силы и капитала, создает мощный мультипликационный эффект в частном секторе и вместе с тем не увеличивает предложения ни потребительских, ни производительных благ.

Государственный сектор должен функционировать как обыкновенный субъект рынка, основываясь на самоокупаемости и прибыльности. Доходы, получаемые от него, являются источником дополнительных поступлений в государственный бюджет. Напротив, общественные работы не подразумевают никакой прибыльности. Фактически они являются формой увеличения занятости и выплаты социальных пособий по безработице.

Примером общественных работ являются трудовые армии, созданные в США в начале 1930-х гг. В них приглашали всех желающих, которых при массовой безработице того времени было чрезвычайно много. За рабочий день члены трудовых армий получали фиксированную плату, позволяющую существовать. При этом результаты труда никак не отражались на его оплате. Использовались трудовые армии в несложных видах работ, не требующих профессиональной подготовки (например, землеройные работы) и доступных для всех здоровых людей. Таким образом, это была замаскированная форма пособий по безработице. Сам Кейнс очень осторожно относился к идее проведения общественных работ и видел в ней существенные противоречия. Она может привести экономику к состоянию сверхзанятости, когда рост денежных доходов населения не подкрепляется увеличением реального производства. Это вызовет инфляционный рост цен, не сопровождающийся ростом реального национального дохода.

Кейнсианские рецепты государственного регулирования достаточно широко применялись во многих западных странах в середине XX в. В определенных ситуациях они принесли положительный результат (наиболее показателен в этом плане «новый курс» Ф. Рузвельта в США). Вместе с тем в ряде случаев кейнсианское государственное регулирование стало причиной усугубления тяжелого экономического положения страны (Великобритания начала 1950-х гг.). Тем не менее именно эта доктрина стала одним из важнейших факторов трансформации капитализма в современное постиндустриальное общество.

8.2. Кейнсианство после Кейнса

Попытки переосмысления и развития теории Дж. М. Кейнса начались еще при его жизни. Наверное, наиболее заметно подобная тенденция проявилась в трудах младшего современника Кейнса — английского экономиста Джона Хикса, лауреата Нобелевской премии, а также в теориях Э. Хансена и П. Самуэльсона — первого американского лауреата Нобелевской премии. То понимание кейнсовской теории, которое можно найти у этих ученых, получило название ортодоксального кейнсианства.

Ортодоксальное кейнсианство

Ортодоксальное кейнсианство отличается несколькими существенными чертами.

Во-первых, оно своеобразно интерпретировало теорию определения уровня национального дохода Кейнса. Главными факторами, влияющими на уровень дохода, были названы реальные воспроизводственные факторы (динамика эффективного спроса, функция потребления и инвестиционный мультипликатор). Одновременно кредитно-денежные факторы, такие как динамика денежной массы, норма процента, цены, трактовались как малосущественные. Таким образом, можно говорить о безденежной версии кейнсианской теории, т.е. о скрытом ренессансе неоклассического бартерного подхода.

Во-вторых, для ортодоксального кейнсианства характерна интерпретация теории определения уровня национального дохода как теории общего экономического равновесия в условиях неполной занятости. Это значит, что неполная

занятость рассматривается как частный случай более общей картины полной занятости, характерной для неоклассики. Причем совместить точки общего экономического равновесия и полной занятости можно с помощью бюджетной и кредитно-денежной политики. Подобное понимание экономической системы стало основой для появления в дальнейшем **неоклассического синтеза** — соединения ряда положений кейнсианства с неоклассической теорией, автором которого стал первый лауреат Нобелевской премии по экономике П. Самуэльсон.

Наиболее «классической» для ортодоксального кейнсианства считается теория **Элвина Хансена** (1887—1975) и **Пола Самуэльсона** (род. в 1915 г.), получившая название **45-градусного кейнсианства**. Это связано с использованием 45-градусного креста, геометрически интерпретирующего модель.

Модель начинается с функции потребления, представленной в виде

$$C = C(Y, i), \quad (8.4)$$

где C — совокупное потребление, Y — совокупный выпуск продукции в стране, представляющий собой реальный национальный доход, i — процентные ставки, отражающие уровень и структуру процента по различным видам ссуд.

Функция инвестиций имеет вид

$$I = I(i), \quad (8.5)$$

где I — реальные инвестиции, имеющие обратно-пропорциональную зависимость с процентной ставкой.

Спрос на деньги описывается так называемой функцией ликвидности L

$$M_D = L(Y, i),$$

где M_D — совокупный спрос на деньги как функция дохода и процента. Доход воздействует через мотив обращения, процент — через спекулятивный мотив (см. параграф 8.1). Особым случаем воздействия спекулятивного мотива является **ликвидная ловушка** (термин ввел **Д. Робертсон**). Это такая ситуация, когда процентные ставки достигают чрезвычайно низкого уровня и функция предпочтения ликвидности приобретает абсолютную эластичность, т.е. спрос на деньги невозможно удовлетворить.

Предложение денег в отличие от спроса рассматривается как постоянная величина, поэтому

$$M_s = M,$$

где M — постоянная величина, экзогенно определяемая правительством, выпускающим деньги.

Наконец, последнее уравнение имеет вид

$$C + I = Y, \quad (8.6)$$

что отражает расчет национального дохода по расходам (потребительским и инвестиционным). Подставляя (8.4) и (8.5) в (8.6), получаем

$$C(Y, i) + I(i) = Y.$$

Исходя из тезиса о равновесности денежного рынка, имеем:

$$M_s = L(Y, i).$$

Модель Хансена — Самуэльсона называется 45-градусной по той причине, что она исходит из постоянного выполнения соотношения $C + I = Y$, что создает геометрическое место точек на графике дохода — потребления и инвестиций, представляющее собой биссектрису соответствующего угла. Нахождение на этой линии означает поддержание состояния общего экономического равновесия.

Рассчитав производственную функцию для равновесного уровня национального дохода, можно определить уровень равновесной занятости $N = N(Y)$. В связи с этим в модели Хансена — Самуэльсона появляется проблема **дефляционного разрыва** (*deflationary gap*). Она возникает в связи с тем, что точки полной занятости и общего экономического равновесия никак не связаны между собой внутренними закономерностями экономики. Если обозначить величину дохода, при котором обеспечивается полная занятость, как Y^* , а равновесный доход как Y^{**} , то дефляционный разрыв будет равен $Y^* - Y^{**}$. Для покрытия этого дефицита следует либо увеличить совокупное потребление C , либо валовые инвестиции I , что подразумевает соответствующую государственную политику в области или кредита, или налогов.

Обратная ситуация — когда Y^{**} больше Y^* — создает инфляционный разрыв, при котором следует стремиться к уменьшению C и I .

Далее в 45-градусной модели анализируется влияние денег на реальные макроэкономические процессы. Предложение денег рассматривается как постоянная экзогенная величина, определяемая политическими соображениями правительства, поэтому активную роль на денежном рынке играет спрос на деньги. В модели он описывается как равнодействующая двух функций: $L(Y)$ и $L(i)$. $L(Y)$ характеризует мотив обращения при предпочтении ликвидности в теории Кейнса (см. параграф 8.1). Компонента $L(i)$, отражающая зависимость спроса на деньги от величины ссудного процента, связана со спекулятивным мотивом кейнсианской теории. Самый важный мотив — осторожности — представлен в движении аргументов функций — Y или i .

Особенностью ортодоксального кейнсианства явилось то, что это направление экономической мысли достаточно негативно относилось к активной денежной и кредитной политике, основное внимание уделяя бюджетным рычагам. Поэтому в научной литературе оно получило название **фискализма**. Акцент на роль государственных расходов был связан с конкретной экономической ситуацией 1940-х гг. Тогда ставка процента по государственным облигациям в развитых странах достигала от несколько сотых до двух процентов. Налоги также были чрезвычайно низкими, и манипуляция этими параметрами вряд ли могла существенно повлиять на расширение эффективного спроса. Сфера общественного потребления была слабо развита и требовала значительного усиления.

В этих условиях приоритетными стимулирующими мерами становились государственные расходы. Особое внимание ортодоксальные кейнсианцы уделяли мультипликатору государственных расходов (о нем см. параграф 8.1). Получаемая для их финансирования инфляция является важнейшей мерой для борьбы с безработицей. Идея кривой Филлипса безраздельно господствовала среди представителей этого направления. Вместе с тем инфляция, по мысли ортодоксов, должна была исчезнуть при повышательной фазе цикла.

Ортодоксальное кейнсианство Хансена — Самуэльсона содержало ряд противоречий.

1. Абсолютизировалась дилемма «безработица или инфляция» и предполагалось, что только дискретная фискальная политика может эффективно решить ее. Любопытно, что сам Кейнс предостерегал от подобного прими-

тивного зеркального понимания проблемы безработицы и инфляции. Переход экономики в состояние стагфляции нанес смертельный удар иллюзиям ортодоксов.

2. Сама инфляция рассматривалась исключительно односторонне, только как результат давления на цены избыточного платежеспособного спроса (**инфляция спроса**).

3. Кейнс большое значение придавал денежной заработной плате. В его теории динамика единицы заработной платы — средней денежной заработной платы — лежит в основе изменения цен. В отличие от него Хансен считал, что не важно, что определяет друг друга — цены зарплату или зарплата цены. Таким образом, из ортодоксальной теории исчез анализ денежной заработной платы как одного из макроэкономических регуляторов.

4. Попытка неоклассического синтеза, особенно рельефно проявившаяся в теории П. Самуэльсона, привела к довольно курьезной ситуации: следуя неоклассической традиции, ортодоксы исследуют реальную экономику, в которой цены отсутствуют. Вместе с тем в этой бартерной системе может существовать инфляция.

5. При анализе инвестиций из поля зрения Хансена и Самуэльсона полностью выпала фундаментальная кейнсианская идея о роли ожиданий в предпринимательской деятельности. Инвестиции у них являются функцией процента. Привнесенный ими принцип акселерации ввел в анализ только роль прошлого уровня производства и дохода (опять неоклассическое влияние) и ничего не дал с точки зрения ожиданий будущего.

6. Неоклассическим было и предположение о постоянстве денежной массы в экономике. Это в принципе противоречило кейнсианскому утверждению о переменной денежной массе как важнейшем регуляторе макроэкономики.

Подобные противоречия привели к тому, что ортодоксальная теория не удовлетворила ни тех экономистов, которые считали себя действительными наследниками Кейнса, ни тех, кто предпочитал неоклассическую традицию. Не случайно, что впоследствии одна из последовательниц Кейнса Дж. Робинсон назвала теорию Хансена — Самуэльсона незаконнорожденное кейнсианство.

На смену 45-градусному кейнсианству Хансена и Самуэльсона пришло **хиксианское кейнсианство**, которое представляло собой модернизацию ортодоксального подхода. Его автор — английский ученый **Джон Хикс**, один из наиболее

знаменитых экономистов середины XX в., — стал лауреатом Нобелевской премии по экономике.

Джон Ричард Хикс (1904—1989)

Окончил Оксфордский университет. Преподавал в Оксфорде, Лондонской экономической школе, Манчестерском университете. В 1972 г. получил Нобелевскую премию по экономике. Основная работа: «Стоимость и капитал» (1939 г.).

Теорию Хикса отличает высокая степень формализации анализа, основанная на использовании математического метода исследования. Это особенно заметно в главной работе этого экономиста — «Стоимость и капитал»¹, по поводу которой историк экономической мысли Э. Лундберг заметил, что «бесплодные проблемы и унылая логика этой работы довели до слез десять поколений студентов и одно поколение преподавателей». Развитие кейнсианские идеи получили в других работах Хикса — «Кризисы в кейнсианской экономике» (1974 г.), «Мистер Кейнс и “классики”» (1944 г.). Последняя представляла собой рецензию на книгу Дж. Кейнса «Общая теория процента и денег».

Хиксианское кейнсианство представлено в виде модели $IS - LM$. В модели рассматриваются две кривые: кривая IS и кривая LM . Кривая IS представляет собой графическую интерпретацию основного кейнсианского условия общего экономического равновесия ($I = S$). В ортодоксальном кейнсианстве эта кривая описывается уравнением $S(Y, i) = I(i)$. Кривая LM отражает равновесие на денежном рынке и описывается соотношением $L(Y, r) = M$. Точка пересечения обеих кривых показывает состояние общего экономического равновесия.

В ортодоксальной теории данная модель содержала внутреннее противоречие: чтобы определить размер дохода Y , надо знать размер совокупных инвестиций I . Последние же определяются через ставку процента i . Но ставка процента, в свою очередь, через функцию ликвидности зависит от величины дохода Y . Получается замкнутый круг — доход определяется с помощью дохода.

Модель Хикса пытается выйти из этого порочного круга. Для этого в число факторов, определяющих величину дохода, наряду с процентом вводится средняя склонность

¹ Хикс Дж. Р. Стоимость и капитал. М., 1993.

к сбережению $s = S/Y$, что соответствует кейнсианской традиции. Можно записать, что

$$s = s(w) W / Y + s(i) \Pi / Y,$$

где W — совокупная денежная заработная плата, Π — валовые прибыли. Таким образом, величина дохода будет зависеть от его распределения между заработной платой и прибылью. Если предположить, что трудовой доход идет исключительно на потребление, а сбережения осуществляются только за счет доходов капиталистов, то доход в этом случае будет определяться величиной инвестиций и долей прибыли в общей сумме доходов.

Однако и хиксианская модель не принимала в расчет влияние изменения уровня цен на экономику, таким образом, она продолжала оставаться в рамках бартерного хозяйства. Определенные перспективы для преодоления этого недостатка возникли в кейнсианстве в связи с использованием **кривой Филлипса**. На основе статистических данных по Великобритании за 1861—1957 гг. **А. Филлипс** установил, что существует четкая связь между уровнем безработицы и изменениями денежной заработной платы. На основе этих кривых, используя хиксианскую модель, ряд более поздних кейнсианских исследователей (**П. Самуэльсон, Л. Клейн, С. Вайнтрауб**) в начале 1960-х гг. предложили новую теорию инфляции.

Рассчитав на основе модели $IS - LM$ уровень безработицы, можно получить ожидаемое изменение денежной заработной платы. Затем, связав динамику заработной платы и цен, получаем темпы развития инфляции. Уравнение цен имеет вид

$$P = \delta w / a,$$

где P — средний уровень цен, w — средний уровень заработной платы, a — средний уровень производительности труда, δ — средняя ценовая наценка при оплате труда, обратная доле заработной платы в единице продукции.

Если предположить, что δ является постоянной величиной, то цены становятся прямо пропорциональны денежной заработной плате. С другой стороны, размер заработной платы будет обратно пропорционален величине занятости. Таким образом, хиксианское кейнсианство ставит перед обществом дилемму выбора — инфляция или безработица. Причем, если Кейнс считал, что сознательные усилия пра-

вительства и других общественных сил в принципе могут привести к полной занятости без ощутимого роста цен, то хиксианцы исключали такую возможность. Появление в экономике развитых западных стран явления стагфляции оказалось роковым для хиксианской версии кейнсианства.

Нельзя сказать, что ортодоксальный вариант кейнсианства и его хиксианская версия полностью исчезли из экономического анализа. Однако из научных исследований они перекочевали в учебные курсы и пособия. Этому способствовал популяризаторский талант П. Самуэльсона, написавшего в конце 1940-х гг. учебник **«Экономика. Вводный курс»**, не только выдержавший множество переизданий, но и ставший образцом для всех последующих работ такого плана. Определенную роль сыграл и научный авторитет Дж. Хикса, считающегося одним из самых фундаментальных исследователей XX в. Однако оторванность от реальной жизни, схематичность этих подходов стали препятствием для их дальнейшего развития.

Неокейнсианство

Следующий логический этап в развитии кейнсианства оказался исторически мало связан с ортодоксальными теориями. Он возник практически одновременно с ними и вытекал из собственного понимания проблем, оставшихся после Кейнса. Одним из главных недостатков теории Кейнса, по мнению не только его противников, но и сторонников, явилась статичность анализа, отсутствие динамического подхода к экономическим явлениям. Вместе с тем экономика всегда находится в движении, развитии.

Попытка восполнить этот недостаток классической кейнсианской теории стала отправным пунктом для возникновения отдельного направления экономической мысли, получившего название **неокейнсианства**. Предметом анализа неокейнсианства стало расширенное воспроизводство, формы и факторы экономической динамики, поэтому в научной литературе оно получило название **неокейнсианской теории экономического роста**.

Остановимся первоначально на основных характерных чертах неокейнсианского подхода.

Неокейнсианские теории экономического роста ассоциируются прежде всего с двумя именами — англичанина **Роя Харрода** и американца **Евсея Домара**.

Рой Форбс Харрод (1900—1978)

Родился в Лондоне. Учился в Оксфорде. В 1929—1937 и 1946—1967 гг. преподавал в Оксфордском университете. В 1938—1945 гг. работал в статистическом ведомстве при премьер-министре. С 1947 по 1950 г. был сотрудником ООН. В 1952—1953 гг. являлся советником Международного валютного фонда. Основная работа: **«Очерки теории динамики»** (1939 г.).

Евсей Домар (1914—1997)

Родился в г. Лодзь (Польша). Учился в Харбине (Китай). Окончил Калифорнийский университет. Работал во многих университетах США. Значительную часть жизни преподавал в Гарвардском университете. Основная работа: **«Очерки теории экономического роста»** (1957 г.).

Возникновение неокейнсианства следует отнести к 1939 г., когда вышла небольшая (20 страниц) статья Харрода **«Очерки теории динамики»**. В целом эта работа осталась незамеченной научной общественностью, и интерес к проблеме возник лишь в 1948 г., когда была опубликована главная книга Харрода по экономическому росту **«Towards a dynamic economics»**, название которой не вполне точно было переведено на русский язык как **«К теории экономической динамики»** (1959 г.)¹. Несколько позднее, в 1946 г., вышла статья Е. Домара **«Capital expansion, rate of growth and employment»** (**«Увеличение капитала, темпы роста и занятость»**), вслед за которой была опубликована большая работа этого автора **«Очерки теории экономического роста»** (1957 г.). Безусловно, теории Харрода и Домара отличаются друг от друга по ряду важных моментов. Концепция Домара более «классическая» с точки зрения кейнсианства. Эти различия будут прослежены ниже. Здесь же достаточно показать общие типичные черты неокейнсианства.

Харрод и Домар имели предшественников. Мы не касаемся теорий экономической динамики, которые существовали в трудах многих гениальных экономистов прошлого — Т. Мальтуса, Д. Рикардо, Дж. С. Милля, К. Маркса. В XX в. этим вопросам были посвящены специальные исследования Н. Кондратьева, Й. Шумпетера, Ф. Симианда и многих других авторов. Но все они исходили из отличных от кейнсианцев теоретических предположений и исследовали иные аспекты проблемы динамики.

¹ Харрод Р. Ф. К теории экономической динамики. М., 1999.

Гораздо более тесной представляется связь концепций Харрода — Домара с рядом разработок экономистов **шведской школы**. Основоположники этой школы **Кнут Виксель** (1851—1926) и **Густав Кассель** (1866—1945) за несколько десятилетий до Кейнса сумели создать теории, обосновывающие необходимость государственного регулирования экономики, уделили существенное внимание проблемам совокупного спроса. Их ученики — **Эрик Лундберг** (1907—1987) и **Эрик Линдаль** (1891—1960) внесли много принципиально нового в изучение проблемы экономической динамики. Выдающийся историк экономической мысли Й. Шумпетер назвал книгу Э. Лундберга «**Исследования по теории хозяйственной экспансии**» (1937 г.) одним из самых замечательных произведений XX в. Столь же значима и работа Э. Линдаля «**Теория денег и капитала**» (1939 г.).

Вклад шведских экономистов в создание теории экономического роста можно свести к следующим моментам:

1) ими разработаны методы анализа экономического роста и проведена попытка типизации форм роста (Э. Лундберг);

2) впервые поставлена проблема пределов экономического роста для зрелой экономики;

3) сделана попытка увязать экономический рост с техническим прогрессом;

4) выдвинута идея сбалансированного экономического роста;

5) проведен анализ факторов экономического роста.

Развивая методологию стокгольмской научной школы, Э. Лундберг сконструировал ряд **моделируемых последовательностей**. По сути, они представляли собой возможные варианты будущего развития экономики, достигаемые при различной компоновке факторов роста. Подчеркивалось, что будущее многозначно, а не линейно предопределено настоящим. Однако будучи однажды выбранной, модель развития в дальнейшем порождает детерминированные последствия. В этой схеме общее экономическое равновесие становится результатом достижения ряда последовательных состояний частичного экономического равновесия.

Моделируя экономический рост, Лундберг строит модели нескольких типов: 1) роста производства предметов потребления; 2) роста производства на основе инвестиций в форме оборотного капитала; 3) роста производства на основе инве-

стиций в основной капитал. В каждом из этих случаев экономический рост происходит по-своему.

С позиции метода моделируемых последовательностей Лундберг достаточно резко критиковал не только неоклассическую микроэкономическую теорию, с ее абсолютными, предопределенными прошлым и будущим, но и теорию Кейнса. В теории последнего Лундберг видел отсутствие динамического анализа. Исходя из этого, теория Кейнса не может объяснить то, что происходит на протяжении исследуемого периода.

Целью экономической теории, по мнению Лундберга, является анализ изменений, происходящих во времени как части внутреннего механизма самой системы. Таким образом, макроэкономическая теория должна выявить внутренние факторы экономического роста, раскрыть процессы, приводящие к изменениям в экономике.

Одной из ведущих методологических проблем экономической динамики, по мнению Лундберга, является правильное определение исследуемого временного интервала. Выбор периода не произволен, а определяется природой изучаемого объекта. В качестве типичного периода надо брать такое время, в течение которого изучаемый процесс не только сам заканчивается, но и демонстрирует свои важнейшие последствия, т.е. это интервал, необходимый для возникновения реакции, который измеряется средним промежутком времени между расширением спроса и последующим повышением производства.

Важнейшей особенностью подхода Лундберга стало исследование денежных факторов, активно влияющих, с его точки зрения, на экономический рост. Роль денег прослеживается в важнейшем факторе экономического роста — инвестициях. Для Лундберга важнее всего показать, как денежные доходы порождают новые инвестиции, которые в свою очередь порождают новые доходы. Лундберг отталкивается от теории мультипликатора Кейнса, но при этом подвергает ее критике за *отсутствие динамического подхода*.

С его точки зрения, инвестиционные расходы, рассматриваемые предпринимателями как часть издержек, не равны образованным доходам, т.е. в их отношении не действует закон Сэя. Эта разница составляет величину амортизации. В свою очередь, неполное соответствие доходов и издержек приводит к тому, что сокращаются потребительские расходы. Подобное сокращение усиливается под влиянием

сбережений. При постоянном объеме производства средств производства рост производства потребительских благ будет сопровождаться сокращением темпов роста дохода по сравнению с учтенной суммой поступлений. Расхождение может быть компенсировано лишь за счет дополнительного потока доходов, возникающих на основе инвестиций.

На основе подобных рассуждений Лундберг сформулировал основное условие экономического роста: доход, порождаемый новыми инвестициями, должен превышать валовые сбережения и «дефицитность» производства товаров потребления.

Весьма оригинально подошел Э. Лундберг к проблеме регулирующей роли процентной ставки. С его точки зрения, рост процентной ставки тормозит экономическое развитие. Это связано с недостаточностью сбережений в промышленности, что требует привлечения заемных средств для инвестиций. Высокий процент снижает возможности кредитования промышленности. Подобная идея в принципе противоположна кейнсианской доктрине, согласно которой общество страдает излишними сбережениями.

Величина процентной ставки является эндогенной переменной, зависящей от размеров предложения ссудного капитала. Последнее влияет двояко: с одной стороны, рост склонности к сбережению уменьшает совокупное потребление, а это, в свою очередь, ведет к снижению инвестиций. Но с другой стороны, рост сбережений ведет к удешевлению кредита и росту инвестиций. Какая из этих противоположных тенденций возобладает, зависит от конкретных обстоятельств. Среди последних, по мнению Лундберга, ведущую роль играет продолжительность существования основного капитала. Чем больше срок его службы, тем заметнее стимулирует экономическое развитие снижение процентной ставки.

Исходя из вышеприведенных соображений, Лундберг отдает приоритет кредитно-денежным мерам по сравнению с фискальной государственной политикой регулирования экономики. При этом он считал уместным государственное вмешательство только в критических точках экономического развития, но совершенно ненужным в мирные периоды.

Безусловно, теория Линдалля и Лундберга была хорошо известна Р. Харроду и, вероятно, Е. Домару и оказала определенное воздействие на их взгляды. Вместе с тем Харрод и Домар отталкивались от критики классического пони-

мания экономической динамики. Исходя из классической доктрины, антитезой экономического роста является стремление экономики к стационарному состоянию, при котором постоянными являются размер населения, капитала и технологии производства.

В классической схеме важнейшим фактором экономического роста является накопление капитала (бережливость как социальная добродетель у А. Смита). В свою очередь, размер капитала определяется величиной реальных прибылей капиталистов, компенсирующих предпринимательский риск. Однако с ростом размеров накопления капитала средняя норма прибыли имеет тенденцию к понижению (различные представители классики по-разному интерпретировали этот наблюдаемый в XVIII–XIX вв. статистический факт). Это подрывает возможности дальнейшего роста накопления и толкает систему к стационарному состоянию простого воспроизводства. Таким образом, именно стационарное состояние стало истинным для капитализма.

Подобный подход встретил возражения у Кейнса и его последователей, которые принципиально отрицали стационарность состояния капитализма и подчеркивали наличие сбоев и кумулятивных эффектов в макроэкономике. Неокейнсианцы поставили своей главной задачей применить формально стационарную методологию Кейнса к анализу динамики.

Методология неокейнсианства во многом повторяет подходы Дж. М. Кейнса. Это касается использования агрегированных экономических величин, роли ожиданий в экономике, ведущей роли эффективного спроса в установлении макроэкономических пропорций.

Новым является переход от анализа экономической статики к экономической динамике. Статика означает состояние, когда производство совершается непрерывно, изо дня в день и из года в год, не увеличиваясь и не уменьшаясь. Покой означает, что величина различных показателей остается постоянной и производство в целом продолжает свое движение по кругу. К условиям статики относятся постоянство объема выпуска продукции, размера капитальных благ, потребностей населения, величины населения, неизменность цен факторов и потребительских благ. Нетрудно увидеть, что это условия стационарного общества по Дж. Б. Кларку (автору теории предельной производитель-

ности конца XIX в.). Главное же отличие статики от динамики — отсутствие новых сбережений.

Важнейшей характеристикой динамики является постоянное, происходящее на длительном временном интервале изменение объемов выпуска продукции. Причем это изменение не обязательно связано с ростом макроэкономических показателей, может иметь место и их уменьшение. В основе подобных сдвигов лежат изменения тех параметров, которые были постоянны в статике. Самой яркой особенностью статики является положительное сбережение.

Неокейнсианцы признают, что положительное сбережение присутствовало и в теории Кейнса (которую неокейнсианцы оценивают как статичную), но там его воздействие на макроэкономические показатели ограничивалось мультипликационным ростом дохода. Фактически предельная эффективность капитала выступала у Кейнса как независимая от динамики сбережений переменная.

Для преодоления этой «односторонности» подхода Кейнса неокейнсианцы предлагают дополнить идею мультипликатора **концепцией акселератора**. Под акселеративной зависимостью понимается зависимость изменений инвестиций от изменения величины национального дохода (идея акселератора была предложена еще в начале XX столетия Р. Афтальоном). Из вышесказанного вытекает основная формула акселератора:

$$dI = k(dY),$$

где I — валовые инвестиции, Y — национальный доход, k — коэффициент акселератора.

Таким образом, акселератор демонстрирует количественное соотношение между результатами потока и размерами запасов, из которых он проистекает. Чем выше доход, тем больше инвестиции, в результате чего доход вновь возрастает. Скачками акселератор раскручивает экономический рост.

С неокейнсианской точки зрения акселеративный эффект по-разному оказывает воздействие на экономику на разных фазах цикла. В начале стадии оживления акселерация значительно влияет на экономическую динамику, так как в экономике существуют избыточные производственные мощности, ввод в строй которых не требует дополнительных инвестиций. В предкризисные же периоды акселерация тор-

мозит экономический рост по причине наличия в экономике узких мест.

Таким образом, в неокейнсианском подходе принцип мультипликации дополняется принципом акселерации. И в том и в другом случае важнейшим фактором экономического роста выступают инвестиции. Р. Харрод разграничил два их типа — автономные и индуцированные.

Автономные инвестиции связаны с техническими и организационными нововведениями и не зависят от уровня текущих продаж и выпуска продукции. Этот вид инвестиций не стимулируется увеличением дохода. **Индукцированные инвестиции**, напротив, связаны с затратами на выпуск продукции, и поэтому только они подвержены принципу акселерации.

Если инвестиции — важнейший фактор экономического роста, то они, в свою очередь, зависят от размера сбережений в обществе. Поэтому одно из центральных мест в неокейнсианской доктрине занимает **теория сбережений**.

Все сбережения делятся на две части по функциональному признаку: сбережения, необходимые для удовлетворения потребностей человека на протяжении его жизни (зависящие от ожидания будущих доходов, роста потребностей и необходимости обеспечить старость), и сбережения, накапливаемые для передачи по наследству.

Размер частных сбережений сдерживается невыгодностью получения процента за кредит. Подобная ситуация объясняется тем, что кредитор терпит убытки, не компенсируемые величиной процента. Эти убытки заключаются в следующем: кредитор сокращает свое потребление на величину кредита; далее, возвращенная в будущем большая сумма денег имеет меньшую ценность, чем первоначальная величина кредита сегодня (блага будущего менее ценны, чем блага настоящего). Недостаточность частных сбережений необходимо компенсировать за счет государственных.

Анализ сбережений подводит неокейнсианцев к определенному пересмотру теории процента Дж. Кейнса. Во-первых, если в теории Кейнса процент определяется предпочтением ликвидности, то Р. Харрод связывает его прежде всего с ожиданиями в экономической деятельности. Неопределенность будущего требует компенсации в виде ссудного процента. Нетрудно заметить в этих рассуждениях связь с теорией ажио-процента Е. Бем-Баверка.

Во-вторых, отличие неокейнсианского подхода к проценту состоит в том, что по-иному, чем у Кейнса, рассматривается связь между процентом и размером сбережений. Кейнс рассматривал условия депрессии 1930-х гг., когда инвестиционная активность была близка к нулю и размер сбережений резко превышал размер инвестиций (причем не в силу того, что сбережения были велики, а по причине отсутствия инвестиций). Подобная ситуация порождала излишнюю безработицу.

В период 1940—1950-х гг. картина резко отличается от прежней. Ставка процента становится такой низкой, что значительно стимулирует инвестиции и одновременно тормозит рост сбережений. Дефицит сбережений вызывает ускоренную инфляцию.

Таким образом, экономика оказывается перед дилеммой: или безработица, или инфляция. Кривая Филлипса получает теоретическое обоснование. Внутренний механизм решения этой проблемы в рыночном хозяйстве отсутствует. Поэтому неокейнсианцы обосновывают необходимость существенного государственного контроля над макроэкономическими процессами. Одним из основных методов государственного вмешательства, по мнению Харрода, является снижение ставки рефинансирования (учетной ставки центрального банка) ниже уровня, при котором размеры инвестиций и сбережений, создаваемых при полной занятости, совпадали бы между собой, т.е. выполнялось бы основное кейнсианское условие общего экономического равновесия.

Определенный вклад в учение об инвестициях внес Е. Домар. Он выдвинул идею о **двойственной роли инвестиций** в экономике. С одной стороны, он солидаризируется с кейнсианской парадигмой о том, что инвестиции самым существенным образом воздействуют на совокупный спрос, стимулируя его с помощью мультипликационных эффектов. С другой стороны, инвестиции вызывают создание новых производственных мощностей, которые являются источником роста предложения новых товаров. Таким образом, инвестиции стимулируют не только спрос, но и предложение. Исходя из вышесказанного, важнейшей задачей экономической теории является определение такого размера инвестиций, при котором прирост спроса и дохода был бы не меньше, чем прирост предложения. Достигаемый в этих условиях экономический рост назван Домаром **сбалансированным ростом**.

С позиции Домара, занятость выступает как функция отношения дохода к производственной мощности. Полная занятость может быть достигнута лишь тогда, когда инвестиции и доход растут во времени одинаковыми темпами, равными производству предельной склонности к сбережению и средней склонности к инвестированию. Это, в свою очередь, может быть осуществлено лишь тогда, когда инвестиции постоянно превышают сбережения. Данный избыток стимулирует новые сбережения и новый растущий доход. Следовательно, сбалансированный рост в модели Домара возможен не при простом, а лишь при ускоренном возрастании инвестиций.

Из приведенного анализа взглядов Р. Харрода и Е. Домара видно теоретическое отличие их подходов к проблеме сбалансированности роста. Домар считал, что сбалансированный рост возможен только при ускоренном постоянном росте инвестиций, что маловероятно. Поэтому появляются избыточные производственные мощности, сдерживающие экономическое развитие. Харрод же исходил из того, что экономика может обеспечить темпы роста, соответствующие полному использованию производственных мощностей. Подобные темпы роста он назвал **гарантированными темпами роста**.

Неокейнсианство в концепциях Харрода и Домара в целом полностью оставалось в русле кейнсианских идей и фактически ставило целью адаптировать теорию Кейнса к условиям экономической динамики. Однако дальнейшее развитие экономической системы в 1960—1970-е гг. потребовало более существенного пересмотра самих фундаментальных парадигм кейнсианской доктрины. Это было сделано посткейнсианцами и новыми кейнсианцами.

8.3. Посткейнсианская и новая кейнсианская экономическая теория

1960-е гг. стали в определенном смысле переломными для западного общества. Социально-экономические процессы, происходившие с начала Первой мировой войны, резко обострившиеся в период Великой депрессии и Второй мировой войны, привели классический капитализм к его логическому концу. Массовое производство требовало массового потребителя. А для этого от двуполярного мира пролетариев

и капиталистов, богатых и бедных, необходимо было перейти к новой классовой структуре, ориентированной на средние зажиточные слои. Социальные проблемы обострились и в связи с осуществлением научно-технической революции, требующей новой структуры экономики и рынка труда.

Не последнюю роль в обострении социальных противоречий сыграл распад мировой системы империализма, появление «третьего мира» — развивающихся стран, продолжающаяся конкуренция систем капитализма и социализма. Произошло определенное перераспределение сил внутри самого западного лагеря. Наряду с продолжающейся гегемонией США резко усилились позиции Японии, Германии и некоторых других европейских государств. Вместе с тем традиционно передовое положение Великобритании было серьезно подорвано. Страна, в меньшей степени пострадавшая во Второй мировой войне, сохранила отсталое оборудование. Английский рабочий класс привык иметь относительно самый высокий уровень зарплаты в Европе. Однако и в первой половине XX в. это достигалось не за счет более эффективного производства, а за счет дополнительных прибылей, получаемых из колоний. После распада Британской империи подобные «дотации» прекратились.

Определенную роль в падении жизненного уровня британского населения сыграла и недальновидная политика лейбористских правительств, национализировавших ряд убыточных отраслей и чрезмерно увеличивших социальные выплаты из бюджета. Все это породило инфляцию, рост налогов и, как следствие, бегство капиталов из страны. Социал-демократическая политика лейбористов теоретически обосновывалась неокейнсианской доктриной. Неудача экономической политики дискредитировала экономическую теорию, лежащую в ее основе. В определенном смысле можно было говорить о кризисе не только ортодоксального кейнсианства, но и неокейнсианской теории.

Все эти причины стали побудительным мотивом для формирования нового направления в кейнсианском течении экономической мысли — посткейнсианства. Ведущими представителями посткейнсианства были англичане Н. Кальдор и Дж. Робинсон. Их последователями можно считать П. Дэвидсона, Х. Мински, С. Вайнтрауба, А. Лейонхувуда, А. Эйхнера и многих других. Теории этих ученых весьма существенно отличаются друг от друга. Но общими, объединяющими моментами являются резко критическое отно-

шение к неоклассике и ортодоксальным кейнсианским теориям, базирование на фундаментальных принципах теорий Дж. Кейнса, Д. Рикардо и М. Каленцкого.

Все посткейнсианцы исходили из нескольких теоретических постулатов. К ним можно отнести следующие.

1. Инвестиции осуществляются на основе инвестиционных предположений, выработанных предпринимателями в предыдущие периоды времени, и поэтому не зависят от склонности к сбережению.

2. Совокупные сбережения в обществе осуществляются в основном за счет доходов от собственности, так как предельная склонность к сбережению от нетрудовых доходов выше, чем от трудовых. Заработная плата идет главным образом на потребление.

3. При анализе агрегированных производственных функций необходимо отказаться от единого показателя запаса совокупного капитала.

4. Соединение принципа эффективного спроса Кейнса с динамической теорией Харрода, теорией ценности Рикардо — Сраффы, моделью ценообразования и распределения М. Каленцкого.

5. Акцент внимания на сферу распределения доходов как важнейший фактор экономического роста. Логика здесь следующая: величина дохода общества и его прирост зависят от сбережений. Совокупные сбережения, в свою очередь, складываются из сбережений от заработной платы и прибыли. Так как склонности к сбережениям у трудящихся и собственников разные, то меняя соотношения доходов, можно изменять общую сумму сбережений.

6. Распределение дохода является функцией темпа роста сбережения капитала. Последний определяют норму прибыли и долю прибыли в национальном доходе. Доля труда выступает как остаточная величина.

7. Требование ограничения инфляции с помощью активного государственного регулирования экономики.

8. Резкая критика теории предельной производительности и теории предельной полезности как основ теории ценообразования.

9. Возврат к классической идее о том, что основной формирующей сферой экономики является сфера производства и поэтому основные факторы экономического роста следует искать именно в ней.

Рассматривая посткейнсианскую экономическую теорию, необходимо несколько подробнее остановиться на ее гносеологических корнях. Как уже отмечалось, наряду с традиционными поисками путей совершенствования теории Кейнса она базируется на достаточно эклектичном подборе теорий.

Среди них можно выделить прежде всего **теорию ценности П. Сраффа** и **теорию М. Калецкого**.

Пьеро Сраффа (1898—1983)

Итальянский экономист, работавший в Великобритании. Родился в Турине в семье профессора правоведения. Окончил Туринский университет, где учился у крупнейшего итальянского экономиста Л. Эйнауди. В студенческие годы сблизился с коммунистами, став ближайшим другом А. Грамши, будущего лидера Итальянской коммунистической партии. В 1921 г. Сраффа переехал в Англию и закончил Лондонскую школу экономики. В 1920-е гг. он работал профессором в ряде университетов Италии, а в 1927 г. Дж. М. Кейнс пригласил Сраффу в Кембриджский университет на должность директора экономической библиотеки. Под влиянием Кейнса Сраффа начал изучать теорию Д. Рикардо и создал самостоятельную неорикардианскую концепцию стоимости. Основной труд: **«Производство товаров посредством товаров»** (1960 г.).

Михал Калецкий (1899—1970)

Родился в Лодзе (Польша). Получил инженерное образование. Работал на теплоэлектростанции. Самостоятельно занимался экономическими проблемами и в своей ранней работе **«Эссе о теории цикла деловой активности»** (1933 г.) предвосхитил ряд идей Кейнса. В середине 1930-х гг. уехал в Швецию, где учился у ряда шведских экономистов, затем переехал в Англию. На взгляды Калецкого оказали влияние марксизм и левое кейнсианство. Во время Второй мировой войны работал в Оксфорде. С 1946 по 1954 гг. был сотрудником ООН. В 1955 г. вернулся в Польшу, где работал профессором и одним из руководителей польского органа планирования экономики (Центроплана). В конце 1960-х гг. вновь эмигрировал в Западную Европу. Основные работы: **«Затраты и цены»** (1943 г.), **«Теория экономической динамики»** (1956 г.).

Пьеро Сраффа относился к неорикардианскому течению экономической мысли. В 1960 г. он выпустил фундаментальный труд по теории ценообразования **«Производство товаров посредством товаров»**¹. В этой книге была сделана попытка по-новому, исходя из достижений науки XX в., обо-

¹ Сраффа П. Производство товаров посредством товаров. М., 1999.

снова трудовую теорию ценности Д. Рикардо и интерпретировать ее в современном духе.

Объектом анализа Сраффы является такая экономическая система, которая производит ровно столько товаров, сколько требуется для ее самообеспечения и поддержания существования. Экономика состоит из комплекса взаимосвязанных отраслей, объединенных единой системой цен. Цены таковы, что создают предпосылки для непрерывного возобновления производственного процесса и зависят от условий производства. Если же экономика производит некоторый излишек продукции, то распределение его должно осуществляться с помощью механизма цен.

Проблему ценности и цены Сраффа попытался решить с помощью схем простого и расширенного воспроизводства, построенных по принципу натуральных межотраслевых потоков продуктов. Величина заработной платы и норма прибыли рассматриваются как постоянные экзогенные величины. Предполагается, что ставка заработной платы колеблется вокруг уровня, обеспечивающего прожиточный минимум. Заработная плата и прибыль находятся в противоположной пропорции друг другу.

В этом случае межотраслевой баланс можно представить с помощью системы уравнений, в которых дана зависимость изменения цен производства (полные издержки плюс средняя прибыль) от динамики распределения чистого продукта между прибылью и заработной платой. Под чистым продуктом Сраффа понимает избыток доходов сверх физического минимума средств существования. Факторы, влияющие на изменение системы распределения доходов, остаются при этом за рамками модели.

Основной проблемой исследования Сраффы становится определение факторов, воздействующих на динамику уровня относительных цен (меновых стоимостей по марксистской терминологии) в экономике. Следуя классической логике, Сраффа считает, что изменение относительных цен связано с неодинаковостью пропорций, в которых труд и капитал используются в различных отраслях.

Все товары с точки зрения особенностей ценообразования Сраффа делит на базисные и небазисные. По сути, **базисные товары** — предметы первой жизненной необходимости, **небазисные товары** — предметы роскоши. Базисные товары прямо или косвенно используются во всех отраслях производства, небазисные — только в «своих» отраслях или

отраслях, производящих другие небазисные товары. Поэтому динамика относительных цен базисных товаров влияет на всю систему цен и распределения в обществе, а небазисных — только на свои меновые стоимости.

Значительный интерес представлял анализ механизма воздействия изменения заработной платы на издержки производства различных товаров. В самой общей форме это воздействие определяется соотношением труда и капитала в соответствующей производственной функции. Для трудоемких товаров влияние заработной платы на издержки выше, чем для капиталоемких. Если же исследуемые товары являются составной частью издержек производства для других товаров, то изменение цен производства последних будет определяться удельным весом первых в их издержках. Общим выводом из этой логической цепочки является то, что цены производства всех товаров зависят от системы распределения доходов. Значит, сама по себе цена производства не может служить основой ценности, и необходимо найти другую основу меновых пропорций, не зависящую от изменений в распределении и в ценах.

Сраффа называет эту искомую величину ценностью стандартного товара. Для определения этого понятия вводится категория **стандартной отрасли производства**. В этой стандартной отрасли натуральная структура выпуска продукта и натуральная структура затрат совпадают между собой. Поэтому при любом изменении цен отношение выпуска к затратам остается неизменным.

Единица продукции стандартной отрасли называется **стандартным товаром**. Сраффа определяет его как «совокупный товар, производимый такой экономической системой, в которой различные товары, входящие в структуру средств производства, сочетаются в той же пропорции, как и в готовой продукции»¹.

Нетрудно заметить прямую преемственность теории Сраффа с трудовой теорией ценности Д. Рикардо. Для последней также были характерны поиски количественного измерения затрат различного вида труда, влияющих на цену товара. Однако Рикардо не сумел найти подобной счетной единицы, а Сраффа своеобразно решил эту проблему. Ставка заработной платы определяется в его концепции

¹ Цит. по: *Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе*. М., 1995. С. 126.

Картина существенно отличается в отношении рынка готовой продукции. Предложение готовых товаров эластично даже на краткосрочном интервале, так как реальная экономика функционирует в условиях недогрузки производственных мощностей и безработицы. Поэтому при росте спроса всегда имеется резерв для адекватного увеличения предложения. Следовательно, цены на готовые продукты относительно стабильны, а корректировка рынка достигается за счет манипулирования объемами предложения. Ситуация может измениться только в циклической фазе бума, где наблюдается полное использование производственных мощностей.

Цена готовой продукции может быть подсчитана по формуле

$$P = mU + nP^*,$$

где P — цена готовой продукции; P^* — средневзвешенная цена продукции всех фирм в данной отрасли, U — денежное выражение трудовых затрат на производство единицы продукции, m , n — положительные коэффициенты. Если мы предположим, что $P = P^*$, получим

$$P = m / (1 - n) U.$$

Коэффициент $m / (1 - n)$ называется **коэффициентом степени монополизации** (прибылеобразующая надбавка в более поздней литературе). Он показывает степень влияния на цены со стороны монополии и тем самым свидетельствует о степени жесткости цен. Чем он больше, тем сильнее цена отличается от издержек производства, тем значительнее к средней прибыли добавляется монопольная прибыль.

На величину коэффициента степени монополизации влияет ряд факторов:

- 1) соотношение интенсивности ценовых и неценовых методов конкуренции;
- 2) степень концентрации производства;
- 3) картелизация отрасли;
- 4) ценовое лидерство;
- 5) реклама;
- 6) маркетинг.

В целом, Калецкий делает вывод о том, что степень монополизации является возрастающей функцией капиталоемкости продукции данной отрасли. В известной степени уровень монополизации колеблется в одной и той же отрасли

под влиянием фаз цикла. В период спада она растет как результат тактики монополий по защите прибылей, в период бума — падает. Еще одна причина изменения степени монополизации — сила профсоюзов. Наблюдается обратно пропорциональная зависимость между первой и второй причинами.

Таким образом, теория цены Калецкого исходит из того, что в основе процесса ценообразования лежат не предельные издержки (как в ортодоксальной неоклассике), а цена устанавливается по схеме: издержки плюс прибылеобразующая наценка, зависящая от степени монополизации отрасли.

Большое значение для формирования посткейнсианской доктрины сыграла **теория предпринимательского капитала** М. Калецкого, занимающая место теории сбережений и инвестиций.

Калецкий начинает свои рассуждения в этой области с вопроса: почему размеры фирмы ограничены? Как будет показано в дальнейшем, эта проблема была одной из центральных в микроэкономической теории середины XX в. С нее начинался неоинституционализм и неортодоксальная неоклассическая теория фирмы. По мнению Калецкого, главной причиной, тормозящей рост фирмы, является величина предпринимательского капитала, т.е. собственного капитала фирмы. Качественно увеличить свой размер за счет внешних источников финансирования фирма не в состоянии. Это связано с рядом причин.

Во-первых, значительные внешние займы возможны лишь при наличии кредитоспособности заемщика. Это, в свою очередь, предполагает, что фирма уже достаточно крупная. Малая компания находится в порочном круге — чтобы увеличить размер, надо брать займы, но чтобы их получить, надо быть крупной.

Во-вторых, получение значительных кредитов нежелательно в силу прогрессивно растущего риска по поводу возможности невыплат этих займов в случае неудачи предпринимательской деятельности.

В-третьих, иной источник внешнего финансирования — акционирование и повторные эмиссии ценных бумаг — не меняет общей картины. Разводнение акций маложелательно для владельцев контрольного пакета, так как возникает опасность перехода этого пакета к другим лицам. Более того, если прибыли, получаемые от новых инвестиций, окажутся меньше прежней нормы прибыли, это неизбежно

приведет к уменьшению дивидендов. Наконец, тенденция к диверсификации инвестиционного портфеля ограничивает возможности массового сбыта акций отдельного предприятия.

Таким образом, как отмечал М. Калецкий, ограничение размера фирмы доступностью предпринимательского капитала является истинной сущностью капиталистической системы. Наиболее важная предпосылка для появления предпринимателя — собственность капитала, а не предпринимательские способности. Нетрудно заметить, что подобные выводы полностью расходятся с общепринятой в неоклассике точкой зрения и сближают Калецкого с классической школой и марксизмом.

На основе предпринимательского капитала фирма осуществляет определенную инвестиционную политику. В ее основе лежат заранее принятые инвестиционные решения. Само понятие инвестиционных решений почерпнуто у Кейнса, но если последний понимал под ними процесс принятия решений, своеобразного планирования, то Калецкий акцентирует внимание на материальной основе инвестиционной политики — инвестиционных заказах. Отсюда основное внимание при анализе инвестиционной политики уделяется сбережениям, и в отличие от Кейнса мало места остается для роли ссудного процента.

Так как размер сбережений компании прямо пропорционален (при прочих равных условиях) размеру фирмы, то Калецкий делает вывод, что рост размеров совокупных инвестиций возможен лишь при наличии крупных фирм в экономике. Именно гиганты, а не мелкий бизнес являются базой для экономического роста страны.

Эти идеи были положены в основу **теории инвестиций** Калецкого. Он занимался ею на протяжении всей своей научной жизни, и поэтому она претерпела значительные модификации в развитии. Остановимся на раннем, наиболее простом варианте этой теории, в котором, однако, рельефно прослеживается авторский подход.

Модель начинается с функции прибыли

$$\Pi = C + A, \quad (8.7)$$

где Π — прибыль, C — расходы капиталистов на потребление, A — валовое накопление, которое идет на покупку инвестиционных товаров.

Предполагается, что потребление капиталистов состоит из двух частей, одна из которых не зависит от величины прибыли C_a , в то время как другая пропорциональна величине прибыли. Тогда появляется следующая формула:

$$C = C_a + s_{\Pi}\Pi, \quad (8.8)$$

где s_{Π} — постоянная величина, отражающая склонность к потреблению прибыли у капиталистов. Соединяя формулы (8.7) и (8.8) получаем:

$$\Pi = (C_a + A) / (1 - s_{\Pi}). \quad (8.9)$$

Из формулы (8.9) нетрудно заметить, что прибыль определяется прежде всего валовым накоплением в обществе.

Инвестиционный процесс включает в себя три основные стадии:

- 1) формирование инвестиционных заказов (I);
- 2) производство инвестиционных товаров (A);
- 3) поставки готового капитального имущества (D).

Увеличение портфеля инвестиционных заказов характеризуется величиной $I - D$. Приращение капитального запаса K отражено в виде $A - D$. Если величина амортизации берется за постоянную, то

$$dK / dt = D - U,$$

где U — капитал, потребленный в процессе амортизации. При подобных допущениях условие общего экономического равновесия принимает вид

$$U = I = D = A.$$

Величина инвестиционных заказов будет прямо пропорциональна норме прибыли и обратно пропорциональна ставке процента. Таким образом, получаем:

$$i / K = \Pi / K,$$

где i — ставка процента. Так как

$$i = f(\Pi / K),$$

т.е. процент есть функция от нормы прибыли (как принято считать в марксистской литературе), то

$$i / K = f(\Pi / K).$$

Экономический смысл вышесказанного сводится к следующему: при росте нормы прибыли увеличивается желание

предпринимателей инвестировать капитал. Это приводит к росту спроса на банковские кредиты. Следовательно, растет процент. Но, по мнению Калецкого, эффект от возрастания процента весьма незначителен, поэтому им можно пренебречь. Общий, чрезвычайно принципиальный вывод, который делает Калецкий, состоит в утверждении об **эндогенности совокупной денежной массы**, которое означает, что денежная масса в экономике формируется благодаря решениям, принимаемым экономическими субъектами, а не денежными властями. Этот тезис стал основоопределяющим для всей посткейнсианской теории.

Определенное влияние на последующее развитие посткейнсианства имела и **теория цикла** Калецкого. Она тесно связана с его теорией инвестиций, так как цикл, с одной стороны, определяется колебаниями инвестиционной активности, а с другой — сами инвестиции зависят от фазы цикла. Калецкий следующим образом описывает фазы цикла.

1. Перед переходом к оживлению и подъему экономика достигает равновесного положения (напомним, что при этом выполняется равенство инвестиционных заказов потребленному капиталу, поставкам готового капитального имущества и производству инвестиционных товаров, т.е. $U = I = D = A$).

При вступлении в фазу подъема инвестиционные заказы начинают превышать размер потребленного капитала ($I > U$), но при этом сам потребленный капитал больше поставок готового капитального имущества ($U > D$).

2. В фазе последующего за подъемом бума поставки готового капитального имущества начинают превышать потребленный капитал (экономика «раскрутила» производство до предела Парето-оптимальности). Капитальный запас K начинает расти, а инвестиционные заказы I и производство инвестиционных товаров A — уменьшаются.

3. Фаза рецессии (спада). Здесь инвестиционные заказы резко падают и становятся меньше потребленного капитала, поставки готового капитального имущества — больше потребленного капитала. Капитальный запас растет, а производство инвестиционных товаров сокращается.

4. Наконец, эти негативные процессы ввергают экономику в фазу депрессии. На ней потребленный капитал превышает поставки готового капитального имущества, капитальный запас сокращается, инвестиционные заказы начинают расти.

Нетрудно заметить, что депрессия является зеркальным отражением бума, а рецессия — оживления.

В основе циклических колебаний у Калецкого лежат изменения инвестиционных заказов, производства инвестиционных товаров и капитального запаса. Причем роль последнего особенно важна. Именно рост капитальных запасов ведет к депрессии. Подобная схема напоминает марксистское объяснение циклических колебаний и существенно отличается от кейнсианского подхода, в основе которого лежат изменения ожиданий в экономике.

Взгляды М. Калецкого существенно повлияли на становление посткейнсианской экономической теории.

Как самостоятельное направление экономической теории посткейнсианство появилось в 1960-е гг. Именно тогда были опубликованы наиболее известные работы двух английских ученых — **Николаса Калдора** (1908–1986) и **Джоан Робинсон**. Остановимся на теории экономического роста Дж. Робинсон, являющейся наиболее характерной для данного направления.

Джоан Робинсон (1903–1983)

Окончила Кембриджский университет, где училась у Дж. Кейнса, А. Маршалла и А. Пигу. Вышла замуж за известного экономиста О. Робинсона, уехала с ним в Индию. В 1927 г. вернулась в Англию и стала преподавать в Кембриджском университете. Одна из создателей «Кейнсианского кружка» — научного общества, резко критикующего неоклассическую теорию и пропагандирующего идеи Кейнса. Во время Второй мировой войны работала в правительстве Великобритании, посетила СССР. Основные работы: «**Экономика несовершенной конкуренции**» (1933 г.), «**Введение в теорию занятости**» (1937 г.).

В основе экономического роста, по мнению Робинсон, лежат семь основных факторов. К ним относятся: технические условия производства, инвестиционная политика, условия формирования сбережений, конкурентные параметры рынка, формирование ставки заработной платы, финансовая политика государства, начальный запас товаров производственного назначения и ожидания, построенные на прошлом опыте.

По поводу каждого из них Робинсон высказывает определенные соображения.

1. Технические условия производства. Делается весьма необычайное предположение: не существует ограничений на использование естественных ресурсов. Численность, качество и темпы роста труда, а также технология произ-

водства и технический прогресс рассматриваются как заданные величины. Все предприятия интегрированы в единую рыночную экономическую структуру.

При наличии подобных допущений единственной статьей переменных издержек выступают затраты живого человеческого труда. Этот тезис вполне соответствует рикардианской традиции трудовой ценности, которой придерживается Робинсон.

2. Инвестиционная политика. Подавляющее большинство экономистов самых разнообразных школ и направлений до Робинсон исходили из того, что в основе любой инвестиционной политики лежит стремление предпринимателя максимизировать прибыль. Робинсон в альтернативу этому распространенному подходу выдвинула идею о том, что в основе инвестиционной политики находится **жизнедеятельное начало**, присущее предпринимателю.

Впервые сходная идея была выдвинута **Й. Шумпетером** еще в начале XX в. в **концепции предпринимателя-новатора**. Согласно ей предпринимательская деятельность осуществляется не ради погони за прибылью, а связана с рядом психологических мотивов, присущих капиталисту. К этим мотивам относятся творческие моменты, желание манипулировать группами людей, интерес к новациям и проч. Прибыль в этих условиях становится не целью, а всего лишь показателем успешности работы предпринимателя.

Реальными целями фирмы являются стремление к выживанию и расширению. Именно они и определяют инвестиционную политику в обществе.

3. Условия формирования сбережений. Одной из первых в мировой науке Дж. Робинсон создала концепцию, согласно которой существует различная склонность к сбережению в зависимости от типа дохода. Предполагается, что трудовые доходы (заработная плата) полностью идут на потребление, а сбережение осуществляется только за счет доходов от собственности (прибыль, рента). И дело здесь не в размере дохода, а в его источнике, порождающем различную психологию получателя дохода. Даже высокая заработная плата будет тратиться и даже низкая прибыль — частично сберегаться.

Из этих рассуждений логично следует, что сбережения в обществе осуществляются только за счет доходов от собственности.

4. Конкурентные условия рынка. Конкурентные условия рынка определяют особенности механизма ценообразования в обществе, что в свою очередь влияет на экономический рост.

Особенность рыночной ситуации Робинсон прослеживает с помощью специальной категории — **прибылеобразующей накладки**, впервые исследованной М. Калецким. С этой точки зрения установление цен на рынке происходит путем добавления накладки к единице прямых издержек. На размер накладки влияют уровень концентрации рынка, наличие или отсутствие барьеров на вход и выход с рынка, организованность профсоюзов и ряд других факторов. Нетрудно заметить, что накладка характеризует степень монополизации рынка.

В этих условиях уравнение цен для товаров потребительского сектора принимает вид

$$P = (1 + \mu) w / a,$$

где P — цена товара, μ — прибылеобразующая накладка, w — ставка денежной заработной платы, a — средний выпуск продукции на единицу прямых трудовых затрат.

5. Условия формирования ставки заработной платы. Робинсон предполагает, что на протяжении короткого отрезка времени ставка заработной платы постоянна, а в длительном интервале — меняется пропорционально росту производительности труда. Нарушение этой пропорциональности ведет или к образованию дефицита и инфляции (если заработная плата растет опережающими темпами), или к снижению роста производства (если заработная плата отстает от производительности работников).

6. Финансовые условия. В этом вопросе Робинсон наиболее сильно отходит от ортодоксального кейнсианства и в значительной степени смыкается с монетаризмом. Она считает, что изменение процентной ставки не может обеспечить регулирование размера инвестиций и поэтому дискреционная кредитно-денежная политика имеет незначительное применение.

7. Начальный запас товаров производственного назначения. Это тот реальный базис, на котором осуществляется всякий экономический рост. Сюда входят существующие в обществе производственные мощности, технические знания, состояние рабочей силы.

Взаимодействие семи вышеназванных факторов приводит к экономическому росту. Робинсон строит модель, в которой пытается определить условия достижения **сбалансированного роста**. В основе этой модели лежит предположение о том, что темпы изменения в краткосрочные периоды времени зависят от краткосрочных ожиданий предпринимателей (чисто кейнсианская идея). В свою очередь, эти ожидания основаны на представлениях предпринимателей о состоянии совокупного спроса в короткий период времени. Инвестиции в реальном выражении заданы на краткосрочном интервале. Тогда модель принимает вид

$$I = (1 + \delta_I) w N_I$$

где I — совокупное производство инвестиционных товаров, δ_I — прибылеобразующая наценка в инвестиционном секторе, w — ставка денежной заработной платы, N_I — занятость в инвестиционном секторе.

Это формула предложения инвестиционных товаров.

Предложение совокупного продукта потребления имеет вид

$$C = (1 + \delta_C) w N_C$$

где C — совокупное производство продуктов потребления, δ_C — прибылеобразующая наценка в потребительском секторе, N_C — занятость в этом секторе.

Предполагается, что потребительские расходы капиталистов есть функция от текущих прибылей, но на потребление тратится только часть прибыли, в то время как заработная плата целиком идет на потребление. Для сбалансированности роста нужно, чтобы все произведенные товары потреблялись, поэтому C — одновременно и предложение потребительских благ, и совокупный спрос на них. Отсюда

$$C = W + s_{II} \Pi,$$

где W — совокупная заработная плата, s_{II} — коэффициент, показывающий процентную долю потребления в совокупных прибылях.

Опираясь на кейнсианское понимание валовых сбережений как разницы между доходом и совокупным потреблением, получаем

$$S = (1 - s_{II}) \Pi. \quad (8.10)$$

Используя основное кейнсианское условие равновесия $S = I$, преобразуем выражение (8.10) в

$$\Pi = I(1 - s_{\Pi}). \quad (8.11)$$

Формула (8.11) имеет также название **формулы Калецкого**. Она показывает такой способ распределения доходов в обществе, при котором достигается динамическое общее равновесие. Таким образом, общим выводом из модели Робинсон является то, что экономический рост зависит от системы распределения. Однако внутреннего механизма автоматического достижения подобного распределения при капитализме нет. Отсюда встает вопрос о государственном регулировании.

Развиваясь как самостоятельное направление экономической теории (главным образом теории роста), посткейнсианство вместе с тем значительное внимание уделяет проблемам **экономической политики государства**. В целом, посткейнсианцы — «государственники», т.е. сторонники активного вмешательства государства в экономическую и социальную жизнь общества (конечно, в западном понимании этого вмешательства). Они выступают за активную политику перераспределения доходов, направленную на выравнивание последних, за отказ от политики свободной конкуренции, индикативное (косвенное) планирование. При этом предполагается стабильность основных институтов общества. Однако наиболее яркой особенностью, выделяющей посткейнсианскую политику из всего разнообразного спектра взглядов последователей Кейнса, является требование жесткого контроля над инфляцией.

Посткейнсианство отрицает возможность регулирования инфляции с помощью традиционных методов бюджетной и кредитно-денежной политики, направленных на ограничение эффективного спроса. Более реальным последствием подобной политики станет падение темпов экономического роста и нарастание социальных проблем — безработицы и нищеты. Поэтому традиционные рецепты должны быть дополнены политикой доходов.

Политика доходов заключается в добровольном соглашении между основными силами общества — профсоюзами, предпринимателями и государством — о контроле над темпами своих доходов и проведении согласованной политики увеличения доходов каждого из социальных слоев. Для того чтобы политика доходов состоялась, отмечает один из представителей посткейнсианства **А. Эйхер**, необходимо, чтобы ей предшествовало на политическом уровне какое-то мини-

мальное общественное согласие по поводу того, как должны распределяться плоды экономического роста. Тот факт, что один рынок не в состоянии решить эту проблему, делает политику доходов очень важной. Таким образом, посткейнсианская политика пытается учесть проблему социальной справедливости.

Политика доходов увязывается в один блок с соответствующей инвестиционной политикой. Для проведения последней необходимо долгосрочное централизованное государственное планирование экономики. А это, в свою очередь, подразумевает постоянное присутствие государственного сектора. Таким образом, цель посткейнсианства — создание смешанной социально ориентированной экономики, стимулирующей постоянный рост национального благосостояния. Подобная трансформация подразумевает определенную модификацию институтов общества. Поэтому посткейнсианство все больше сближается с институционализмом, как будет показано в гл. 9 данного учебника.

Начиная с 1980-х гг. в экономической теории все более активно заявляет о себе еще один вариант кейнсианской теории — **новое кейнсианство**. Оно тесно связано с посткейнсианством не только идейно, но и одними и теми же представителями. К новому кейнсианству можно отнести **Дж. Шэкла, Х. Мински, П. Дэвидсона, В. Чик, И. Бойда, Дж. Блатта, Д. Делли Гатти** и многих других ученых, выросших из посткейнсианской доктрины. Примыкают к ним (с существенными оговорками) такие известные экономисты, как **Ф. Модильяни** и **Дж. Тобин**.

Существенным отличием нового кейнсианства от посткейнсианства является различное понимание этими школами возможности достижения общего экономического равновесия.

Как и все кейнсианцы, «новые» особое место в своей теории уделяют эффективному спросу, считая, что именно от него зависят основные экономические пропорции и отклонения реального уровня производства от потенциального. Однако, реставрируя неоклассический подход, новые кейнсианцы исходят из возможности равновесного состояния экономической системы (что в принципе отличает их от посткейнсианцев). Это равновесное состояние достигается сознательной политикой государства (прежде всего политикой доходов), а не автоматически, как считали неоклассики.

Посткейнсианцы, напротив, считают неравновесие истинным состоянием экономической системы и связывают это с неопределенностью будущего. «В этом неопределенном мире, — замечает посткейнсианский автор **Дж. Кротти**, — именно эфемерные ожидания, непредсказуемые волны оптимизма и пессимизма и дух жизнерадостности решающим образом влияют на инвестиции, а потому также и на доходы и занятость»¹. Причем в отличие от ортодоксальных кейнсианцев посткейнсианцы не рассматривают теорию Кейнса как частный случай теории равновесия (равновесие в условиях безработицы). Они считают, что Кейнс исходил из принципиальной невозможности равновесного состояния в экономике, подверженной рыночной анархии производства.

Вместо общего экономического равновесия выдвигается идея **подвижного равновесия**. Она состоит в том, что не существует идеального тренда развития, на котором расположена траектория сбалансированного роста. Это противоречит идее необратимости и кумулятивности экономических процессов.

Важной особенностью теории новых кейнсианцев является выдвижение в качестве основного объекта исследования **денежной экономики**. Последняя характеризуется следующими параметрами.

1. Производственные процессы рассматриваются как протекающие в продолжительных периодах времени. Это связано с использованием активов длительного пользования, к которым относятся и деньги.

2. Решения принимаются децентрализованно.

3. Ведущей, первичной с точки зрения регулирования экономических пропорций, сферой экономики является спрос, а не предложение.

4. Экономическая деятельность протекает в условиях неопределенности будущего, для преодоления которой возникает система форвардных контрактов.

Подобные требования означают, что в денежной экономике активы длительного пользования применяются не только в производстве, но и в обращении.

Антитезой денежной экономики служит **реальная обменная экономика**, являющаяся объектом исследования неоклассиков. Это такая система, в которой деньги существуют,

¹ Современная экономическая мысль / под ред. С. Вайнтрауба. М., 1981. С. 381.

но лишь как средство обмена, а не как активы длительного пользования.

Наконец, еще одной важной особенностью новой кейнсианской теории является понимание денег как эндогенных по отношению к частному сектору. Гипертрофированный интерес к денежным проблемам привел к тому, что в ряде случаев для определения этого направления экономической мысли используется термин **монетарное кейнсианство**.

Глава 9

ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ XX ВЕКА

В гл. 6 данного учебника были рассмотрены основные особенности методологии институционального направления экономической теории. Теперь необходимо проанализировать ведущие теории институционалистов на протяжении всего XX в. В институциональном направлении можно выделить три основных этапа развития.

9.1. Институционализм первой трети XX века

Первый этап институциональной теории относится к первой трети XX в. Он начинается с теории Т. Веблена и заканчивается концепциями Г. Минза. Традиционный институционализм возник как экономическая теория, но постепенно эволюционизировал в сторону социологии. Общим для всех институционалистов этого периода было негативное отношение как к капиталистической действительности, так и к официальной экономической неоклассической теории. Для большинства авторов этого направления был характерен технологический детерминизм (абсолютизация роли науки и техники в общественном прогрессе).

Особенности раннего институционализма ярко проявились во взглядах основоположника этого направления **Торстейна Веблена**¹.

Торстейн Веблен (1857—1929)

Родился в бедной семье норвежских эмигрантов в штате Висконсин (США). Начал обучаться в Карлтонском колледже под руководством Дж. Б. Кларка, затем перевелся и окончил Йельский университет, где занимался этикой. Преподавал в ряде университетов США, редактировал «Журнал политической экономии». В 1918 г. стал работать в созданной «Новой школе социальных

¹ Веблен Т. Теория праздного класса. М., 1984.

исследований» в Нью-Йорке. Последние годы провел в нищете. Веблен — создатель институционального направления в экономической теории, что привело его к резкому конфликту с официальной наукой. Важнейшие работы: «Теория праздного класса» (1899 г.), «Трудовой инстинкт» (1914 г.), «Кайзеровская Германия и промышленная революция» (1915 г.).

Разрабатывая свою систему, Веблен поставил несколько задач.

1. Необходимо освободить экономическую науку от одностороннего понимания хозяйствующего субъекта как рационального и гедонистического существа. Вместо этого надо опираться в экономическом анализе на реальную психологию поведения, отражающую сознание и подсознание реальных людей.

2. Экономическая наука должна изучать обычаи и столкновение интересов, приводящих к возникновению институтов общества, прежде всего института частной собственности.

3. Необходимо показать не только нынешнее состояние основных экономических явлений, но и их генезис и динамику.

Исходя из этих задач, основопределяющей теорией в системе Веблена является **концепция общественного развития**. Она достаточно рельефно демонстрирует нормативный характер подхода автора. Суть этой теории можно свести к следующему.

В обществе, как и в природе, идет бесконечная борьба за существование. В ходе этой борьбы осуществляется социальный прогресс. Он состоит в том, что выживают наиболее приспособленные типы мышления, наиболее быстро адаптирующиеся к быстро меняющемуся миру. Результатом и одновременно показателем прогресса является создание новых институтов общества. Сами институты являются особыми формами человеческих отношений и поэтому, в свою очередь, выступают важнейшим фактором естественного отбора.

В качестве основы эволюции Веблен рассматривал меняющуюся психологию человека, трансформация которой направлена на полное взаимопроникновение человека, общества и окружающей среды. При этом социальный прогресс отнюдь не означает улучшения жизни простых людей, как считали великие мыслители-просветители. Выигрывают те социальные слои или личности, которые наиболее успешно адаптируются к изменениям окружающей среды.

Социальный прогресс в значительной степени отождествляется у Веблена с техническим. По крайней мере, последний выступает как основа первого. Но что побуждает человека совершенствовать технику, производство и, как результат, все общество? Отвечая на этот вопрос, Т. Веблен создал **концепцию побудительных психологических мотивов**, лежащих в подсознании человека и приводящих к различным социальным действиям.

Основных мотивов шесть — три положительных и три отрицательных. К положительным мотивам Веблен отнес:

1) **родительское чувство**. Он трактует это понятие более широко, чем привязанность родителей к своим детям. По существу, это альтруистическая любовь творца к любому результату своего творения. Родительское чувство порождает заботу об общественном благе и преданность своей социальной группе;

2) **инстинкт мастерства**. Это основное качество любого настоящего трудящегося человека. Оно заключается в любви человека к самому процессу творчества, получении удовольствия от хорошо проделанной и эффективной работы;

3) **чистая любознательность**. Этот инстинкт в наибольшей степени присущ первооткрывателям и ученым, людям, которым интересно, как устроен мир. Это бескорыстное стремление к знанию. В наиболее яркой форме этот инстинкт проявляется у детей в их игровой деятельности (как способе познания мира). Вознаграждение в данном случае не является целью деятельности.

Три положительных инстинкта задают один из векторов социального прогресса. Другой вектор задается тремя отрицательными инстинктами, противоборствующими с положительными как внутри индивидуума, так и в виде классовой борьбы в обществе (у отдельных социальных слоев преобладают свои группы инстинктов). К отрицательным инстинктам относятся:

1) **эгоизм, или стремление к самоутверждению**. На смену заботе об общественном благе приходит забота о самом себе, находящая экономический эквивалент в институте частной собственности;

2) **корыстолюбие, или стяжательство**. Оно приводит к замене истинных моральных ценностей ложными, извращенными, когда человек оценивается не по личным качествам, а по количеству обладаемых денег;

3) **драчливость**. Это чисто биологический инстинкт, который приводит к возникновению конфликтов и войн. В этом смысле войны — вечное явление социальной жизни.

Различные комбинации инстинктов представляют собой институт того или иного человека, социального слоя, нации. Влияние этих инстинктов на общественный прогресс можно представить в виде следующей схемы: изменение комбинаций инстинктов влияет на культуру человека и общества, культура, в свою очередь, определяет уровень развития техники и технологии производства. Последние ведут к развитию производства, ну а производство — основа экономики.

Под влиянием трансформации комбинаций инстинктов общество проходит шесть основных стадий развития:

- раннюю дикость;
- позднюю дикость;
- хищное варварство;
- полумирное варварство;
- ремесленную стадию;
- промышленную стадию.

Критерий классификации множественен. С одной стороны, это уровень развития техники и производства, с другой — преобладание в обществе тех или иных инстинктов. До тех пор пока производство носило примитивный характер и в результате его не создавался экономический излишек, преобладали положительные трудовые инстинкты, и не было собственности, рынка, обмена, денег. Развитие техники привело на стадии варварства к появлению излишка. Появилась проблема его распределения. На первый план вышли инстинкты эгоизма и стяжательства. Они институционализировались в частной собственности. Появление частной собственности, в свою очередь, привело к классовому расслоению общества и появлению праздного класса собственников, который сам ничего не производит.

Дальнейший технический прогресс привел общество к промышленной стадии — капитализму. Веблен чрезвычайно критически оценивал это общество. Главным противоречием капитализма, с его точки зрения, является **дихотомия (раздвоение) бизнеса и производства**. Она заключается в том, что общество заинтересовано в развитии реального производства, в то время как бизнес видит своей целью увеличение только денежной выгоды. Поэтому бизнес порождает финансовые спекуляции, фиктивный капитал, тормозит технический прогресс.

Важным порождением капитализма является **абсентеистская собственность**. Веблен определяет ее как такой институт, который позволяет владельцам на основе собственных небольших средств присваивать значительные чужие средства. Наверное, можно двояко трактовать это определение. С одной стороны, речь в нем явно идет об акционерном капитале, основанном на привлечении заемных средств с помощью продажи акций. С другой стороны, абсентеистскую собственность можно понимать и как любую капиталистическую собственность, если встать на позиции марксистской теории эксплуатации.

Сам Веблен придерживался первого толкования абсентеистской собственности. Это видно из его тезиса о том, что данный вид собственности приводит к отделению собственности от власти внутри корпораций.

Капитализм видится Веблену как однозначно отрицательное общество. Это проявляется в том, что происходит, во-первых, торможение технического прогресса, а во-вторых, подавление положительных инстинктов в человеке. Эти негативные явления порождают множество пагубных последствий. Сюда относятся исчезновение здоровой конкуренции, перерождение ее в разорительную «войну цен», появление кредитной инфляции, усиление реакционных политических тенденций, переход к эпохе империалистических войн.

Выход из этого положения Веблен видел в некоей технократической утопии, когда сознательные инженеры и ученые захватывают власть на основе всеобщей забастовки и начинают управлять экономикой на научных началах. Однако и сам он весьма скептически оценивал подобную перспективу.

Теория Т. Веблена заложила основу для дальнейшего развития институционализма. В ней проявились наиболее типичные особенности этого направления. Хотя Веблен и не полностью порвал с собственно экономическими исследованиями, но в его теории наметились тенденции движения в сторону социологического анализа.

Другие особенности последующего институционального анализа были заложены в трудах ученых первой трети XX столетия **Дж. Р. Коммонса, Дж. М. Кларка, Г. Минза**. Они сфокусировали свою деятельность на изучении роли институтов в собственно экономической сфере. Наибольший интерес с этой точки зрения представляют исследования **Джона Роджерса Коммонса (1862–1945)**, чрезвычайно плодотворного американского экономиста, автора несколь-

ких сотен научных работ, среди которых особый интерес представляют «**Правовые основы капитализма**» (1924 г.) и «**Институциональная экономика**» (1934 г.).

Краеугольным камнем экономической системы Коммонса являются **категории сделки и коллективного института**. Он выдвинул идею о том, что единственным способом примирения противоречий различных индивидуальных интересов в обществе является контроль над действиями индивидумов со стороны коллективных институтов общества. Развитие коллективных институтов и коллективных действий рассматривается Коммонсом как плавный эволюционный процесс. На определенном уровне развития коллективные институты принимают юридическую форму.

Именно с помощью законов и судов возможно преодолеть дихотомию бизнеса и производства. Закон создает базу для переговоров между заинтересованными сторонами. В переговорах должен торжествовать разум как созидательная сила. Там, где побеждает разум, переговоры ведут к сделке.

Сделка — главная форма экономического поведения. Она включает в себя моменты конфликта, зависимости, порядка. В современном Коммонсу обществе в сделках участвуют не столько отдельные личности, сколько коллективные институты. По мнению Коммонса, существуют три основных типа коллективных институтов — корпорации, профсоюзы и политические партии. Каждый из этих институтов имеет свой собственный корыстный интерес, осуществить который он стремится в сделке. Однако под влиянием разума договаривающиеся стороны приходят к компромиссному соглашению. Гарантом такого соглашения выступает государство. Поэтому коллективные институты стремятся к единоличному контролю над государством.

Коммонс выделяет три типа сделок, осуществляемых в обществе. Это рыночные, административные и распределительные сделки.

Рыночные сделки выражают отношения покупателя, продавца, потенциального покупателя, потенциального продавца и суда. Такие сделки включают в себя соглашения о передаче собственности и ведут к изменению активов и пассивов существующих коллективных институтов. Все рыночные сделки выражаются в ценах. Цена, по мнению Коммонса, может выражать два аспекта: быть денежным эквивалентом ценности материальных благ и денежным эквивалентом титулов собственности.

Рыночная сделка включает в себя такие элементы, как передача собственности, установление денежной цены, принятие обязательств, подлежащих выполнению, и платеж по этим обязательствам. Процесс сделки состоит из трех этапов: переговоров, принятия обязательств и их выполнения. По продолжительности сделки делятся на немедленные (наличные), краткосрочные и долгосрочные.

Как уже отмечалось, гарантом сделки выступает государство в лице судебной власти. Судебный аппарат заменяет силу принуждения, к которой при его отсутствии вынуждены прибегать частные лица.

Административные сделки, как правило, осуществляются на микроэкономическом уровне внутри той или иной фирмы или организации. Они выражают отношения руководителей и подчиненных. Центральными вопросами этого типа сделок являются проблемы управления и планирования различных видов деятельности данной организации. Они затрагивают такие направления, как использование ресурсов, условия труда, технология производства, объемы выпуска продукции и т.п.

Распределительные сделки, наоборот, обычно заключаются на макроэкономическом уровне и затрагивают такие аспекты макроэкономической деятельности, как налоги, бюджетная политика, регулирование цен. Могут быть и внутрикорпорационные распределительные сделки, например связанные с проблемой распределения полученных прибылей и т.п.

В сделках реализуется пять основных принципов экономического поведения: эффективность, редкость, оценка будущих благ, государственная власть и правила деятельности.

Базисный принцип — эффективность. Под ней Коммонс понимает определенную производительность, результатом которой будет создание полезности. Производительность — предмет административной сделки. Создаваемая полезность отличается от ценности, создаваемой редкостью блага. Но вместе с тем эти явления неразделимы, так как обусловлены одними и теми же производственными и рыночными факторами и коллективными институтами.

Оценка будущих благ заключается в том, что устанавливается такой юридический и экономический порядок, который обеспечивал бы устойчивые ожидания будущего. Оценка будущих благ включает в себя структуру долгов и кредита.

В капиталистическом обществе все отношения так или иначе сводятся к движению долгов и обмену рыночных долговых документов. Оценка будущих благ содержит расчеты будущего состояния системы, таким образом, она включает в теорию сделки элементы экономической динамики.

В теории еще одного представителя раннего институционализма **Джона Мориса Кларка** (1884—1963) — сына знаменитого американского экономиста Дж. Б. Кларка — подчеркивалась социальная сторона экономической науки. Он одним из первых указал на необходимость заниматься проблемой социальной эффективности экономики. Для этого следует использовать методологические и теоретические приемы, выработанные социологией и психологией. Именно подобный подход может позволить отказаться от чрезмерно абстрактного принципа рациональности человеческого поведения и учесть влияние этических факторов на экономические проблемы.

Значительный вклад в развитие институциональной теории Кларк внес, перейдя от анализа изолированного хозяйствующего субъекта (подход, господствующий в официальной экономической науке) к исследованию поведения различных социальных групп. Причем эти социальные группы рассматривались Кларком в динамике.

Проблемы социологизации экономического анализа были изложены Кларком в специальной работе **«Экономическая наука и современная психология»** (1936 г.). В ней рассматривается процесс принятия решений при выборе в экономической жизни. На выбор прежде всего влияют психологические и социальные факторы. Первый из них — привычка, которая привязывает людей к определенным товарам. Вторым фактором, отмеченным Кларком, являются права собственности и вытекающие из них отношения. Далее следуют реклама и система образования в обществе. Наконец, большое влияние на выбор оказывает инстинкт подражания и классовые предубеждения.

В результате взаимодействия такого большого количества социальных и психологических факторов принцип максимального удовлетворения потребностей становится абстрактным лозунгом, не реализуемым в жизни. Вместо него Кларк предложил синтетический критерий выбора, включающий удовлетворение природных склонностей, свободу, индивидуальное и общественное здоровье.

Определенный итог развития раннего институционализма был подведен в 1930-е гг. американским ученым **Гардинером Минзом** (1896—1988). В 1933 г. он совместно с **А. Берли** выпустил работу **«Современная корпорация и частная собственность»**.

В центр своей теории Минз поставил изучение современной ему корпорации, так как именно она, по его мнению, трансформирует всю экономическую систему современного мира. Корпорация — новая форма организации производства, неизвестная ранее. Корпорация качественно модифицирует юридические институты общества, в первую очередь институт собственности.

Что же такое корпорация в системе Минза? По сути, это акционерное общество. С одной стороны, подобная организация бизнеса позволяет аккумулировать значительные средства, недоступные для индивидуальных владельцев. Это ведет к росту размеров предприятий и создает основу для перехода к производству, ориентированному на массового потребителя. С другой стороны, в корпорации происходит отделение собственности от власти. Управлять корпорацией не могут ни номинальные собственники-акционеры, ни рабочие. Однако их позиции учитываются при создании различных коллективных институтов (союзов промышленников, профсоюзов и т.п.). Реальная же власть в современных корпорациях принадлежит небольшим группам наемных управляющих-менеджеров, которые добиваются собственных целей олигархическими методами. Экономическую систему, в которой господствуют крупные корпорации, Минз назвал **коллективным капитализмом**.

«Коллективность» отнюдь не подразумевает, что корпорация и ее менеджеры будут служить общественным целям. Практически со всеми социальными слоями менеджеры вступают в открытый или в скрытый конфликт. Это более всего заметно во взаимоотношениях с акционерами-собственниками. Для того чтобы ослабить позиции последних, применяются такие методы, как система голосования по доверенности, привилегированные акции и проч.

Корпорация превращается в коллективный институт, контролируемый **управленческой олигархией**. Последняя уже не преследует цель максимизации прибыли. Корпорации порождают на рынке монополистическую структуру, конкуренция перестает реализовывать свою регулирующую функцию. Для ценового механизма значительно суживается

поле деятельности, и он более не выполняет координирующую функцию. Цены становятся жесткими, администрируемыми. Координация начинает носить директивный характер внутри корпорации, и постепенно это распространяется и на межкорпорационные отношения. Конкуренция смещается от ценовых форм к неценовым. Корпорации предпочитают манипулировать не ценами, а объемами производства. Это, в свою очередь, создает предпосылки для массовой безработицы.

Переход к коллективному капитализму, по мнению Минза, требует создания новой экономической теории. Сам он не сумел этого сделать, но очертил круг основных проблем для институциональных теорий второго этапа.

9.2. Институциональная теория середины XX века

Второй этап развития институционализма приходится на 50–80-е гг. XX столетия. Это был период бурного развития научно-технической революции, существенно изменившей характер производства и общественных отношений во всех развитых странах. Качественно новые явления были осмыслены **в теориях индустриального общества** (названия варьировались), созданных рядом институционалистов.

Наиболее ярким представителем этого направления стал американский ученый Дж. К. Гэлбрейт. В его теории рельефно проявились как сильные, так и слабые стороны индустриализма. Она продемонстрировала отход институционального направления от собственно экономической теории в сторону социологии и социальной философии. Это заметно даже в предмете исследования, которым становится процесс социального развития. При этом акцент был сделан на изучении последствий научно-технической революции для современного мира.

Джон Кеннет Гэлбрейт (1908–2006)

Виднейший представитель второго этапа развития институционализма. Экономист, социолог, политолог. Родился в Онтарио (Канада). В 1937 г. получил американское гражданство. В 1949–1975 гг. — профессор Гарвардского университета. В 1961–1963 гг. — посол США в Индии. Советник президентов США Дж. Кеннеди и Б. Клинтона. Иностранный член Российской академии наук, награжден золотой медалью Ломоносова за вклад в экономическую теорию. Основные работы, переведенные на русский

язык: «Новое индустриальное общество» (1969 г.), «Экономические теории и цели общества» (1979 г.)¹.

Методологической базой индустриализма стало использование следующих методов и теоретических парадигм:

- **технологический детерминизм** — объяснение всех изменений в общественной жизни развитием техники и производства;
- исследование всех социальных процессов в их становлении и развитии;
- использование в качестве базисной категории в теоретической системе категории **корпорации**;
- применение **социологических и психологических методов** анализа;
- анализ **формальных и неформальных институтов общества**;
- признание необходимости государственного регулирования экономики и внесения в последнюю элементов планирования, направленных на улучшение качества жизни;
- выдвижение в качестве важнейшей экономической проблемы **проблемы справедливого распределения доходов**.

Теория **Джона Кеннета Гэлбрейта**, изложенная в ряде его книг, с успехом использует все вышеперечисленные особенности методологии индустриализма.

Логически базовой теорией выступает **теория корпорации**. Гэлбрейт выделяет два этапа в развитии корпорации в XX в., по-разному определяющие лицо общества. Первый этап — период **предпринимательской корпорации** — относится к периоду до Второй мировой войны. Для предпринимательской корпорации характерны следующие атрибуты: относительно небольшой размер предприятия, позволяющий использовать индивидуальный капитал; наличие одного владельца, который одновременно осуществляет и управление своей фирмой. Для этого индивидуального предпринимателя главным мотивом действия является мотив максимизации прибыли. Погоня за прибылью зачастую приводила к противопоставлению индивидуальных и общественных целей. Малый размер предприятия не создавал условий для внесения элементов планирования в макроэкономику.

¹ Гэлбрейт Дж. К. Новое индустриальное общество. М., 1969 ; он же. Экономические теории и цели общества. М., 1979.

На рынке господствовала стихийная конкуренция. Она порождала анархию производства, периодические несоответствия спроса и предложения. Результатом всего этого стали кризисы перепроизводства (пример — Великая депрессия 1920—1930-х гг.) и массовая безработица. Эти явления в свою очередь, порождали всплески социальных волнений.

Однако к середине XX в. под влиянием научно-технического прогресса произошел переход ко второму этапу развития корпорации — **зрелой корпорации**. Научно-технический прогресс привел к укрупнению размера производства. Крупномасштабное производство стало не под силу индивидуальному капиталу, и собственность превращается в групповую акционерную собственность. Это, в свою очередь, ведет к отделению собственности от власти.

Реальный контроль в зрелой корпорации принадлежит не собственникам, а **техноструктуре** — управленческому и научно-техническому персоналу. Техноструктура — наемный служащий, и поэтому у нее нет мотива погони за прибылью. Вместо него появляются четыре иных побудительных мотива: принуждение, вознаграждение, отождествление и приспособление.

Деятельность зрелой корпорации преследует целую систему целей. Их можно подразделить на положительные и защитные. **Положительные цели деятельности корпорации** являются такими с точки зрения общества. Они состоят в том, что корпорация стремится к росту размера производства и стабильности в экономике. **Защитные цели деятельности корпорации** заключаются в попытке техноструктуры защититься от влияния других общественных сил — государства, профсоюзов, акционеров — и поддержать собственную автономию.

Тот факт, что зрелая корпорация занимает доминирующее положение в общественной системе, ведет, по мнению Гэлбрейта, к качественному изменению всего общества.

В экономической сфере это означает переход от рыночной системы к **планирующей**. Планирование теперь осуществляется и на внутрифирменном, и на макроэкономическом уровнях.

Промышленное планирование включает в себя, с точки зрения Гэлбрейта, внутрифирменное согласование важнейших показателей и действий с точки зрения поддержания непрерывного процесса производства. Другой аспект

промышленного планирования — контроль над внешними условиями производства, т.е. рыночной средой. Основными формами такого внешнего контроля являются вертикальная интеграция производства, различные картельные соглашения (как формальные, так и тайные) о ценовой политике, система контрактов, слияния, диверсификация бизнеса, маркетинг. В основе всех этих процессов лежит усложнение характера производства, вызванное научно-техническим прогрессом.

Появление зрелой корпорации в качестве основной силы общества существенно модифицирует государство.

В XX в. государство в развитых западных странах прошло по Гэлбрейту три основные стадии развития.

1. Ранняя стадия индустриального развития (начало века — 1920-е гг.). Для нее было характерно относительно слабое развитие техники, отсутствие макроэкономического планирования. Отсталой технологии соответствовал небольшой размер фирмы, функционировавшей в условиях стихии рынка. Регулирование экономики осуществлялось посредством ценового механизма. Хозяйствующие субъекты и частнособственнические институты имели мотив погони за прибылью. Между государством и бизнесом преобладали чисто денежные отношения (например, взимание налогов). В целом это была эпоха господства отдельных капиталов над государством. Гэлбрейт признавал, что подобная система была достаточно адекватно описана марксистами.

2. Переходная стадия государства (1930—1940-х гг.). На ней происходит изменение соотношения сил в обществе в пользу государства. Растет роль и сила профсоюзов. Появляется техноструктура как особый социальный слой. Под влиянием научно-технического прогресса происходит переход от предпринимательской корпорации к зрелой. Увеличение размеров предприятия постепенно приводит к замене стихии рынка макроэкономическим планированием. Ослабляются денежные мотивы действия государства. Появляются признаки сращивания техноструктуры с государственной бюрократией.

3. Государство техноструктуры, появившееся в период после Второй мировой войны. В нем господствует зрелая корпорация. Усложнение производственного процесса качественно меняет требования к квалификации рабочей силы. Образование становится важнейшим видом богатства. Меня-

ется классовая структура общества — вместо богатого и бедного классов появляются образованный и необразованный классы (критерий деления — образовательный ценз). В силу требований современного производства господствующим классом становится образованный класс. Его элиту составляет **техноструктура**. Рабочий класс распадается на «белых и синих воротничков» — квалифицированных и неквалифицированных работников. Первые уже относятся к господствующему классу. Роль вторых все время уменьшается, что снижает вероятность социальных потрясений.

Социальные преобразования в обществе второй половины XX в. связаны у Гэлбрейта с его **концепцией конвергенции**. Термин «конвергенция» позаимствован из биологии и означает взаимослияние, взаимопроникновение двух различных организмов, приводящее к образованию нового организма. В контексте индустриализма конвергенция означала слияние капитализма и социализма и превращение их в единое индустриальное общество. При этом каждая из противоположных систем должна дать будущему обществу свои лучшие черты и отбросить худшие. Например, от социализма предполагалось позаимствовать макроэкономическое планирование, социальную защищенность населения, равномерность распределения богатства. От капитализма — частную собственность, инициативу, предприимчивость, общий высокий уровень жизни и т.п.

Теория Гэлбрейта стала основой для появления в 1960—1980-е гг. многочисленных социологических и футурологических **концепций постиндустриального общества**. К ним можно отнести теорию супериндустриальной революции **Алвина Тоффлера** (род. в 1928 г.), сформулированную в работе «**Будущий шок**» (1970 г.), идеи **Денизла Белла** (род. в 1919 г.), высказанные в книге «**Приход постиндустриального общества**» (1973 г.) и взгляды многих других американских и европейских ученых. В известной степени наиболее характерными для этого направления стали идеи известного американского социолога **Роберта Хейлброннера** (1919—2005), изложенные в книге «**Экономическая трансформация Америки**» (1977 г.).

Хейлброннер рисует собственную картину прогресса человеческой цивилизации. В предыдущие периоды основными движущими силами развития общества были рынок и свободная конкуренция. Рынок не только регулировал основные экономические пропорции, но и определял вектор

движения экономики. Начиная с середины XIX в., рыночный механизм дополняется воздействием научно-технического прогресса. Следствием этого стало появление «**социальной технологии**» — новых институциональных форм экономической деятельности. Важнейшим новым институтом стала крупная корпорация.

Дальнейшее развитие общества, в том числе экономики, по мнению Хейлброннера, связано с возрастающей ролью государства.

Важнейшей задачей государства является создание системы макроэкономического планирования. Она призвана не только восполнить недостатки рынка, но и трансформировать основные институты общества. Трансформация — весьма сложный и болезненный процесс, происходящий не плавным эволюционным путем, а определенными скачками, сопровождающимися серьезными структурными кризисами. В свою очередь, кризисы неизбежно усиливают плановые элементы в экономике.

Результатом трансформации станет существенное изменение классовой структуры — сдвиг от двуполярного мира пролетариев и капиталистов к обществу, в котором ведущим слоем становится средний класс, соединяющий в себе трудовые начала с уровнем жизни и потребления зажиточных людей. Это приведет, с одной стороны, к ограничению сферы деятельности капитала и, соответственно, чисто рыночных отношений, а с другой — к изменению системы ценностей и ментальности общества. Изменится само понимание прогресса — от чисто количественного экономического роста и увеличения материального богатства человечество перейдет к нравственному совершенствованию и повышению качества жизни.

Следствием последних процессов станет замедление экономического роста. Это связано как с достижением материальных пределов роста (полным использованием факторов роста, экологическими проблемами), так и с изменением системы ценностей. Подобная ситуация, по мнению Хейлброннера, означает кризис не только капитализма, но и всей индустриальной цивилизации. На смену ей должно придти общество, обеспечивающее экологическое равновесие в природе, основанное на гуманистической системе ценностей.

Сходные идеи можно найти и в трудах другого видного американского футуролога — **Д. Белла**, также прогнозирующего переход к постиндустриальной цивилизации, в которой

экономика совмещает рыночные и плановые начала, экономические цели подчинены политическим. Белл связывает подобную метаморфозу с качественным усилением роли науки в обществе. Роль крупных корпораций как основных элементов индустриального общества возьмут на себя университеты и научные институты. Важной особенностью постиндустриального общества станет смещение центра экономической деятельности от сфер производства и обращения к сфере услуг.

Концепции институционалистов второго этапа представляют значительный интерес с точки зрения изучения динамики общественных отношений, но они внесли мало самостоятельных идей в собственно экономическую теорию. Поэтому с полным правом можно говорить об уходе традиционного институционализма из экономической науки. Возврат к экономике произошел на следующем этапе, связанном с появлением неoinституционализма.

9.3. Неoinституционализм

В предыдущих разделах учебника были проанализированы основные методологические особенности неoinституционального направления и отмечалось, что эта теория зародилась еще в 1930-х гг. в работах английского экономиста **Рональда Гарри Коуза**.

Рональд Гарри Коуз (род. в 1910 г.)

Родился в Уиллисдене (Англия). Окончил Лондонскую школу экономики. Преподавал в этой школе. В конце 1930-х гг. переехал в США, где работал в ряде университетов. Был научным руководителем института Коуза. В 1991 г. получил Нобелевскую премию по экономике. Основные работы: «Природа фирмы» (1937 г.), «Проблема социальных издержек» (1961 г.), «Фирма, рынок и право» (переведена на русский язык в 1993 г.).

Первоначально Коуз, еще совсем молодой начинающий ученый (ему было немногим более 20 лет), поставил перед собой цель создать теорию экономической интеграции. В данном контексте этот термин означал не международную интеграцию (как он в основном используется в отечественной литературе), а внутривостановое объединение разрозненных хозяйствующих рыночных субъектов во все укрупняющиеся фирмы. Как определял сам Коуз, **интеграция** есть результат преодоления ограниченности мелкого производства; в суш-

ности, это объединение мелких производителей в различных отраслях с целью получения выгод крупномасштабного производства. Интеграция, как известно, делится на **вертикальную интеграцию**, объединяющую фирмы нескольких отраслей, и **горизонтальную интеграцию**, затрагивающую только одну отрасль. Однако Коуз стирает эти различия, так как интеграционный процесс интересует его только с микроэкономической позиции — объединения нескольких функций под одним контролем.

Проблема интеграции для Коуза вмещала в себя два основных вопроса: найти экономический критерий эффективности интеграции и установить пределы интеграционных процессов (до каких пор фирма может расти?). Обе эти проблемы Коуз пытался первоначально решить, не выходя за рамки неоклассических парадигм, но потерпел полную неудачу. Поэтому в 1937 г. в работе «**Природа фирмы**» ему пришлось создать принципиально новую теорию, которая и стала основой неонинституционализма¹.

В «Природе фирмы» Коуз поставил несколько фундаментальных вопросов в области теории фирмы: почему, если рынок — идеальный механизм регулирования, как считали неоклассики, в фирме его заменяет иерархическое управление? С другой стороны, если иерархия так эффективна, то почему она не ликвидирует рынок (случай социалистической экономики, которую Коуз считал исключением из общего правила)? Каковы пределы увеличения размера фирмы?

Для ответа на эти вопросы Коуз был вынужден отказаться от неоклассической парадигмы о беззатратности рынка и ввести понятие **транзакционных издержек**. Это издержки использования самого рыночного ценового механизма, связанные исключительно с осуществлением сделки (транзакции).

Составляющими транзакционных издержек являются затраты по сбору информации о рынке и контрагентах, издержки по подготовке и заключению самого контракта, затраты на контроль за выполнением договорных обязательств и наказание за их нарушения. Важнейшим компонентом транзакционных издержек являются затраты, связанные с функционированием рыночного механизма, — платежи за право деятельности на рынке (патенты, лицензии, сер-

¹ См.: Коуз Р. Г. Фирма, рынок и право. М., 1993.

тификаты), таможенные сборы и налоги на саму сделку, транспортные издержки, вызванные сделкой. По подсчетам современных экономистов (Г. де Сото) общий размер транзакционных издержек в совокупных издержках в мире превышает 40%.

Существование транзакционных издержек и объясняет, с точки зрения Коуза, феномен возникновения фирмы. Дело в том, что внутри фирмы нет рыночных отношений, следовательно, нет и транзакционных издержек. Значит, замена рынка иерархией выгодна с точки зрения повышения эффективности экономики. Но если это так, то в конце концов вся экономика должна стать одной большой фирмой, т.е. плановым социалистическим хозяйством. Однако этого не наблюдается.

Противоборствующая тенденция связана с ростом издержек управления, происходящим по мере увеличения размера фирмы. По мере возрастания иерархического аппарата прогрессивно растут бюрократические издержки. Поэтому размер фирмы определяется взаимодействием двух противоположных тенденций — роста транзакционных издержек на рынке и бюрократических в иерархии.

Условие, определяющее размер фирмы, Коуз сформулировал следующим образом: *предельные издержки организации внутри фирмы будут равны либо издержкам организации в другой фирме, либо издержкам, возникающим при решении предоставить организацию трансакций механизму цен.* Это требование Коуз назвал условием равновесия для статического анализа.

Открытие Коузом транзакционных издержек позволило создать современную теорию фирмы и через много лет принесло автору Нобелевскую премию (1991 г.). Однако процесс дальнейшего развития неоинституциональных идей был очень сложным и длительным. Фактически появление этого направления экономической мысли как самостоятельного, отделившегося от неоклассики течения можно отнести только к 80-м гг. XX в. Важнейшей заслугой Коуза явилось то, что он обратил внимание экономистов на проблему организации, на анализ внутренней структуры экономических единиц, наметил пути исследования взаимодействия организации и рынка. Однако для решения этих проблем было явно недостаточно традиционных неоклассических (как, впрочем, и кейнсианских) методов исследования и требовалось подключение новых междисциплинарных подходов, включаю-

щих достижения экономической, юридической, исторической, управленческой наук.

Дальнейшее развитие неoinституционализма в значительной степени связано с дискуссиями в экономической литературе о **несостоятельности рынка**. Они возникли уже после Второй мировой войны, когда экономика большинства развитых стран все больше стала приобретать характер смешанной системы, включающей в себя не только рыночные методы регулирования, но и элементы планирования.

Ограниченность рыночных методов управления стала связываться в экономической науке с рядом причин.

Фиаско рынка (ситуация, когда он перестает выполнять свою информационную и регулирующую функцию) объяснялось, во-первых, внешними (побочными) эффектами в производстве. Институциональный анализ этих эффектов был впервые проведен Р. Коузом в 1961 г. в статье «**Проблема социальных издержек**»¹. Внешние эффекты представляют собой прямую, материальную связь между производственными функциями нескольких хозяйствующих субъектов. Реакцией на появление внешних эффектов является создание прав собственности. Именно права собственности позволяют эффективно контролировать противоречивые интересы отдельных производителей, связанные с различием их производственных функций. Права собственности приводят к тому, что производитель, получивший определенный ущерб, будет компенсироваться за счет более успешных контрагентов. Наоборот, тот хозяйствующий субъект, который получает преимущества в результате конкретно сложившихся производственных функций, должен будет поделиться ими с теми производителями, которые создают предпосылки для этих преимуществ. Таким образом, принятые производственные решения учитывают социальные последствия их претворения в жизнь.

Во-вторых, фиаско рынка порождается существованием в экономике **общественных благ** (тех благ, которые потребляются членами общества вне зависимости от того, платили последние за эти блага или нет). Общественные блага порождают взаимозависимость между функциями полезности индивидуумов: потребление данного блага одним индивидуумом не уменьшает полезность этого блага для других. Рациональный индивидуум стремится уклониться от оплаты

¹ См.: Коуз Р. Г. Указ. соч.

общественного блага (стать «**безбилетником**»). Рыночный механизм не в состоянии решить эту проблему (в отношении общественных благ он просто не работает). Это ведет к созданию нерыночных институтов, вокруг которых идет борьба за власть и влияние со стороны различных социальных групп.

В-третьих, ограниченность роли рынка связана с **несовершенством информации**. Несовершенство информации приводит к невыполнению принципа Парето-оптимальности: ожидания и мнения о ценах хозяйствующих субъектов будут различными — менее информированные люди будут платить более высокие цены, чем более информированные. На выбор индивидуума будут влиять многие привходящие факторы: лидерство, убеждения, влечения, магия социального статуса и др.

Несовершенство информации возникает по ряду причин. Прежде всего, это наличие **скрытых характеристик действий**. Под ними неoinституционалисты понимают то, что высокие информационные издержки не позволяют всем участникам производственного процесса в полной мере отслеживать выбор других участников этого процесса и проводить адекватную ценовую политику. Для преодоления этой проблемы используются институты контракта и найма агентов, специализирующихся на посреднической деятельности.

Еще одной причиной появления несовершенства информации являются **скрытые характеристики продуктов**. Здесь проявляется ограниченность знания потребителя о качестве товара или услуги. Эта проблема может быть решена с помощью создания различных нерыночных институтов (вроде введения ГОСТов на продукцию).

Третьей причиной несовершенства информации выступает **неопределенность будущего**. Возникающий в связи с этим рынок страховых услуг, в свою очередь, также страдает определенным несовершенством. В результате этого согласно американскому ученому О. Уильямсону возникают нерыночные структуры управления. Наиболее характерной из них является фирма.

Фиаско рынка, вызванное вышеназванными причинами, порождает создание целого комплекса нерыночных институтов, призванных компенсировать это фиаско. В работе «Проблема социальных издержек» Коуз попытался проследить

взаимодействие двух сфер, в которых функционируют эти институты и которые их определяют, — экономики и права.

Важным частным случаем подобного взаимодействия является такая ситуация, когда экономическая целесообразность вступает в противоречие с нравственными и правовыми нормами, зафиксированными в законе (например, ускорение экономического роста и поддержание социальной справедливости).

Еще одна проблема — возникновение **внешних отрицательных эффектов**. Они состоят в том, что действия одних хозяйствующих субъектов наносят ущерб другим, не вступающим с первыми в экономические отношения. Классический пример подобных эффектов — загрязнение окружающей среды, действующее одинаково пагубно и на тех лиц, которые никак не принимают участия в данной экономической деятельности.

Рассматривая данную проблему, Р. Коуз обратил внимание не на то, кто виноват в данном эффекте, а на то, как минимизировать социальные издержки — совокупные потери общества. В результате его исследования было сформулировано следующее положение: если права собственности четко определены, трансакционные издержки малы, то рынок способен без государственного вмешательства выработать максимально эффективные способы решения экономических проблем. Права собственности позволяют выкупить ее тому хозяйствующему субъекту, для которого обладание данной собственностью более эффективно, у другого субъекта, использующего собственность менее эффективно. Позже Дж. Стиглер переформулировал эту идею, назвав ее **теоремой Коуза** и записав в следующем виде: *в условиях совершенной конкуренции частные и социальные издержки равны*.

В определенном смысле в теореме Коуза говорится о том, что обмен ресурсами можно рассматривать как обмен правами собственности. Неравномерность распределения прав, в принципе, можно исправить с помощью справедливого обмена. Следовательно, эффективная правовая система должна всячески стимулировать развитие свободного рынка. С другой стороны, юридические нормы должны сделать трансакционные издержки минимальными, такими, чтобы ими можно было пренебречь в анализе.

Начиная с 1960-х гг. направление «экономика и право» выделяется в самостоятельное течение экономической мысли. По мнению американского исследователя этого

вопроса Дж. Хиршлейфера, в основе этого подхода лежат три фундаментальные теоремы.

1. **Теорема А. Смита**, гласящая, что добровольный обмен повышает благосостояние участников сделки. Следовательно, законодательство должно убирать все барьеры на пути развития обмена.

2. **Теорема Коуза**, обсужденная выше. Из нее вытекает, что кроме устранения барьеров на пути обмена законодательство должно устанавливать и гарантировать соблюдение прав собственности на основные экономические ресурсы.

3. **Теорема Р. Познера** (современный американский экономист), доказывающая, что при положительных трансакционных издержках различные распределения прав собственности оказываются неравноценными с точки зрения интересов общества, и поэтому надо стремиться к наиболее эффективному законодательному распределению прав собственности.

Согласно теореме Познера право должно выделить собственника, ценящего права собственности выше других. Эти субъекты должны выкупать права собственности у тех, кто ценит их меньше. Если в обществе существуют неопределенность и несовершенная информированность, то суд должен возложить ответственность на сторону, способную лучше оценить соотношение выгод и издержек от обладания правами собственности.

Основываясь на трех вышеназванных теоремах, ряд ученых в 1960-е гг. создали теории, в которых экономический и общественный прогресс рассматривались с позиции эволюции альтернативных систем собственности.

Первое направление этих теорий было заложено **Арменом Алчианом** (род. в 1914 г.) и **Гарольдом Демсецом** (род. в 1930 г.). Позже это направление получило название **наивной теории прав собственности**. Алчиан и Демсец выделяют три возможных вида собственности — частную, коммунальную и государственную.

Изначально первичной формой собственности выступала **коммунальная собственность**. **Частная собственность** появляется в связи с тем, что выгоды от обособления начинают превышать расходы, связанные с ним. Как правило, это возникает при создании рынка. Все три вида собственности встречаются в реальной жизни в смешанной форме, т.е. в каждой стране они сосуществуют.

Коммунальная собственность возникает при высоких издержках по спецификации и защите индивидуальных прав. Вместе с тем она порождает издержки, связанные с ее содержанием. Последние растут по мере увеличения числа пользователей. Значительная проблема, возникающая при коммунальной собственности, — повышенная эксплуатация ресурсов со стороны тех, кто за нее не платит. Она порождается общественным характером пользования и частным характером присвоения блага. Это неизбежно ведет к истощению материальной основы воспроизводства экономики.

Для устранения этого нежелательного последствия коммунальная собственность, с точки зрения Алчиана и Демсеца, неизбежно эволюционирует в сторону или частной, или государственной собственности. Логика здесь действительно достаточно примитивна: всякая вещь должна иметь хозяина — или частное лицо, или государство. Общественная вещь — ничья, и к ней относятся соответственно. Переход к частной собственности делает вещь собственной для ее владельца, и у него исчезает стимул к сверхиспользованию. **Государственная собственность** лишает любого члена общества возможности беспрепятственно пользоваться общественной вещью, и, таким образом, также исчезает мотив сверхиспользования ресурса. Однако государственная собственность порождает другую проблему — попытки уклонения от общественно-полезного труда со стороны членов общества. Это, в свою очередь, приводит к росту нерыночных методов регулирования отношений в обществе (например, закон о тунеядстве, действовавший в СССР).

В начале 1980-х гг. появились теории **групп интересов и поиска ренты**, первоначально разработанные Нобелевским лауреатом **Дугласом Нортом** (род. в 1920 г.) и **Мансуром Олсоном** (1932—1998). Они объясняли структуру прав собственности взаимодействием групп людей на политическом рынке. Права собственности отнимаются государством у одних и передаются другим. Потерпевшие объединяются в оппозиционные политические партии.

Политические партии ведут поиски ренты. Эта проблема рассматривается в современном неоинституционализме двояко. С одной стороны, она может быть исследована с точки зрения потерь общественного благосостояния, связанных с ограничениями торговли через тарифы, квоты, монополии и привилегиями, полученными от правительства определенными группами людей. Возникающая в результате

этих привилегий рента является предметом поиска для различных групп. Однако борьба между группами может привести к затратам, превышающим искомую ренту. С другой стороны, искомая рента может быть использована в целях максимизации личного богатства той или иной социальной группы.

В 1970-е гг. в неоинституциональном направлении выделилось течение, исследующее **вертикальную интеграцию**. Основоположителем его стал выдающийся американский ученый **Оливер Уильямсон** (род. в 1932 г.).

Уильямсон проанализировал **вертикальную интеграцию** на различных стадиях производства в условиях различных типов рынка.

В условиях двусторонней монополии цены устанавливаются посредством длительных переговоров, в результате которых одна из сторон должна прийти к выводу, что предельная частная чистая прибыль равна нулю. Такой торг ведет к сокращению совокупной прибыли, что стимулирует стороны к вертикальной интеграции.

В условиях олигополистического рынка интеграция дополняется серией краткосрочных контрактов. Однако она продолжает сохранять большую привлекательность в связи с тремя соображениями.

1. Риск, возникающий при рыночной сделке и порожденный неопределенностью будущего. Контракты в определенной степени позволяют преодолеть неопределенность, но в связи с **оппортунизмом** участников сделки (поведением, заключающимся в том, что, если выгодно нарушить контракт, его нарушают) контракты уменьшают риск, но не ликвидируют его. Это достигается только при вертикальной интеграции.

2. Внешние эффекты. Они появляются при неопределенности прав собственности и приводят к необходимости длительных и дорогостоящих переговоров между участниками сделки, в которых эти права определяются. Для экономии издержек применяется интеграция.

3. Искажение доли переменных расходов. Этот эффект возникает при одновременном использовании в производственном процессе монопольно- и конкурентно-оцененных факторов. Оптимальная пропорция использования факторов нарушается, что ведет к потере благосостояния. Интеграция снимает проблему разной оценки факторов и тем самым повышает благосостояние.

Процессу вертикальной интеграции сопутствуют два ее монополистических проявления: **ценовая дискриминация** (ситуация, когда на одном рынке одно и то же благо продается различным покупателям по разным ценам) и возникновение барьеров на вход в отрасль для менее интегрированных хозяйствующих субъектов.

Важным этапом в развитии неонинституциональной теории стал выход в 1985 г. книги О. Уильямсона «**Экономические институты капитализма**»¹. В ней неонинституционализм впервые предстал не как отдельная концепция, а как система экономических знаний, освещающая большинство ключевых проблем экономики. В центре этой системы лежит теория транзакционных издержек, сквозь призму которой рассматриваются все другие экономические проблемы.

В области самих транзакционных издержек Уильямсон различил два их основных вида — *ex ante* и *ex post*. **Транзакционные издержки *ex ante*** включают в себя издержки по подготовке и составлению контракта, проведению переговоров и обеспечению гарантий выполнения договора. К **транзакционным издержкам *ex post*** относятся затраты, вызванные плохой адаптацией к непредвиденным обстоятельствам (смещение контрактной кривой по терминологии **М. Аоки**), судебные издержки, возникающие при нарушении контракта и последующем судебном разбирательстве, издержки по использованию других, несудебных, арбитражных механизмов.

Основной целью исследования Уильямсона явился анализ способов минимизации всех видов транзакционных издержек. Эта проблема связана у Уильямсона со **специфичностью активов фирмы**. Специфичность разделяется на физическую (насколько активы компании однородны с точки зрения их роли в производственном процессе) и по местоволожению (насколько активы территориально разобщены).

Специфичность активов порождает различные **формы управления фирмой**. В принципе, возможны три основные формы: **иерархическая** (когда организация управляется директивным способом из единого центра); **рыночная** (предполагающая возникновение своеобразных рыночных отношений внутри фирмы — заключение контрактов между центром и отдельными подразделениями, при которых

¹ Уильямсон О. Экономические институты капитализма. СПб., 1996.

сохраняется определенная автономность подразделений в принятии решений); **гибридная** (сочетающая в себе элементы иерархической и рыночной форм).

Большое значение в создании неонинституциональной теории управления сыграл пересмотр Уильямсоном классико-неоклассической концепции экономического человека (сформулированной более 200 лет назад А. Смитом). Она базировалась на абсолютной рациональности и джентльменском поведении человека в экономике (раз взяв на себя договорные обязательства, он выполняет их вне зависимости от выгодности этого в изменившихся условиях).

Неонинституциональная теория исходит из ограниченной рациональности хозяйствующего субъекта. **Ограниченная рациональность** предполагает, по мнению Г. Саймона, одного из «отцов» этой теории, что люди стремятся действовать преднамеренно рационально, но в действительности обладают этой способностью в ограниченной степени.

В противовес идее о джентльменском поведении хозяйствующего субъекта Уильямсон выдвинул концепцию оппортунизма. **Оппортунизм** включает в себя ряд отрицательных черт, в значительной степени присущих реальному человеку. Прежде всего, это нарушение условий контракта в том случае, если последний становится невыгодным. Отсюда следует необходимость создания системы наказания за нарушения контракта. Во-вторых, оппортунизм заключается в предоставлении ложной информации, во введении в заблуждение партнера. Это опять-таки вызывает рост трансакционных издержек, связанных с покупкой правдивой информации.

Связь между специфичностью активов, оппортунизмом и ограниченной рациональностью заключается в том, что роль специфичности активов проявляется только при наличии двух других условий.

Оппортунизм порождает поведенческую неопределенность, возникающую из-за утаивания стратегических целей организации, искажения информации. При малоспецифичных активах подобная неопределенность не играет большой роли, так как подобный тип фирмы не требует создания многочисленных управленческих структур. При высокоспецифичных активах подобные структуры возникают и порождают проблему поведенческой неопределенности.

Проанализировав влияние специфичности активов в условиях неопределенности и оппортунизма на трансак-

ционные и бюрократические издержки, Уильямсон сделал несколько важных выводов относительно выбора формы управления организацией.

1. Чем больше специфика активов, тем упорнее управление стремится перейти от рыночной формы к иерархической.

2. На рынке все договоры регулируются контрактным правом. В иерархии договоры отсутствуют. В первом случае возникают транзакционные издержки, во втором — бюрократические. Разработанность и непротиворечивость контрактного права снижает величину транзакционных издержек на рынке. В этих условиях растет значение рыночных форм управления организацией.

3. На выбор формы управления влияет **эффект репутации**. Он связан с предположением об оппортунизме. Чем слабее связь между фирмами, тем легче обмануть партнера, следовательно, нет влияния эффекта репутации. Вместе с тем чем выше репутация фирмы, тем выгоднее для нее становится использовать рыночные формы управления.

4. Фактор неопределенности. Пытаясь преодолеть неопределенность будущего, фирма увеличивается в размерах и переходит от рыночной формы управления к иерархической.

Взаимодействие четырех вышеназванных эффектов приводит к тому, что в исторической перспективе фирма модифицируется от индивидуальной фирмы к конгломерату.

Если О. Уильямсон создал направление в неoinституционализме, получившее название **теории способов управления** и исследующее прежде всего различные аспекты теории фирмы, то другой последователь Р. Коуза, **Дуглас Норт**, выступил с **теорией институциональной среды**, акцентирующей внимание на макроэкономических аспектах институтов, став родоначальником вашингтонского направления институционализма. Эти идеи он изложил в работе «**Теория транзакционных издержек политики**» (1990 г.).

Теория институциональной среды определяет институты как правила поведения хозяйствующих субъектов. Институты подразделяются на формальные и неформальные. **Формальные институты** официально зафиксированы государством в виде законов или иных нормативных актов. **Неформальные институты** — существующие в жизни моральные нормы и правила поведения. Особенностью подхода Норта является особое внимание к эволюции институтов.

Если институты — это правила игры, то организации — игроки. Под организацией Норт понимает группу индивидумов, объединенных общей деятельностью и стремящихся к единым целям. Организации подразделяются на политические (партии, структуры государственного управления, законодательные органы), экономические (фирмы, профсоюзы, кооперативы, семейные хозяйства), общественные (церковь, клубы, спортивные и культурные ассоциации), образовательные (школы, колледжи и т.п.)

В основу своей теории Норт положил **парадигмы о поведении индивидуума**. Первая из них гласит, что индивидумы строят ментальные модели, позволяющие интерпретировать окружающий мир. В основе этих ментальных моделей, т.е. восприятия мира, лежит система культурных ценностей, характерная для той или иной нации. Однако в процессе жизни происходит обучение индивидумов, и их ментальные модели начинают эволюционировать.

Вторая парадигма декларирует, что институты создаются с целью снижения неопределенности в обмене. Институты связывают воедино транзакционные и производственные издержки, а значит, **производство и обмен**.

Третья парадигма касается неэффективных рынков. Ортодоксальная неоклассическая теория исходила из того, что на эффективных рынках (которые беззатратно и сиюминутно выполняют свою регулируемую роль) господствует совершенная конкуренция. Она помогает хозяйствующим субъектам без издержек прийти к соглашению, при котором максимизируется совокупный доход сторон. При этом институциональная среда, в которой функционирует рынок, не играет никакой роли.

Норт пересматривает это положение применительно к современности. С его точки зрения, эффективные рынки в известной мере присутствуют в современной экономике, где они становятся таковыми благодаря арбитражу и эффективному обмену информацией. Однако это достигается лишь при соблюдении ряда условий. Во-первых, хозяйствующие субъекты должны правильно ставить цели в хозяйственной деятельности и уметь наиболее эффективно их осуществлять. Подобное умение достигается в ходе эволюции ментальных моделей, когда происходит обмен информацией и осуществляется арбитраж, «направляющий игроков на путь истинный». Во-вторых, для достижения эффективных результатов должны быть созданы соответствующие институты.

Однако эти условия редко выполняются в реальной жизни. Индивидуумы часто не обладают полнотой информации и ошибаются, их ментальные модели бывают иррациональны. Институты зачастую создаются исходя из субъективных целей власти имущих. Все это ведет к возникновению транзакционных издержек. Особенно велики они на политических рынках, где власти стремятся упрочить свои права собственности. Все это ведет к созданию неэффективных рынков.

Это положение усугубляется в связи с возникновением **зависимости от траектории развития**. Данное явление связано с тем, что индивидуумы, обладающие переговорной силой, заинтересованы в воспроизводстве существующей системы отношений в обществе. Они стремятся сохранить сложившуюся траекторию развития экономики, вне зависимости от того, насколько она благоприятна для общества в целом. Далее Норт и его последователи (**Р. Познер, Р. Бейтс** и др.) достаточно подробно излагают историю долгосрочных экономических перемен на различных этапах развития цивилизации — от первобытных обществ до современности. В основе ее лежат социальные механизмы доступа к редким ресурсам.

Эти социальные механизмы включают в себя несколько составляющих: присвоение с помощью силы или угроз; господствующая система ценностей; обычаи и общинные законы; права, устанавливаемые обществом в юридической форме.

Действие социальных механизмов приводит к институциональным переменам в обществе. Этим переменам присущи следующие характеристики.

1. В условиях ограниченности ресурсов конкуренция выступает как двигатель институциональных перемен.

2. Конкуренция вынуждает организации вкладывать средства в приобретение знаний. Новые знания заставляют переосмысливать проблему выбора, что также ведет к трансформации институтов.

3. Система институтов, в свою очередь, меняет систему знания.

4. Возникает новая система предпочтений в обществе, влияющая на эволюцию ментальных моделей.

5. Своеобразные мультипликационные эффекты (**эффекты дополнения** по терминологии Норта) приводят

к замедлению институциональных перемен и к инерции возвращения на траекторию развития.

Таким образом, основная часть институциональных перемен носит эволюционный характер. Однако иногда переменны принимают характер революции. Это происходит, когда возникают организации с различными интересами и их конфликт неразрешим в рамках существующей институциональной среды.

Дальнейшая эволюция неинституциональной теории порождает в конце XX в. достаточно много новых направлений исследования, наиболее представительным из которых является экономика и право. Экономическая наука синтезируется с юридической наукой, обретая при этом новую математическую форму (раздел теории игр). Но анализ этих новых тенденций уводит нас уже в XXI в.

Глава 10

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА В СССР

10.1. Отечественная экономическая мысль советского периода

После Октябрьской революции 1917 г. в российской экономической науке произошли существенные изменения. Господствующая идеология признавала подлинно научной только марксистско-ленинскую теорию. Все другие ранее существовавшие в отечественной науке направления не только объявлялись ложными, извращающими действительность, но и преследовались властями. Многие известные ученые были вынуждены покинуть страну, оставшиеся или встали на официально разрешенные позиции, или ограничили свои исследования чисто прикладными проблемами. Впрочем и это не гарантировало им защиту от дальнейших репрессий.

Таким образом, в СССР осталась только одна марксистско-ленинская экономическая наука. Однако внутри нее самой произошло разделение на своеобразные научные школы. Эти научные школы обладали рядом характерных признаков.

Во-первых, каждая из научных школ имела собственный объект и предмет анализа. Во-вторых, они обладали собственной методологией анализа. В-третьих, имели основоположников, учение которых признавалось всеми представителями данной школы — теорию мэтра можно было развивать только при сохранении основополагающих принципов и выводов. В-четвертых, существовала региональная специфика школы (например, московская, ленинградская, новосибирская). В-пятых, научная школа, как правило, институционально оформлялась в рамках университета, института и т.п. В-шестых, школа имела определенное научное признание или в стране, или за рубежом.

Экономико-математическая школа

Из всех направлений отечественной экономической мысли экономико-математическая школа внесла наиболее весомый вклад в развитие мировой науки. В учебных курсах всех стран встречаются имена **Л. Кантаровича**, **В. Новожилова**, **В. Немчинова** и ряда других отечественных экономистов-математиков. Центрами этой школы были Москва, Ленинград и Новосибирск.

Экономико-математическую школу как самостоятельное направление экономической науки следует отличать от применения математического метода в экономическом анализе. Математический метод универсален для многих наук, он широко применяется в ряде отраслей экономического знания. В отличие от прикладного использования математики специальная экономико-математическая школа использует математическое моделирование как основу и делает акцент на развитие самого математического аппарата.

Как известно, в мировой экономической науке использование математики как основного метода исследования возникло еще в первой половине XIX в. в трудах А. Курно, Г. Тюнена и Л. Вальраса. В дореволюционной России этот подход развивался в трудах ряда ученых.

Определенный вклад в это направление внес М. Туган-Барановский, который при развитии трудовой теории стоимости и теории предельной полезности сформулировал известную теорему: предельные полезности пропорциональны трудовым затратам. Опираясь на это положение, **Н. Столяров** математически доказал его истинность. При этом впервые в отечественной науке была сформулирована задача максимизации функции суммарной полезности. Еще один отечественный экономист — **В. Дмитриев** построил математическую модель, формально подтверждающую идею А. Смита о разложении совокупного общественного продукта исключительно на затраты живого труда (догма Смита). Однако говорить о формировании экономико-математической школы в дореволюционный период было бы преувеличением.

Ситуация сохранялась и в начале советского периода. Некоторые аспекты использования математического метода можно найти в работах **Н. Бухарина** в начале 1920-х гг. Это дало импульс развитию этого подхода рядом советских экономистов. В 1926 г. появилась статья **И. Блюмина**, в которой обосновывались общие вопросы использования матема-

тики в экономическом анализе. Определенный вклад в этот вопрос внесли **В. Базаров** и **Л. Крицман**.

Значительное развитие прикладных математических исследований в 1920-е гг. было связано с Конъюнктурным институтом, возглавляемым **Н. Кондратьевым**. Роль Кондратьева в развитии теории цикла будет раскрыта ниже. Здесь же следует отметить, что и Кондратьев, и его сотрудники — **А. Вайнштейн**, **Я. Герчук**, **А. Конюс**, **Е. Слуцкий**, **Н. Четвериков** — широко использовали в своих исследованиях математический метод. С его помощью рассчитывался баланс народного хозяйства, строились модели экономического роста, эмиссии денег и ряд других.

Относительно благоприятная атмосфера 1920-х гг. позволила создать предпосылки для возникновения экономико-математической школы. Однако ситуация существенно изменилась в 1930-е гг. Этому способствовал ряд причин. Во-первых, резко снизилась необходимость познания объективных законов экономики в связи с переходом к волевым административным решениям, в основе которых лежала «политическая необходимость». Во-вторых, усилились идеологические репрессии и гонения против инакомыслящих. Наиболее крупные экономисты предыдущего периода — Базаров, Кондратьев, Чаянов и др. — были уничтожены как «враги народа». Математические методы подверглись шельмованию как формалистические и буржуазные. Один из лидеров СССР того периода — **В. Куйбышев** — объявил этот подход статистико-арифметическим уклоном.

Однако, как ни парадоксально, именно в конце 1930-х гг. была рождена советская экономико-математическая школа. Ее основоположником стал виднейший математик-экономист **Леонид Витальевич Канторович** (1912–1986) — до сих пор единственный отечественный лауреат Нобелевской премии по экономике.

Пытаясь оптимизировать транспортные перевозки и использование сырья в производстве, Канторович создал новый математический аппарат — **линейное программирование**. Полученные им результаты были изложены в небольшой брошюре «**Математические методы организации и планирования производства**»¹, вышедшей в 1939 г. в Ленинградском университете. Большую роль в дальней-

¹ *Канторович Л. В. Математические методы организации и планирования производства. Л., 1939.*

шем развитии математической школы сыграло знакомство Канторовича с профессором Политехнического института В. Новожиловым.

Виктор Валентинович Новожилов (1892–1970) активно работал с 1939 г. над проблемой эффективности инвестиций. В 1941 г. им было введено понятие нормы затрат обратной связи, позволяющее определить критерий выбора инвестиционной политики. В отличие от Канторовича Новожилов менее строго формулировал математические условия задачи, однако больше внимания уделил ее экономической интерпретации. В 1946–1947 гг. Новожилов разработал новый подход к планированию, строящийся на минимизации затрат при заданном уровне выпуска продукции.

Официальная советская экономическая наука весьма критически отнеслась к использованию Канторовичем и Новожиловым математического метода. Они обвинялись в формализме, использовании буржуазных методов и прочих «грехах». Ситуация резко изменилась во второй половине 1950-х гг. в эпоху хрущевской «оттепели».

В 1958 г. **Василий Сергеевич Немчинов** (1894–1964) организовал Лабораторию экономико-математических методов. В 1959 г. под его редакцией вышел сборник статей «**Применение математики в экономических исследованиях**»¹. Центральное место в нем заняли работы Канторовича и Новожилова. Стала складываться система подготовки кадров в этой области науки. Пионером выступил экономический факультет Ленинградского государственного университета. Крупный научный центр возник в Новосибирске, куда переехал Л. Канторович.

1960-е гг. стали золотым веком экономико-математической школы. Реабилитация кибернетики и общая эйфория населения по поводу всемогущества точных наук (на волне космических полетов и других достижений) вызвали оптимистические прогнозы относительно возможности научного управления народным хозяйством. Этому способствовало распространение компьютеров, которые смогли взять на себя большой объем вычислений.

В связи с этими изменениями остро встал вопрос о **критериях оптимальности**. В советской литературе прошла дискуссия по этому вопросу. **Т. Хачатуров** отстаивал идею мно-

¹ Применение математики в экономических исследованиях / под ред. В. С. Немчинова. М., 1959.

жественности критериев, доказывал, что оптимизировать экономику по одному показателю невозможно. Ему возражали экономисты во главе с **Н. Кобринским**. К сожалению, научная дискуссия не привела к созданию общепризнанной теории. Оппоненты остались на своих позициях.

Большое место в советской экономической науке 1960-х гг. занимала проблема **оптимизации использования ресурсов**. Этот интерес продемонстрировал, что отечественные ученые приблизились к основному течению мировой экономической мысли, хотя и сохраняли идеологические особенности. Значительный вклад в решение этой проблемы внес Л. Канторович, решивший задачу максимизации выпуска при заданных ресурсах. Для этого ему пришлось выйти за рамки традиционной марксистской трудовой теории стоимости и использовать в анализе предельные величины, что вызвало резкую критику со стороны ортодоксальных марксистов (**А. Боярский, А. Кац, С. Струмилин**). Однако концепция Канторовича получила широкое распространение в советской науке. В 1965 г. Канторович и Новожилов получили Ленинскую премию (высшую научную награду того времени) за разработку математических методов решения задачи планирования и управления народным хозяйством.

В 1970-е гг. идеи ученых-«шестидесятников» были развиты в концепции **оптимального функционирования социалистической экономики (СОФЭ)**, позволяющей моделировать многие макроэкономические процессы. Однако в стране уже наступила эпоха застоя, и идеи СОФЭ были отвергнуты официальной наукой. В альтернативу СОФЭ **В. Глушков** предложил Программу построения общегосударственной автоматизированной системы управления, основанной на полной централизации управления экономикой. Однако и эта теория не была воплощена в жизнь.

Причина торможения научного прогресса в области экономико-математических методов в 1970-е и последующие годы далеко неоднозначна. С одной стороны, это объяснялось общей стагнацией социальной и идеологической жизни в СССР, с другой — тем, что для дальнейшего развития экономико-математического направления требовалось развитие самого математического аппарата. Разработки предыдущих лет, сделанные В. Леонтьевым, Л. Канторовичем и другими учеными, в определенной степени себя исчерпали. Только в 1980–1990-е гг. в мировой науке стали широко использовать новые математические приемы. Однако в связи

с известными причинами отечественная наука этого периода не могла реально конкурировать с зарубежными разработками.

Кондратьевская школа

Научная школа, основанная великим русским экономистом Н. Д. Кондратьевым, — одно из самых важных научных достижений отечественной экономической мысли XX в. Созданная Кондратьевым теория длинных волн вошла в мировую экономическую науку. Вместе с тем вклад самого Кондратьева в экономическую теорию более широк и разнообразен, чем только новая теория экономической динамики.

Петербургский ученый **Николай Дмитриевич Кондратьев** (1892—1938) внес много нового в развитие аграрных проблем экономической науки, прежде всего в теорию кооперации. Его работы — **«Производство и сбыт масленичных семян в связи с интересами крестьянского хозяйства»**, **«Рынок хлебов и его регулирование во время войны и революции»** и ряд других — были написаны под влиянием взглядов другого выдающегося русского экономиста — аграрника **А. В. Чаянова**¹.

Значительный научный вклад внес Кондратьев в изучение рыночной конъюнктуры. В 1920 г. был создан Конъюнктурный институт, который он возглавил. В институте работали свыше 50 человек, многие из которых вошли в историю мировой науки, — **Е. Слуцкий, Н. Четвериков, А. Канюс, Т. Райнов, А. Вайнштейн, М. Игнатьев** и другие ученые, как экономисты, так и статистики и математики. Регулярно издавался журнал **«Экономический бюллетень»**, периодический сборник **«Вопросы конъюнктуры»**.

За время работы в институте Кондратьев подготовил ряд фундаментальных исследований — **«Мировое хозяйство и его конъюнктура во время и после войны»** (1922 г.), **«К вопросу о понятиях экономической статики, динамики и конъюнктуры»** (1924 г.), **«Большие циклы конъюнктуры»** (1925—1926)². Значительный вклад был внесен им в теоре-

¹ Кондратьев Н. Д. Производство и сбыт масленичных семян в связи с интересами крестьянского хозяйства. М., 1919; он же. Рынок хлебов и его регулирование во время войны и революции. М., 1991.

² Кондратьев Н. Д. Большие циклы конъюнктуры. М., 1928; он же. Мировое хозяйство и его конъюнктуры во время и после войны. Вологда, 1922; он же. Основные проблемы экономической статики и динамики. М., 1991.

тические основы и практику перспективного планирования и прогнозирования народного хозяйства.

Однако наибольшее значение и мировое признание получила **теория экономической динамики**.

Все экономические процессы Кондратьев разделил на две группы: во-первых, необратимые и, во-вторых, обратимые, протекающие волнообразно. Предметом его исследования стали вторые. Это было связано с практическими задачами построения прогнозов развития экономики. Изучив динамику важнейших показателей развития экономик Великобритании, Германии, США и Франции за 140 лет, он сумел выявить в этом интервале два с половиной больших цикла, продолжительностью в 57 лет.

Само по себе подобное открытие уже имело значительную научную ценность, но Кондратьев пошел дальше, попытавшись объяснить причину появления **длинных волн конъюнктуры**. Он связал их с наличием в экономике трех видов равновесия, порождающих соответственно долго-, средне-, и краткосрочные колебания. Длительные колебания вызваны третьим типом равновесия, которое есть равновесие не только спроса и предложения, не только размеров производства на основе данного уровня производительных сил, но равновесие в распределении изменившегося запаса основных капитальных благ.

Механизм длинной волны состоял в том, что в основе повышательной фазы лежит накопление капитала до уровня, позволяющего применить технический прогресс для формирования нового уровня производительных сил. На этой фазе усиливается конкуренция, борьба за рынки, социальная напряженность. Это ведет к уменьшению инвестиций, сокращению свободного капитала в экономике, начинается переход к понижательной фазе. В последней вновь идет накопление капитала, что создает предпосылки для новой повышательной фазы.

Теория длинных волн Кондратьева стала исходным пунктом для работ многих выдающихся западных экономистов (**Й. Шумпетер, У. Ростоу, С. Кузнец**), так как позволяла объяснить многие явления в истории и современном состоянии рыночной экономики. Вместе с тем и эта теория, и ее автор подверглись резкой критике и преследованию со стороны официальной советской науки и идеологии. Нападки начались в 1926 г., когда с резкой критикой Кондратьева выступил **Д. Опарин**. В 1927 г. официальная позиция была

сформулирована Г. Зиновьевым, назвавшим Кондратьева главой кулацкой партии. В те годы подобная характеристика была смертельно опасной. Кондратьев был арестован, провел несколько лет в тюрьме, а затем расстрелян. Однако в 1932 г., незадолго до гибели, находясь в тюремных застенках, Кондратьев на основе теории циклов создал учение о тренде. С помощью математического аппарата он смоделировал тренд развития расширенного воспроизводства. Им была построена односекторная модель экономического роста, использующая производственную функцию с X -нейтральным техническим прогрессом. Более чем через 20 лет этот подход был развит в неоклассической теории экономического роста Р. Солоу.

После разгрома Кондратьевской школы в отечественной науке наступил длительный перерыв в изучении длинных волн. Только в начале 1980-х гг. началось возрождение идей Кондратьева. Одной из первых в данном направлении стала монография Ю. Шишкова «Капиталистическая экономика без компаса» (1981 г.)¹. Начиная с середины 1980-х гг. над проблемой длинных волн работали известные советские экономисты — С. Меньшиков, С. Глазьев, Л. Клименко, С. Никитина, Р. Энтов и ряд других. Большинство из них группировалось вокруг ИМЭМО АН СССР и МГУ. В 1989 г. появилась фундаментальная работа С. Меньшикова и Л. Клименко «Длинные волны в экономике»², где подчеркивалась прямая преемственность с теорией Кондратьева.

Отечественная политэкономическая школа

Политэкономическая школа советской экономической науки была самой представительной в количественном плане. В СССР работало много политэкономов, ежегодные публикации исчислялись тысячами наименований. Вместе с тем это была самая идеологизированная школа, всегда находящаяся под пристальным вниманием официальных властей. Это привело к тому, что советская политэкономия потеряла ряд черт подлинной науки и отчасти превратилась в апологетику советского строя. В качестве доказательства подлинности того или иного теоретического построения приводились цитаты из классиков марксизма-ленинизма, вери-

¹ Шишков Ю. В. Капиталистическая экономика без компаса. М., 1981.

² Меньшиков С. М., Клименко Л. А. Длинные волны в экономике. М., 1989.

фикация теории с помощью эмпирических данных играла гораздо более скромную роль.

Но даже в этих условиях многие экономисты развивали подлинную науку, так как потребность в анализе реальной жизни заставляла власти разрешать некоторые действительно научные разработки. Чем конкретнее исследование, тем больше оно несло в себе научных элементов. Таким образом, в отечественной политэкономии прослеживались две тенденции — псевдорелигиозного и научного мышления. На разных этапах развития России они по-разному взаимодействовали друг с другом.

Первый период в развитии советской политэкономической школы относится к 1920-м — началу 1930-х гг. Для него было характерно чрезвычайно сложное, противоречивое развитие теории. Важнейшим итогом этого этапа стало формирование основных догм, ставших основоопределяющими для дальнейшего развития отечественной науки. Так как в рамках первого периода эти догмы еще не были официально закреплены, допускалось их различное толкование. Более того, в начале этого периода в СССР активно работали ученые неортодоксального направления — **В. Громан, В. Базаров, Н. Кондратьев, Н. Суханов** и др. Внутри самой марксистско-ленинской науки шла острая идеологическая борьба.

Вся отечественная политэкономия разделилась на два основных направления — политэкономия капитализма и политэкономия социализма.

Первоначально более развитой была **политэкономия капитализма**, изучающая законы развития капиталистической экономики. В основе взглядов ее представителей лежала теория К. Маркса, содержащая множество подлинно научных элементов и выводов. Вместе с тем научные подходы Маркса в основном механически применялись для исследования новых условий XX в., и из марксистской теории бралось лишь то, что отвечало запросам политического руководства страны.

В первой половине этого периода наблюдалась стабилизация капитализма, на смену мировой войне во многих странах пришло процветание. Это способствовало появлению среди некоторых советских экономистов **теории организованного капитализма**. Наиболее крупным ее сторонником стал **Николай Иванович Бухарин** (1888—1938), еще в 1920 г.

заявивший, что капиталистическое народное хозяйство превратилось из иррациональной системы в рациональную организацию.

Суть концепции «организованного капитализма» сводилась к тому, что концентрация и монополизация капиталистического производства ведут к усилению плановости внутри страны, а антагонистические противоречия проявляются во внешнеэкономической сфере. Подобный подход развивался в трудах **И. Дашковского** и **А. Кона**.

Несмотря на достаточно скромные новации, теория «организованного капитализма» встретила резкую и все усиливающуюся критику со стороны той части советских политэкономов, которые стали выразителями официальной позиции. Особенно усилилась критика в конце периода.

Возникшая дискуссия об «организованном капитализме» выявила слабые черты советской политэкономической школы — догматизм, начетничество. Основными аргументами стали цитаты из работ классиков марксизма, альтернативные позиции полностью отвергались, их сторонникам приписывались различные идеологические и политические грехи (вплоть до апологии фашизма).

Вместе с тем в этот период появился ряд работ советских ученых, с научных позиций исследовавших некоторые новые явления в реальной капиталистической экономике.

Так, **А. Кон** провел интересный анализ модифицированных форм монополии. Много нового внес в изучение реальной западной экономики один из самых плодотворных советских политэкономов **Е. Варга**. В трудах **М. Герцбаха** появились первые исследования новых тенденций в международной экономической сфере.

Наряду с политэкономией капитализма в 1920-е гг. стало развиваться новое направление экономической науки — **политэкономия социализма**. Ее появление было вызвано как практическими потребностями молодого советского государства, так и необходимостью идеологического обоснования процессов, происходящих в СССР.

Первоначально на формирование политэкономии социализма большое влияние оказали взгляды одного из известных марксистов **Александра Александровича Богданова** (1873—1928). Это проявилось в первом советском учебнике по политэкономии — «**Курсе политической экономии**»

(1910—1919),¹ написанном Богдановым совместно с **И. Степановым**.

В основу своих экономических теорий Богданов положил философию «всеобщей организационной науки тектологии»². **Тектология** как наука об организации различных процессов мыслилась Богдановым в качестве всеобщей методологии исследования. С этой точки зрения предметом экономической науки становилась систематизация опыта по организации труда и распределения, обобщение практики. Нетрудно заметить, что подобный подход содержал в себе здравую научную позицию, противопоставленную схоластике.

Весьма интересный анализ в духе институционализма был сделан Богдановым относительно роли техники и технического прогресса в развитии общества. Однако официальный марксизм резко выступил против теории Богданова.

В 1925 г. состоялась дискуссия об исторических границах политической экономии. В ее ходе выявились две позиции. С точки зрения Бухарина, Преображенского и их сторонников, политэкономия может изучать лишь экономику с товарно-денежным рыночным хозяйством. Поэтому при переходе к плановому социализму она исчезает как наука. На смену ей приходит нормативная наука об управлении народным хозяйством.

Противоположную позицию сформулировал **Иван Иванович Скворцов-Степанов** (1870—1928), считавший, что политическая экономия применима к анализу всех способов производства, включая социализм. Для доказательства он, как, впрочем, и его оппоненты, апеллировал не к фактам жизни, а к цитатам из Маркса, Энгельса и Ленина. Позиция Скворцова-Степанова возобладала, что позволило заложить основы политэкономии социализма.

При создании политэкономии социализма вновь возникла дискуссия, теперь по поводу объективности экономических законов социализма. Часть ученых считала, что социализм, как центрально управляемая экономическая система, управляется не объективным (понимаемым как стихийный) экономическим законом, а волею народа.

¹ Богданов А. А., Степанов-Скворцов И. И. Курс политической экономии. 2-е изд. : в 2 т. Т. 1—2. М., 1918—1926.

² Богданов А. А. Всеобщая организационная наука (тектология) : в 3 ч. Ч. 1—3. Л. ; М., 1925—1929.

Предметом еще одной дискуссии стало понимание предмета политэкономии социализма. **И. Рубин** рассматривал в качестве предмета исключительно производственные отношения, А. Кон — единство материального производства. Позиция первого получила название идеалистической, второго — механистической. Итоги дискуссии подвели в 1930 г. **Милютин** и **Борилин**, призвавшие политэкономов отойти от схоластики и разработать конкретные рецепты социалистического строительства. Однако этот разумный призыв не был услышан большинством советских экономистов, и идеологическая борьба все больше отражалась в теории.

Значительное место в 1920-е гг. заняли дискуссии о товарно-денежных отношениях при социализме. Полярные позиции заняли ученые, признающие и отрицающие товарно-денежные отношения при социализме. К первым относились **Н. Шапошников**, **Б. Базаров**, **В. Громан** и ряд других. Противоположную позицию отстаивал **Е. Преображенский**. Официальная точка зрения была сформулирована в выступлениях **Г. Кржижановского**, **С. Струмилина**, **К. Островитянова**. Она состояла в признании существования товарно-денежных отношений в переходный период и постепенном сворачивании их по мере развития социализма.

В 1930-е гг. период многочисленных дискуссий заканчивается и происходит полная догматизация науки. Это было связано с разгромом в СССР в начале 1930-х гг. всякого инакомыслия. Причем было покончено не только с немарксистскими учеными, но и со всякими отклонениями от официальной доктрины внутри марксизма. Это означало наступление нового этапа в развитии советской политэкономии.

Второй период относится к середине 1930-х — середине 1950-х гг. В целом он характеризовался крайним догматизмом и проходил под влиянием культа личности Сталина. Конечно, и тогда были отдельные научные достижения, касающиеся конкретных вопросов, но не они определяли лицо советской экономической науки.

В политической экономии капитализма наиболее значительным событием была дискуссия 1947 г. по книге **Евгения Самуиловича Варга** (1879—1964) «Изменения в экономике капитализма в итоге Второй мировой войны» (1946 г.)¹.

¹ Варга Е. С. Изменения в экономике капитализма в итоге Второй мировой войны. М., 1946.

Сама эта книга была наиболее значительным советским исследованием капитализма послевоенного времени. Автор переработал огромный фактологический материал и объективно приблизился к мировому уровню экономической науки того времени. Однако эта талантливая работа подверглась резкой критике со стороны официальных идеологов СССР. Особенно яростно критиковалась идея Варги, согласно которой государство в современных капиталистических странах является органом всего класса буржуазии, а не только ее монополистической верхушки. Особенно иступленно критиковал Варгу К. Островитянов.

В политической экономии социализма подобную роль сыграла дискуссия 1951 г., посвященная обсуждению макета учебника по политической экономии. Итог этой дискуссии подвела брошюра **Иосифа Виссарионовича Сталина (1879—1953) «Экономические проблемы социализма в СССР» (1952 г.)¹**, где была сформулирована официальная позиция того времени.

Итогом дискуссии стало:

- 1) признание объективного характера экономических законов социализма;
- 2) создание иерархии экономических законов и определение основного закона социализма;
- 3) признание, хотя и в ограниченной степени, товарно-денежных отношений при социализме.

Третий этап в развитии советской политэкономии относится к 1950—1980-м гг. Его толчком послужил крах культа личности Сталина, что позволило, хотя и в робкий форме, возродить научный плюрализм.

В это время в политической экономии капитализма существовали три крупные школы, внесшие вклад в развитие науки, — школа **ИМЭМО АН СССР**, школа **МГУ** и школа **ЛГУ**.

Ведущим направлением научных исследований в эти годы стало изучение новых явлений в монополизме экономики, социально-экономической сферы, роли государства в экономике, особенности функционирования мировой капиталистической системы. Наряду с этим анализировались и чисто идеологические проблемы, например абсолютное обнищание пролетариата или углубление общего кризиса капитализма.

¹ Сталин И. В. Экономические проблемы социализма в СССР. М., 1952.

Новые явления в монополизации были исследованы в трудах С. Тюльпанова, Н. Многолетовой, В. Мотылева, М. Драгилева, В. Котова, Е. Хмельницкой, С. Выгодского, А. Демина, И. Рудаковой и ряда других московских и ленинградских ученых. Были проанализированы новые формы концентрации производства, типы монополий, создано учение о **государственно-монополистическом капитализме**.

В области политической экономии социализма особый интерес представляют 1960-е гг., когда появились попытки теоретического обоснования хозяйственной реформы 1965 г. Начало этому положила статья **Е. Либермана** 1962 г. «**План, прибыль, премия**»¹, в которой формулировалась необходимость перехода к экономическим рычагам управления народным хозяйством. Обосновывался переход от директивного планирования к косвенному, индикативному. В состоявшейся дискуссии наиболее радикальную позицию занял В. Немчинов, предложивший вообще отказаться от директивного планирования. Однако последствий для реального реформирования народного хозяйства подобные дискуссии не имели. В 1970-е гг. рыночные идеи стали подвергаться все большему запрету, и экономическая мысль возвратилась в привычные рамки.

1960-е гг. ознаменовались появлением еще одного направления — **политической экономии развивающихся стран**. Дело в том, что в этот период возникло новое явление, не вписывающееся в привычные каноны марксистско-ленинской политэкономии — появились государства, которые нельзя было отнести ни к капиталистическим, ни к социалистическим. Первоначально отечественная наука пыталась ввести их в прокрустово ложе марксистской теории. Так, еще в 1950-е гг. Е. Варга оценивал Индию как капиталистическую страну. Затем возникла идея переходного периода, получившая своеобразное развитие в тезисе о возможности для ряда стран перейти к социализму, минуя капитализм. Однако постепенно зрело понимание необходимости особого анализа развивающихся экономик.

У истоков отечественной политэкономии развивающихся стран стоял москвич **Виктор Леонидович Тягуненко** (1920—1975) и ленинградец **Сергей Иванович Тюльпанов** (1901—1987). Каждый из них создал собственную научную школу,

¹ *Либерман Е. Г. План, прибыль, премия // Правда. 1962. 9 сент.*

которые во многом пересекались и сотрудничали друг с другом. К представителям этих школ относятся **Е. Примаков, П. Польшиков, В. Шейнис, Н. Бабинцева, А. Левковский, Э. Обминский, В. Вольский, О. Ульрих** и многие другие. Наивысший взлет исследований в этой области пришелся на 1970-е гг., когда преобладала позиция, согласно которой развивающиеся страны сумеют найти способ преодолеть трудности и построить социализм в исторически краткий период. К 1980-м гг. количество исследований в данном направлении сократилось, и основной акцент стал делаться на изучение исторического опыта, который можно извлечь из развития «третьего мира».

Изучение истории советской экономической науки XX в. позволяет прийти к определенным выводам.

1. Было бы совершенно неправильно считать, что советские экономисты не внесли никакого вклада в мировую науку. Лучшие достижения экономико-математической, кондратьевской, да и политэкономической школ стали основой для современных исследований.

2. В этом отношении отечественная наука, опираясь не только на мировые достижения, но и на работы российских ученых, имеет хорошие перспективы для дальнейшего развития.

3. Своеобразие экономики современной России невозможно правильно интерпретировать, не используя опыт наших предшественников.

10.2. Россия и развитие западной экономической мысли в XX веке

В данном параграфе речь пойдет о масштабах, характере и частично последствиях того влияния, которое как в теоретическом, так и в организационном плане оказала бурная история России XX столетия на развитие западной экономической науки в целом.

События, разворачивавшиеся в означенный период времени на одной шестой части суши, были не просто с большей или меньшей степенью адекватности зафиксированы в рамках неких концептуальных построений. Они вызывали достаточно глубокие преобразования во всей системе взглядов на экономику и в их институциональном оформлении.

Для российского читателя знать об этом не просто небезынтересно, но и достаточно важно.

С определенной долей условности, присущей любой без исключения периодизации или классификации, во взаимоотношениях субъекта изучения — западной экономической науки и объекта изучения — России в XX в. можно выделить три основных этапа: дореволюционный, советский и постсоветский. Рассмотрим каждый из них подробнее.

Дореволюционный этап. Одной из отличительных особенностей периода рубежа XIX—XX столетий являлся, как известно, интенсивно проходящий процесс формирования всемирного хозяйства как совокупности взаимодействующих между собой на более или менее регулярной основе национальных экономик. В этих условиях сугубо практические потребности обеспечения нарастающего объема внешнеэкономических связей наряду с другими причинами более долгосрочного характера порождают необходимость относительно систематического изучения народного хозяйства своих основных зарубежных партнеров.

Россия, экономике которой (во многом в силу самих огромных размеров народного хозяйства страны) была свойственна сравнительно высокая степень закрытости по отношению к внешнему миру, занимала тем не менее, если воспользоваться характеристикой С. С. Ольденбурга, «прочное место на мировом рынке»¹. И в качестве импортера, и в первую очередь в качестве экспортера она была крупным контрагентом ведущих государств Западной Европы — Англии, ФРГ, Франции. Что касается США, то для них Россия выступала, помимо внешнеторгового партнера, и в роли поставщика рабочей силы, устремлявшейся за океан в поисках лучшей доли. Все названные страны активно экспортировали в Россию свой капитал, которому в начале века принадлежала примерно треть частных предприятий промышленности².

Поэтому нет ничего удивительного в том, что и в США, и в Западной Европе на рубеже XIX—XX вв. появляются статьи и монографии по экономике России, а учебные курсы по аналогичной тематике начинают читаться в уни-

¹ Ольденбург С. С. Царствование императора Николая II. СПб.: Петрополь, 1991. С. 29.

² См., например: *Nové A. An Economic History of the USSR*. Baltimore: Penguin Books, 1969. P. 18.

верситетах и колледжах. Характерной чертой подобного рода исследований было то, что они находились в русле так называемого русоведения. Последнее, в свою очередь, входило в славяноведение — совокупность обществоведческих и гуманитарных дисциплин, объединенных ориентацией на изучение соответствующего региона.

Необходимо отметить, что определенные шаги в развитии «русских исследований» были сделаны ранее. Так, еще в середине XVI в. английские промышленники и торговцы, обеспокоенные снижением конкурентоспособности своих товаров, предприняли ряд шагов, направленных на поиск новых рынков, в числе которых важное место заняла Россия. Среди представлявших торговые и политические интересы Англии в нашей стране купцов и дипломатов, тех, кто руководил деятельностью так называемой московской компании, стремившейся монопольно завладеть русским рынком, а впоследствии и колонизировать Россию, были **Дж. Флетчер** и **Дж. Горсей**. Именно их перу принадлежат первые работы, написанные англичанами о русском государстве¹. Из непосредственно предшествующих рассматриваемому периоду монографических исследований следует прежде всего назвать получившую широкую известность работу **Д. М. Уоллеса «Россия»**².

Вместе с тем именно на рубеже XIX—XX вв. **русоведение** сформировалось как самостоятельное направление обществоведения. В различных странах это проявилось по-разному. В Великобритании, являвшейся в тот период общепризнанным лидером в рассматриваемой области, были открыты первые специализированные учебно-научные центры — в 1907 г. Школа русских исследований (Университет Ливерпуля), в 1915 г. Школа славянских исследований (Кингз Колледж, Университет Лондона), стал выходить первый специализированный журнал «**Russian Review**», объединивший вокруг себя русоведов страны³. В Германии

¹ Флетчер Дж. О государстве русском : пер. с англ. СПб., 1905 ; Горсей Дж. Записки о Московии XVI в. сэра Джерома Горсея : пер. с англ. СПб., 1909.

² Wallace D. M. Russia. London, 1877.

³ Интересно отметить, что в работе над выпусками журнала принимали активное участие многочисленные корреспонденты из России — общественные деятели, литераторы. Так, отдел литературных заметок вел известный поэт-символист Вяч. Иванов.

16 октября 1913 г. было создано Немецкое общество по изучению России, выполнявшее функции национального координационного центра. В США акцент делался на включение лекционных курсов по русоведческой и славяноведческой тематике в программы ведущих университетов страны — Гарвардского, Калифорнийского, Колумбийского, Чикагского.

В общем объеме **«русских исследований»**, преимущественно концентрировавшихся на филологии, литературе и истории, удельный вес экономической составляющей был относительно невелик. В известном смысле это закономерно, ибо комплексное изучение любой страны (региона) должно, как правило, начинаться именно с указанных направлений, базируется на них и вырастает из них. В этой связи интересно привести свидетельство патриарха британского русоведения **Б. Пэерса**, который в одной из своих статей, в частности, писал: «Война вызвала огромный бум в русских исследованиях в Англии... Итон, Харроу и многие другие закрытые школы начали преподавать русский язык»¹.

Ожидать же от только-только становящегося на ноги и осознающего самое себя русоведения бума на экономическом поприще было бы по меньшей мере наивно. В то же самое время и это направление постепенно начинает развиваться. В частности, можно отметить изданную в 1914 г. в США двухтомную **«Экономическую историю России» Дж. Мэвора**, защищенную в Колумбийском университете **И. Э. Хурвичем** диссертацию **«Экономика русской деревни»**, публикации работавшего с 1904 г. в этом же университете профессором экономической истории **В. Г. Симковича**². Однако в целом с точки зрения процесса эволюции общей экономической теории дореволюционный этап не мог привести и в действительности не привел к сколько-нибудь заметным сдвигам.

Советский этап. Революционные события осени 1917 г. в России положили начало грандиозной социально-экономической трансформации, последствия которой в большей или меньшей степени ощутило на себе все мировое сообщество. Естественно, не могла остаться в стороне от этого и запад-

¹ Pares B. Forty Years On // The Slavonic and East European Review. 1939. Vol. XVIII. № 52. P. 55.

² Simkhovich V. G. Die Feldgemeinschaft in Russland. Jena, 1899; Die Bauernbefreiung in Russland. Jena, 1908.

ная экономическая мысль. Более чем 70-летний эксперимент по претворению в жизнь социалистических идеалов, вне зависимости от субъективного (в большинстве случаев отрицательного) отношения к его результатам экономистов США и западноевропейских стран, заставил их фактически переосмыслить если не весь свой теоретический арсенал, то по крайней мере его значительную часть.

Радикальные изменения претерпело русоведение, представители которого столкнулись с принципиально новой, более того, абсолютно неожиданно для них возникшей ситуацией. Как писал впоследствии американский исследователь **У. Лакуэ**, «...в 1917 г. "русские" эксперты были совершенно неготовы к тому, чтобы объяснить нерусской публике значение событий в Петрограде и Москве. Пэрс, Хотч¹ и другие эксперты привыкли иметь дело с такой Россией, которая едва ли походила на новую Советскую Россию в большей мере, чем Китай на Бразилию»².

В этих условиях "русские исследования" первоначально как бы раскололись, а точнее сказать, из них выделился и стал быстро развиваться целый блок дисциплин, призванных заниматься изучением всего многообразия новых явлений, вызванных к жизни революцией. Нет необходимости доказывать, что в этот блок, за которым с течением определенного времени утвердилось название «**советология**», входила и экономическая теория.

Что же касается русоведения в его изначальной ипостаси, то в конечном счете оно оказалось как бы поглощенным более динамичной и актуализированной советологией. Конечно, исследования, посвященные тому или иному этапу дореволюционного развития России или же большинству вопросов русской филологии, в определенном смысле слова сохраняют важнейшие признаки русоведения. Вместе с тем практически любой ученый неизбежно осуществляет анализ с учетом потребностей и специфики современной ему эпохи, в ее контексте, что отражается, например, на интерпретации тех или иных исторических событий, как бы далеки они ни были. Если же говорить о филологии, то русский язык

¹ Отто Хотч — профессор восточно-европейской истории Берлинского университета, создатель и в течение многих лет президент «Немецкого общества по изучению России».

² *Laquer W. The Fate of the Revolution. Interpretation of Russian History.* London, 1967. P. 8.

(равно как и любой другой) также подвержен постоянным изменениям, в значительной мере является в каждый данный момент продуктом своего времени. Безусловно, революция в России не привела к появлению того «новояза», о котором писал Дж. Оруэлл в своем романе «1984», но она внесла значительные коррективы во многие компоненты языковой системы.

Говоря об исследованиях, проводившихся советологами-экономистами, мы можем выделить в них два хотя и взаимосвязанных между собой, но все-таки относительно самостоятельных и обособленных уровня — прикладной (конкретно-экономический) и общетеоретический.

Применительно к конкретно-экономическим советологическим исследованиям речь идет в конечном счете о необходимости выработки определенных практических рекомендаций с точки зрения принятия целого ряда политических, экономических и иных решений, связанных с взаимоотношениями Востока и Запада. Показательно в этом плане мнение одного из американских авторов, который писал: «Экономическая политика и функционирование Советского Союза являются неотъемлемой частью того окружения, в котором должна формироваться американская экономическая политика. Значительная часть наших национальных ресурсов распределяется нами в зависимости от того, каковы, по нашему мнению, советские намерения и возможности. Кроме того, в последнее время нас неоднократно предупреждали, что мы должны ускорить темпы нашего экономического роста для того, чтобы быть впереди русских. Нам советовали блокировать советские усилия в развивающихся странах. Нам говорили, что торговля с СССР таит в себе либо огромные возможности, либо страшную опасность для нас. Большинство из этих советов, возможно, было ошибочно. Но при всем при этом отрицать нашу заинтересованность в проблемах советской экономики невозможно»¹.

Говоря о выработке советологией практических рекомендаций, нельзя полностью абстрагироваться и от известной заинтересованности в использовании опыта СССР и его союзников для решения ряда хозяйственных задач.

В общетеоретическом плане ключевое значение имела необходимость создания концепции, позволяющей как оха-

¹ O'Brien F. Crisis in World Communism. Marxism in a Search of Efficiency. London, 1965. P. 9.

рактизовать основные черты и некоторые наиболее общие закономерности развития той экономической системы, которая существовала в Советском Союзе, так и сформировать к ней определенное мировоззренческое отношение. Это было тем более важно, что «реальный социализм» с самых первых дней своего существования претендовал на то, что он объективно идет на смену общественному строю, господствовавшему в ведущих странах Запада, является единственным радикальным средством разрешения присущих этому строю антагонистических противоречий, формой их окончательного снятия. «Вызов, который представляет Советский Союз, — писал английский экономист-марксист **М. Добб**, — это вызов мысли, вызов альтернативной и противоположной общественной системы, привлекающей самым фактом своего существования пролетариев всего мира»¹.

Отмеченная выше потребность была реализована путем создания советологических концепций. Они последовательно сменяли друг друга на протяжении практически всего социалистического этапа в истории нашей страны. К числу таких концепций принято прежде всего относить **теорию логической и практической неосуществимости социализма и теорию командной экономики**. Первая из них была практически одновременно разработана двумя самостоятельно действующими группами экономистов — оказавшимися за пределами России нашими соотечественниками и западноевропейскими авторами.

Русские экономисты-эмигранты — **С. Прокопович**, **С. Тимашев**, **М. Бернацкий**, **Б. Бруцкус** — на страницах издававшегося ими в 1923—1924 гг. в Берлине на русском языке журнала «Экономический вестник» развивали положения, которые первоначально были сформулированы в известной статье «Проблемы народного хозяйства при социалистическом строе»². Логически исходной для этой группы авторов была трактовка политики военного коммунизма, которая, по словам С. Прокоповича, своим итогом может иметь лишь «катастрофическое падение народного дохода, банкротство коммунистической экономической политики».

¹ *Dobb M. The Significance of the Five Year Plan // The Slavonic and East European Review. 1931. Vol. X. № 28. P. 88.*

² *Бруцкус Б. Проблемы народного хозяйства при социалистическом строе // Экономист. 1922. № 1—3.*

В апреле 1920 г. была опубликована статья относительно малоизвестного в то время австрийского экономиста Л. Мизеса **«Экономический расчет в социалистическом обществе»**. В ней автор приходил к выводу, что вследствие уничтожения частной собственности на средства производства социалистическая экономика оказывается барахтающейся в океане всевозможных мыслимых экономических комбинаций без компаса экономического расчета, что, в свою очередь, приводит к невозможности рационального хозяйствования и неизбежному краху. Статья Л. Мизеса и последовавшие за ней аналогичные публикации положили начало широкому обмену мнениями в западноевропейской литературе, получившему название **дискуссии об экономическом расчете при социализме**. В ходе этой дискуссии был сформулирован западный вариант теории логической и практической неосуществимости социализма.

Теория командной экономики явилась попыткой ответа ортодоксальной западной советологии на закономерно возникший к середине 1930-х гг. вопрос: как могла в течение почти двух десятилетий функционировать и поступательно развиваться нерациональная, лишенная компаса экономического расчета народнохозяйственная система? Концентрируя внимание на рассмотрении централизованного планирования, **Ф. Хайек, Г. Ронимо, Ф. О'Брайен** и другие полагали, что принимаемые и реализуемые в централизованном порядке в соответствии с функционированием политической системы решения принципиально не могут выражать экономические потребности и интересы общества, производственных коллективов и социальных групп, а также отдельных индивидов. В рамках такого подхода любой народнохозяйственный план неизбежно предстал в виде набора волюнтаристских приказов, не поддающихся обоснованию с экономической точки зрения, а содержание процесса планирования однозначно сводилось к отрицанию экономической рациональности и целесообразности. При этом политика и экономика оказывались разделенными своего рода «китайской стеной».

Насколько подобные оценки соответствовали действительности? По мнению авторов данного учебника, применительно к поверхностным формам проявления хозяйственных отношений (планирование от достигнутого уровня, невосприимчивость производства к научно-техническому прогрессу и т.п.) можно говорить о довольно адекватном

отражении в теории командной экономики экономической действительности «реального социализма» второй половины XX столетия.

Вместе с тем сущностный уровень производственных отношений в значительной мере оставался за рамками этой доктрины. Одним из доказательств этого является тот факт, что, проводя в 1990-е гг. экономические преобразования по схеме демонтажа командной экономики, Россия оказалась в условиях глубочайшего экономического кризиса, для преодоления которого осмысления истории развития нашего общества с позиции теории командной экономики явно недостаточно.

В качестве альтернативного объяснения тенденций развития советской экономики можно предложить концепцию **административно-командной системы**¹. Ее функционирование предполагало достаточно устойчивое воспроизведение ситуации, при которой групповые, ведомственные интересы, а порою и личные амбиции возводились в ранг общественных интересов, стратегических приоритетов в экономике. В таких условиях наша государственная политическая система нередко сама оказывалась ориентированной на реализацию подобных псевдообщественных интересов и нацеливала на это народное хозяйство. В результате — игнорирование требований экономических законов, обострение противоречий в экономической, социальной, политической сферах. В ряде случаев разрешение этих противоречий сопровождалось насилием и осуществлялось за счет ущемления интересов отдельных групп населения или даже абсолютного большинства страны.

Разумеется, происходившее в нашей стране в 1930—1980-е гг. не могло пройти незамеченным для тех (хотя и не слишком многочисленных) западных обществоведов, которые придерживались социалистической ориентации, в большей или меньшей степени стояли на марксистских позициях. Часть из них, подобно упоминавшемуся выше М. Доббу, относились к Советскому Союзу с очевидной симпатией, активно выступали в его защиту. Другие, напротив, занимали позицию жесткого неприятия, отрицали право

¹ См.: *Сутырин С. Ф.* «Административно-командная система» или «командная экономика» // Из истории отечественной экономической мысли: 50—80-е годы XX века. Межвузовский сборник / под ред. Г. Г. Богомазова. СПб.: Изд-во С.-Петербургского университета, 1995.

СССР называться социалистической страной, ведя продолжительные и весьма оживленные дискуссии о социально-экономической природе существовавшего в нем строя¹. Для подавляющего большинства советологов подобного рода проблемы были совершенно чужды. Они по-своему достаточно логично исходили из того, что примеров какого-либо иного, кроме так называемого реального, социализма общественная практика не дает, как бы ни называть экономическую систему советского типа, она принципиально отлична от господствующей в странах Запада и как таковая безусловно должна изучаться.

Постсоветский этап. Переход в начале 1990-х гг. в странах «советского блока» к иному социально-экономическому строю, именуемый во многих отечественных и зарубежных публикациях крахом коммунизма, повлек за собой, в частности, новые серьезные изменения в западной экономической науке. В полном объеме оценивать их масштабы, может быть, пока преждевременно, но на некоторые последствия хотелось бы обратить внимание уже сейчас.

Что касается экономической советологии, то, видимо, не будет большим преувеличением сказать, что она превратилась сегодня в мертвую науку. В данном случае можно полностью согласиться с мнением одного из ее классиков **А. Ноуа**. В одной из своих последних статей² он писал: «Что же дальше? Невозможно быть советологом при отсутствии Советского Союза. Невозможно заниматься сравнением двух систем, если одна из этих систем исчезла»³.

Происходящая трансформация имеет очевидные внешние признаки. Так, многие советологические периодические издания⁴ изменили свое лицо. Причем изменили в буквальном смысле слова. «Soviet Studies» превратился в «Europe-Asia Studies», «Soviet Economy» — в «Post-Soviet

¹ См., например: *Kelly K. D. Capitalism, Socialism, Barbarism: Marxist Conception of the Soviet Union // Review of Radical Political Economy. 1985. Vol. 17. № 4.*

² А. Ноув скончался в мае 1994 г. на 79-м году жизни.

³ *Noye A. Экономическая советология в Великобритании и Америке // Экономическая школа. 1993. Вып. 3. С. 344.*

⁴ Журналы, в меньшей степени посвященные рассмотрению «современной» социально-экономической тематики, т.е. являющиеся в большей степени русоведческими в изначальном смысле этого слова, нежели советологическими, и в новых условиях сохранили свою традиционную ориентацию. В качестве примера такого журнала можно назвать *Slavic Review*.

Affairs», «Problems of Communism» — в «Problems of Post-Communism».

Хотя советология как направление западной экономической науки, занимающееся рассмотрением вопросов функционирования особого, специфического типа экономической системы, более не существует, Россия продолжает оставаться достаточно важным объектом для изучения. Это верно применительно и к общей экономической теории, и к прикладным, конкретно-экономическим исследованиям.

На общетеоретическом уровне на передний план вышел весь комплекс проблем переходной экономики. Начали выходить многочисленные журналы, специально ориентированные на их рассмотрение. Открывались исследовательские центры, в учебные программы многих университетов вводились соответствующие учебные курсы. В качестве самостоятельной, хотя и переплетающейся в известной мере с вопросом переходности, следует назвать весьма интересную в теоретическом плане проблему возможных пределов экономического спада, за которыми должен начаться коллапс народного хозяйства. Российская практика первой половины 1990-х гг. полностью опровергает традиционные представления, существовавшие в этой связи.

Что касается прикладных, конкретно-экономических исследований, то перспективы развития России применительно как ко всему народному хозяйству, так и к отдельным его секторам и отраслям по-прежнему имели большое значение для ведущих индустриально развитых держав (да и не только для них). Более того, это значение в определенном смысле даже возросло по сравнению с советским периодом. Это объясняется рядом обстоятельств, наиболее существенными из которых являются два следующих. Во-первых, либерализация внешнеэкономической деятельности в сочетании с очевидной переориентацией России на сотрудничество с западными партнерами даже в условиях жесточайшего экономического кризиса, переживавшегося нашей страной в 1990-е гг., открыло для них много новых возможностей. Чтобы их успешно реализовать не в последнюю очередь была необходима соответствующим образом собранная, систематизированная и проанализированная информация. Во-вторых, в новых условиях заметно возросли неустойчивость и нестабильность, а как результат этого — и непредсказуемость в развитии России.

Отдельно хотелось бы хотя бы кратко остановиться на той трансформации, которую за последние десятилетия XX в. претерпевало отношение к работам советологов / русоведов со стороны официальной идеологии и с необходимостью отражавшей ее отечественной экономической мысли.

На протяжении всех 1970-х и большей части 1980-х гг., не говоря уже о практически всем предшествующем периоде советской истории, это отношение характеризовалось чрезвычайно высокой степенью конфронтационности, априорным отрицанием за советологией каких-либо, пусть и самых незначительных возможностей познания как отдельных черт и сторон экономики «реального социализма», так и общих закономерностей ее развития. Это в полной мере касалось и теоретических, и прикладных (конкретно-экономических) исследований.

В первом случае они огульно интерпретировались как разновидность, а иногда и основное ядро «антикоммунизма», содержанием которого была «клевета на социалистический строй, фальсификация политики и целей коммунистической партии, учения марксизма-ленинизма»¹. Во втором — исходная установка, пожалуй, может наилучшим образом быть выражена «чеканными строками» отчетного доклада ЦК КПСС XXV съезду КПСС: «Лучше всех наших критиков знаем мы свои недостатки, видим трудности. И мы успешно преодолеваем их. Мы видим и знаем пути, которые ведут к дальнейшему развитию и совершенствованию нашего общества»². Как безусловная односторонность и ограниченность такого подхода, так и те последствия, к которым он в конечном счете привел, вполне очевидны сегодня и едва ли нуждаются в дополнительных комментариях.

Ну а затем маятник, как ему и полагается, качнулся в противоположную сторону. В последние перестроечные и самые первые пост-перестроечные годы советологи обрели в Советском Союзе, а позднее России статус чуть ли не пророков и носителей истины в ее последней инстанции. Ссылки на их публикации или даже устно выраженные мнения зачастую превратились в решающие аргументы в полемике, заменив на этом попрание цитаты из произведений классиков марксизма-ленинизма и партийных документов.

¹ Программа Коммунистической Партии Советского Союза. М., 1968. С. 51.

² Материалы XXV съезда КПСС. М., 1976. С. 88.

Радикальное изменение отношения к «буржуазным интерпретациям реального социализма» с самого начала стимулировало и одновременно в известной мере само стимулировалось активным внедрением в общественное сознание теоретических построений других направлений ортодоксальной западной экономической мысли, в первую очередь принадлежащих к ее правому, консервативному крылу. Но когда на смену перестройке пришла пост-перестройка, советология не просто потеряла свой специфический объект исследования, о чем уже шла речь выше, но и оказалась фактически захлестнутой поднявшейся волной антисоветизма и отторжения всего, что могло иметь отношение к прежней системе. Показательна в этом отношении точка зрения А. Ноува, который писал в 1994 г.: «С сожалением следует отметить, что почти все западные советники (как, например, Дж. Сакс) ничего не знали о советской системе. Но ведь на любые модели реформ в любой стране будут влиять и прошлое этой страны, и нынешние обстоятельства. Причем некоторые западные экономисты, связанные с ультралиберальными (в экономическом смысле) фондами, пропагандируют *laissez-faire* в чистейшем виде, хотя такое не встречается в западных странах. Но к советологам это не относится»¹.

Во второй половине 1990-х гг. под влиянием целого ряда факторов, к числу которых не в последнюю очередь относятся удручающие результаты проводившейся при активном участии зарубежных экспертов «реформы», происходило очередное изменение позиции. Суть его заключалась в постепенном движении в сторону формирования более взвешенного и трезвого, чем раньше, отношения к западной экономической теории в целом, и в особенности к ее применимости для объяснения реалий переходной экономики и решения стоящих перед ней проблем. Пройдя через обе возможные крайности — огульное отрицание и безоговорочное принятие — российское общество получило неплохой шанс найти, наконец, в этом вопросе золотую середину.

Подведем некоторые итоги. На протяжении большей части XX столетия наша страна представляла собой один из важных объектов изучения со стороны западных экономистов². Непосредственное проявление это нашло в воз-

¹ Ноув А. Указ. соч.

² В данном случае мы, естественно, абстрагируемся от краткосрочных приливов и отливов интереса к Советскому Союзу / России, вызывавшихся и вызываемых теми или иными текущими событиями.

никновении и развитии русоведения, превратившегося после 1917 г. в советологию, а после 1991 г. пережившего (и в известной мере все еще переживающего) обратную трансформацию.

Исходная и основополагающая причина такого внимания заключается в том, что уже в рамках сформировавшегося к началу XX в. всемирного хозяйства Россия являлась существенным фактором, влияющим на развитие ведущих западных держав. Нарастающая интернационализация хозяйственной жизни в последующие годы многократно усилила это влияние. Огромное значение в контексте рассматриваемой проблемы имел «советский эксперимент», вызвавший необходимость осмысления советологами природы и основных закономерностей функционирования принципиально новой социально-экономической системы. Более того, этот эксперимент в той или иной степени оказал воздействие на все направления и школы западной экономической науки, в практической плоскости поставив перед ними проблему альтернативности общественного развития.

Что уже принес и еще принесет с собой XXI в.? Его первое десятилетие ознаменовалось, с одной стороны, довольно динамичным ростом основных макроэкономических показателей российской экономики, частичным восстановлением ее международного авторитета. С другой стороны, глобальный экономический кризис 2008–2009 гг. наглядно продемонстрировал высокую степень уязвимости народно-хозяйственного комплекса нашей страны по отношению к внешним шокам, весьма ограниченные возможности реализовывавшейся экономической модели. Все это активно обсуждалось, в частности, иностранными обществоведами в ходе многочисленных конференций, на страницах академических и общественно-популярных изданий.

Заглядывая в будущее, можно с большой долей уверенности утверждать, что если не произойдет радикального изменения геополитической ситуации¹, то Россия по-прежнему будет привлекать пристальное внимание зарубежных исследователей-экономистов. Что же касается того, в каком качестве — либо вызывающего изумление и восхищение образца для подражания, либо примера утраченного величия, иллю-

¹ В соответствии с рядом существующих прогнозов на рубеже тысячелетий должен произойти распад большинства крупных государств, существующих ныне. В результате в первой четверти XXI в. на земном шаре будет более 1000 государств. (См., напр.: *Angell I. Winners and Losers in the Information Age* // *LSE Magazine*. Summer 1995.)

страции известного изречения «sic transit gloria mundi» («так проходит мирская слава») — будут изучать российскую экономику, — это зависит прежде всего от нас с вами.

Контрольные вопросы и задания к части III

1. В чем состоит отличие методологического подхода неоклассического и кейнсианского направлений в анализе экономики?
2. Охарактеризуйте основные направления вклада А. Маршалла в экономическую теорию.
3. Как обосновал А. Пигу существование безработицы при капитализме?
4. Перечислите основные направления теории благосостояния А. Пигу.
5. В чем состоит вклад Л. Мизеса и Ф. Хайека в развитие неоклассического направления?
5. Какие постулаты положены в основу неолиберальной теории?
6. Что нового внес В. Ойкен в экономическую теорию?
7. Что такое монетаризм?
8. В чем состоят основные направления монетаристской политики?
9. Перечислите новые моменты, внесенные М. Фридманом в экономическую теорию.
10. Каковы основные направления экономической теории Дж. Кейнса?
11. В чем состоят особенности неокейнсианской теории?
12. Что нового внесла Д. Робинсон в теорию экономического роста?
13. Раскройте особенности трех этапов институциональной теории.
14. Какие основные научные школы были в советской экономической теории?

Тесты к части III

1. Основное произведение А. Маршалла имело следующее название:
 - а) «Распределение богатства»;
 - б) «Общая теория занятости, процента и денег»;
 - в) «Монетарная история Соединенных Штатов»;
 - г) «Принципы экономической науки».
2. В неоклассической теории под эффектом замены понимают следующее:
 - а) замена одного набора товаров на другой набор товаров при условии, что оба набора принадлежат одной кривой безразличия, не ведет к изменению полезности;

- б) потребитель будет изменять структуру потребления до тех пор, пока предельные полезности всех товаров не станут равными;
- в) увеличение цены капитала вследствие государственных заимствований вытесняет частные инвестиции;
- г) при снижении цены товара потребитель увеличивает потребление данного товара в ущерб потреблению товаров-заменителей.

3. Согласно неоклассическому ординалистскому подходу условие равновесия потребителя при распределении бюджета звучит следующим образом:

- а) предельная норма замещения равна цене товара;
- б) предельная норма замещения равна цене товара, умноженной на предельную полезность денег;
- в) предельная норма замещения равна произведению цен товаров;
- г) предельная норма замещения равна отношению цен товаров.

4. Особое внимание в работах экономистов австрийской школы XX в. уделялось:

- а) роли предпринимателя;
- б) несовершенству информации;
- в) ценам как носителям косвенной информации;
- г) всему перечисленному.

5. Кем является предприниматель согласно Шумпетеру:

- а) инноватором;
- б) спекулянтом;
- в) эксплуататором;
- г) лицом, несущим бремя неопределенности?

6. Для становления идей Дж. М. Кейнса большое значение имело:

- а) «сухой закон» в США;
- б) Великая депрессия;
- в) Вторая мировая война;
- г) деятельность в Международном валютном фонде.

7. Неустойчивость экономического равновесия по Кейнсу возникает:

- а) вследствие неопределенности будущего;
- б) того, что субъекты принимают решения на основе ожиданий;
- в) зависимости принимаемых субъектом решений от их текущего психологического состояния;
- г) всего перечисленного выше.

8. Функция потребления Кейнса — это зависимость потребления:

- а) от уровня цен;
- б) дохода;
- в) объема инвестиций;
- г) объема сбережений.

9. По Кейнсу спрос на деньги по трансакционному мотиву и мотиву предосторожности зависит:

- а) от процентной ставки;
- б) дохода;

- в) объема предложения денег;
- г) всех перечисленных выше факторов.

10. Кто из перечисленных экономистов относится к кейнсианско-неоклассическому синтезу:

- а) Дуглас Норт;
- б) Оливер Уильямсон;
- в) Пол Самуэльсон;
- г) Альфред Маршалл?

11. При выведении кривой IS предполагается, что:

- а) рынок земли находится в равновесии;
- б) рынок денег находится в равновесии;
- в) рынок труда находится в равновесии;
- г) рынок товаров находится в равновесии.

12. Согласно Фридмену деньги являются:

- а) предметом роскоши;
- б) благом первой необходимости;
- в) в длительном периоде — предметом роскоши, в коротком — благом первой необходимости;
- г) в длительном периоде — благом первой необходимости, в коротком — предметом роскоши.

13. Фридмен и Шварц обнаружили, что объем денежной массы:

- а) экзогенен;
- б) эндогенен;
- в) в коротком периоде экзогенен, в длительном — эндогенен;
- г) в коротком периоде эндогенен, в длительном — экзогенен.

14. Какую из моделей поведения рассматривал Веблен:

- а) рациональная максимизация полезности потребителем;
- б) «демонстративное» потребление;
- в) нерациональное поведение профсоюзов;
- г) оппортунистическое поведение?

15. Дж. К. Гэлбрейт подразумевал под планирующей системой:

- а) совокупность стран с административно-командной экономикой;
- б) крупнейшие корпорации страны с рыночной экономикой;
- в) совокупность государственных плановых органов в стране с административно-командной экономикой;
- г) принципы (методику) планирования, используемые государственными плановыми органами.

16. В институционализме под трансакционными затратами понимаются затраты:

- а) на покупку товаров и услуг;
- б) покупку обыкновенных акций;
- в) покупку материалов и полуфабрикатов;
- г) заключение контракта и его выполнение.

17. Л. В. Канторович является создателем:

- а) теории длинных волн;
- б) теории перманентной революции;
- в) теории предельной производительности;
- г) теории линейного программирования.

18. Циклы Кондратьева имеют продолжительность:

- а) 3—4 года;
- б) 9—11 лет;
- в) 20—25 лет;
- г) 50—60 лет.

Литература

1. Австрийская школа в политической экономии. — М., 1992.
2. *Блауг, М.* Экономическая мысль в ретроспективе. — М., 1994.
3. *Богомазов, Г. Г.* История экономики и экономической мысли России / Г. Г. Богомазов, И. А. Благих. — М., 2010.
4. *Вальрас, М. Э. Л.* Элементы чистой политической экономии или теория общественного богатства. — М., 2000.
5. *Веблен, Т.* Теория праздного класса. — М., 1984.
6. История экономических учений / под ред. В. Автономова и др. — М., 2002.
7. *Кейнс, Дж. М.* Общая теория процента занятости и денег. — М., 2007.
8. *Кларк, Дж. Б.* Распределение богатства. — М., 2000.
9. *Кондратьев, Н. Д.* Основные проблемы экономической статистики и динамики. — М., 2001.
10. *Коуз, Р.* Фирма, рынок и право. — М., 1993.
11. *Маршалл, А.* Принципы экономической науки : в 3 т. — М., 1993.
12. *Милль, Дж. С.* Основы политической экономии : в 3 т. — М., 1980—1981.
13. Панорама экономической мысли конца XX столетия / под ред. Д. Гринуэй и др. — Т. 1—2. — СПб., 2002.
14. *Пигу, А. С.* Экономическая теория благосостояния. — М., 1985.
15. *Риккардо, Д.* Начала политической экономии и налогового обложения. — М., 1993.
16. *Смит, А.* Исследование о природе и причинах богатства народов // Антология экономической классики. — М., 1993.
17. *Уильямсон, О.* Экономические институты капитализма. — СПб., 1996.
18. *Харрод, Р. Ф.* К теории экономической динамики. — М., 1999.
19. *Хикс, Дж. Р.* Стоимость и капитал. — М., 1993.
20. *Шумпетер, Й.* История экономического анализа : в 3 т. — СПб., 2001.

Покупайте наши книги:

В офисе издательства «ЮРАЙТ»:

111123, г. Москва, ул. Плеханова, д. 4а,
тел.: (495) 744-00-12, e-mail: sales@urait.ru, www.urait.ru

В логистическом центре «ЮРАЙТ»:

140053, Московская область, г. Котельники, мкр. Ковровый, д. 37,
тел.: (495) 744-00-12, e-mail: sales@urait.ru, www.urait.ru

В интернет-магазине «ЮРАЙТ»: www.urait-book.ru,

e-mail: order@urait-book.ru, тел.: (495) 742-72-12

Для закупок у Единого поставщика в соответствии
с Федеральным законом от 21.07.2005 № 94-ФЗ обращаться
по тел.: (495) 744-00-12, e-mail: sales@urait.ru, vuz@urait.ru

**Новые издания и дополнительные материалы доступны
в электронной библиотечной системе «Юрайт»
biblio-online.ru**

Учебное издание

**Шишкин Михаил Владиславович,
Борисов Глеб Владимирович,
Сутырин Сергей Феликсович**

ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УЧЕНИЙ

Учебник для бакалавров

Формат 84×108¹/₃₂.

Гарнитура «Petersburg». Печать офсетная.

Усл. печ. л. 20,11. Тираж 1000 экз. Заказ № С-1943.

ООО «Издательство Юрайт»

111123, г. Москва, ул. Плеханова, д. 4а.
Тел.: (495) 744-00-12. E-mail: izdat@urait.ru, www.urait.ru

Отпечатано в полном соответствии с качеством
предоставленного электронного оригинал-макета
в типографии филиала ОАО «ТАТМЕДИА»
«ПКИ «Идел-Пресс».

420066, г. Казань, ул. Декабристов, 2.