

ИНСТИТУТ



«ОТКРЫТОЕ  
ОБЩЕСТВО»

Учебная литература по гуманитарным и социальным дисциплинам для высшей школы и средних специальных учебных заведений готовится и издается при содействии Института «Открытое общество» (Фонд Сороса) в рамках программы «Высшее образование».

Взгляды и подходы автора не обязательно совпадают с позицией программы. В особо спорных случаях альтернативная точка зрения отражается в предисловиях и послесловиях.

Редакционный совет: В.И. Бахмин, Я.М. Бергер, Е.Ю. Гениева, Г.Г. Дилигенский, В.Д. Шадриков.

ББК 65.02я73

УДК (075.8)330.1

И90

И90

**История экономических учений/Под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой: Учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М, 2002. — 784 с. — (Серия «Высшее образование»).**

ISBN 5-16-000173-5

В работе рассматривается история экономической мысли XIX и XX вв. с упором на современные течения, начиная с маржинализма и заканчивая самыми последними концепциями, которые не освещены в литературе. Предпринята попытка проанализировать развитие экономической науки во взаимосвязи ее различных направлений с учетом методологических, философских и социальных аспектов указанных теорий, русской экономической мысли в русле европейской.

Авторы стремились отобрать из концепций, существовавших в прошлом, те, которые в наибольшей мере повлияли на современные взгляды, а также показать многообразие подходов к решению одних и тех же проблем экономической науки и сформулировать принципы, в соответствии с которыми эти проблемы отбирались.

Учебное пособие предназначено для студентов, а также для аспирантов и преподавателей экономических вузов.

ББК 65.02я73

ISBN 5-16-000173-5

© В.С. Автономов,  
О.И. Ананьин,  
С.А. Афонцев,  
Г.Д. Гловели,  
Р.И. Капелюшников,  
Н.А. Макашева, 2000  
© ИНФРА-М, 2000

# ПРЕДИСЛОВИЕ

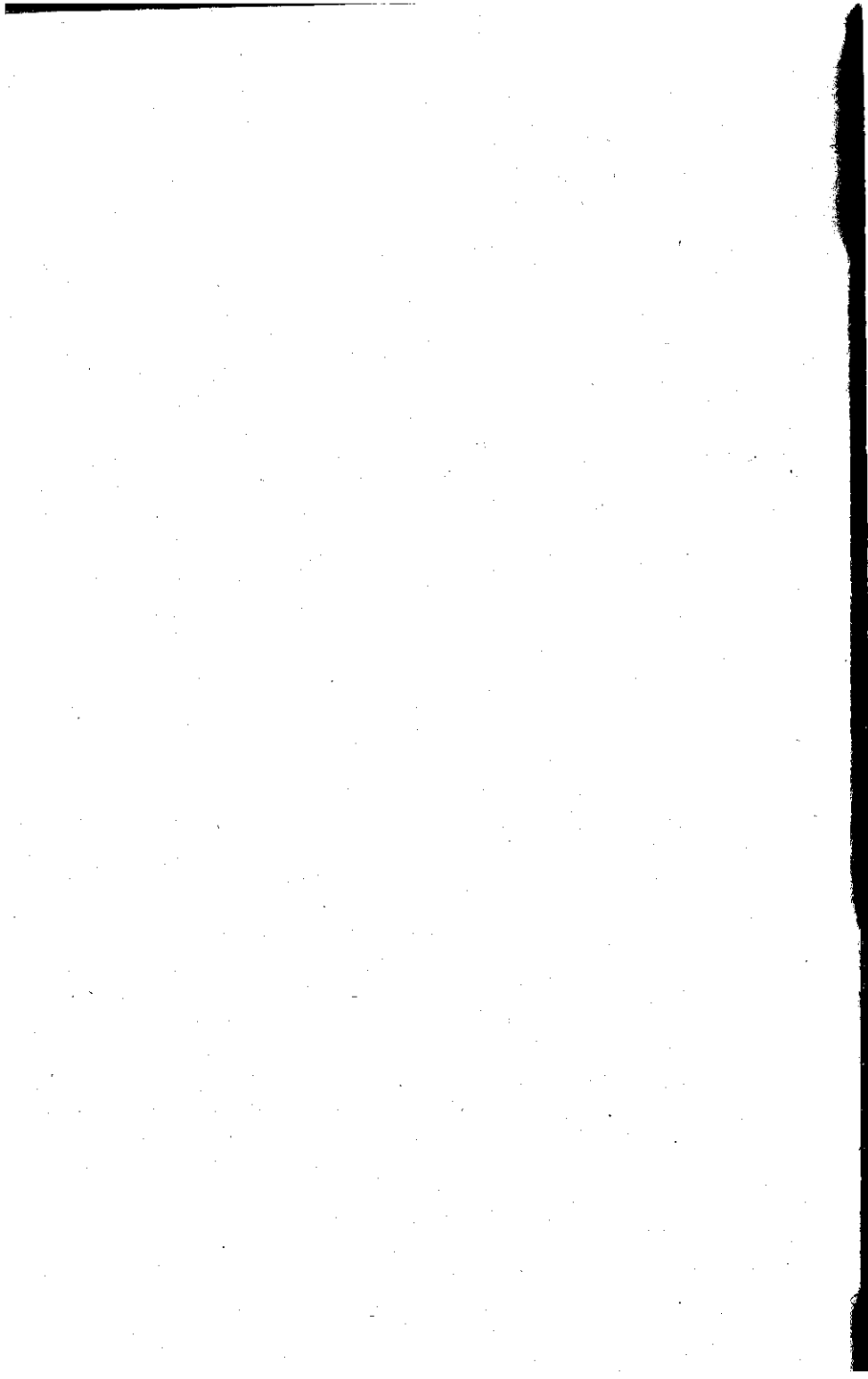
*Изучение истории идей  
с необходимостью предшествует  
освобождению мысли.*

*Дж.М. Кейнс*

Мысль Кейнса, вынесенная в эпиграф, определяет сверхзадачу этой книги. Свободная мысль — не следствие стечения обстоятельств, это результат длительных и постоянных усилий многих людей по ее формированию, культивированию и защите от тех, кто пытается ее ограничить или «направить» ее в нужное для себя русло. История идей — школа мысли; пройти эту школу — значит не только расширить наши знания, но и укрепить свободу мысли.

Основой этой книги стал курс лекций, который начиная с 1995 г. читается кафедрой институциональной экономики и экономической истории в Государственном университете — Высшей школе экономики (ГУ—ВШЭ). Как преподавателям истории экономической мысли нам всегда хотелось иметь в своем распоряжении учебное пособие, дающее широкую, обозримую по своему формату картину эволюции экономической мысли, современную по своей концепции и свободную от идеологической конъюнктурности. Именно это желание служило главным побудительным мотивом при подготовке данного издания.

Выстраивание такого курса лекций, а затем и учебного пособия неизбежно ставит перед авторами ряд сложных проблем методического и содержательного характера. Прежде всего возникает вопрос о том, как в рамках весьма компактного учебного курса, рассчитанного, как правило, на один-два семестра, достаточно полно и целостно представить картину всей истории экономической мысли. Решение этого вопроса нередко видится в чрезмерном сокращении текста: изложение сводится к перечислению дат и фактов из жизни крупнейших экономистов и весьма условному, а порой и невразумительному описанию их теорий. В то же время логика их мысли, особенности восприятия одних и тех же проблем разными авторами, характер эволюции различных научных традиций и их влияния на экономическую политику и общественные представления — все это остается за



# Раздел I

## ОТ ИСТОКОВ

### ДО ПЕРВЫХ НАУЧНЫХ ШКОЛ

В первом разделе кратко намечены основные этапы развития мировой экономической мысли — от ее зарождения в глубокой древности до формирования первых научных школ политической экономии в XVIII—XIX вв.

Первоначально и на протяжении многих столетий экономическая мысль была частью морально-философских представлений традиционного общества: она складывалась под влиянием религиозных пророков, древних философов, а позже — средневековых богословов, пытавшихся совместить ценности такого общества с неуклонным развитием в его недрах товарно-денежного обмена. Именно этим вопросам посвящена глава 1.

Мощным импульсом к развитию экономических знаний стала международная торговля: в главе 2 показано, как в XVI—XVII вв. ее проблемы пробудили внимание общественности многих стран к вопросам экономической политики и как это вело к формированию общественного самосознания вокруг национально-государственных экономических интересов; здесь же говорится о том, как в спорах об экономической политике ковались базовые экономические понятия и рождалось понимание того, что в экономике, как и в естественной природе, действуют объективные законы, без познания и учета которых никакой политик не может рассчитывать на успех своих начинаний.

К началу XVIII в. отрывочные знания о взаимосвязях и закономерностях в экономических процессах стали складываться в первые теоретические системы. Пионерами новой науки — политической экономии — выступили автор первого развернутого теоретического трактата ирландец Ричард Кантильон, лидер первой научной школы «экономистов» (физиократов) француз Франсуа Кенэ и, наконец, шотландец Адам Смит — первый классик экономической

науки, мыслитель, благодаря которому политическая экономия заняла достойное место в системе наук. Становление, основные идеи и внутренние противоречия классической политической экономии рассматриваются в 3–6-й главах раздела.

Следующий этап в развитии экономической мысли начался в середине XIX в., когда после нескольких десятилетий неоспоримого лидерства классической политэкономии многие ее постулаты и выводы стали подвергаться сомнению. Вся последующая эволюция экономической науки происходила уже в условиях сосуществования и параллельного развития конкурирующих научных школ, а первыми оппонентами классической политической экономии стали экономическая теория Карла Маркса (гл. 7) и немецкая историческая школа (гл. 8).

## Глава 1

# Мир хозяйства в сознании докапиталистических эпох

- Что такое экономика? □ Экономия и хрематистика*
- Экономика в религиозном мировосприятии □ Богатство*
- Справедливая цена □ Грех ростовщичества*

Экономическая наука – продукт Нового времени. Ее возникновение обычно относят к XVIII в. Но, как и в других областях знания, многие «кирпичики» новой науки складывались веками.

Хозяйственные отношения между людьми, или экономика в самом широком смысле этого слова, существуют столько, сколько существует человеческое общество. Мир хозяйства не мог не стать предметом размышлений древних проповедников, правителей и философов. Их идеи закреплялись в священных книгах разных религий, ученых трактатах, уложениях законодателей и, наконец, в нормах повседневной жизни. В этих идеях и нормах находили выражение еще несистематизированные, *донаучные* представления об экономике. Именно они составили исходный идеологический и идейный контекст, в котором рождались первые *научные* системы экономических знаний.

В этой главе мы остановимся лишь на некоторых особенностях экономической мысли докапиталистических эпох, оказавших наибольшее влияние на формирование и развитие экономической науки.

## 1. Что такое экономика?

Современное слово «экономика» («экономия») происходит от древнегреческого «ойкономия». Его первый корень «ойкос» значит «дом». Второй корень, по разным версиям: «ном» — «закон» (как в слове «астрономия») или «нем» — «регулировать», «организовывать». Так что в буквальном переводе «ойкономия» означает «наука о доме» или «искусство управления домом». Знаменателен еще один перевод этого термина — «домострой»: именно такое русское название получил самый ранний из дошедших до нас литературных источников, посвященных специально этой теме, — трактат «Ойкономия» знаменитого греческого мыслителя **Ксенофонта** (V—IV вв. до н.э.). Этот трактат дает наглядную картину «экономии» в представлении древних греков.

В центре трактата — описание образцового домашнего хозяйства афинского гражданина. Оно охватывает такие стороны быта, как распределение семейных обязанностей между мужем и женой; обустройство домашних помещений и поддержание в порядке хозяйственных запасов; подбор управляющего и слуг, обеспечение их лояльности; наконец, производственные задачи земледельца — от обработки почвы и посева до уборки урожая. «Домострой» Ксенофонта — это манифест здравого смысла и житейской мудрости. Читатель найдет здесь самые разнообразные советы и наставления: частью банальные (например, что хлеб следует держать в сухой части здания, а вино — в прохладной); частью остроумные (так, по свидетельству «образцового хозяина», платья и башмаки, которые он должен давать рабочим, делаются «не все одинаковые, а одни похуже, другие получше, чтобы можно было хорошему работнику дать в награду что получше, а плохому что похуже»); а то и совсем неожиданные (например, удостоенная отдельной главы тема: «Отучение жены от косметических средств и приучение к укреплению тела заботами о хозяйстве»)<sup>1</sup>.

Ясно, что представление об экономике как единстве семейно-бытовых, организационных и производственно-технологических явлений гораздо шире современного. Правда, в обоих случаях речь идет о принципах разумного (иными словами, рационального: от лат. *ratio* — разум) хозяйствования. Но это сходство имеет скорее формальный, словесный характер: содержание рациональности, сфера ее приложения, роль этого принципа — все это в античную эпоху было совершенно иным, чем в наше время (табл. 1).

<sup>1</sup> Ксенофонт. Домострой // Воспоминания о Сократе. М.: Наука, 1993.

Таблица 1

Характеристики рациональности	Античные авторы	Современные авторы
Сфера рационального хозяйствования	Ведение домашнего хозяйства	Поведение на рынке
Что подлежит рационализации (ее объект)	Качество выполнения отдельных функций	Величина личного дохода (абстрактной полезности)
Критерий рационализации	Выполнение каждой хозяйственной функции в соответствии с нормой, образцом (правильным образом)	Максимизация личного дохода и индивидуальной полезности
Место критерия хозяйственной рациональности в системе жизненных ценностей	Подчиненное (ограничено сферой домашнего хозяйства)	Центральное, системообразующее

Корни этих различий следует искать в особенностях античного общества. Как и другие докапиталистические общества, это было *традиционное общество*. В его основе лежали принципы *общины* – объединения людей, которым легче выжить вместе, чем врозь.

Хозяйственная жизнь в таких обществах была ориентирована на самообеспечение, причем свои повседневные нужды каждая семья обеспечивала самостоятельно. Иными словами, домашние (семейные) хозяйства были *натуральными*. Межсемейные отношения строились на началах взаимопомощи. Как показывают исследования антропологов, даже в тех случаях, когда подобные общества находились на грани выживания, их члены не умирали от голода.

Приобретение продуктов на стороне (через обмен или торговлю) практиковалось, но не стало еще непременным условием жизни. Так что скромное место, которое коммерция занимала в трактатах античных мыслителей, отражало ее объективную роль в хозяйстве. У Ксенофонта тема поведения на рынке появляется лишь мимоходом, в связи с упоминанием о купеческой профессии.

Такие общества стали называть *традиционными*, потому что жизнь в них строится по заведенным обычаям, традициям, образцам поведения, заветам предков. Свои образцы поведения, правила и приемы имела каждая профессия. Мастера передавали их ученикам, часто в рамках семейных традиций. В представлении древних греков человек не волен выбирать судьбу, она предначертана ему свыше. Заметим, что в наше время преобладает совершенно иное миропонимание: авторы

современных учебников экономики исходят из предположения, что человек рационален, если, решая, *что и как* делать, он руководствуется исключительно своими собственными интересами (своей индивидуальной системой предпочтений). Именно таков смысл максимизации индивидуальной полезности — принципа, на котором строится вся современная микроэкономика. Немного упрощая, можно сказать, что для античного человека *разумным* было поведение, которое признавалось таковым его согражданами (т.е. *обществом*), тогда как в современной экономической литературе *рациональным* обычно считается поведение, которое отвечает частным интересам *индивида*. Соответственно, поведение античного человека сегодня принято называть *традиционным* в противовес *рациональному*<sup>2</sup>.

## 2. Экономия и хрематистика

В докапиталистических обществах традиционный тип поведения был господствующим, но не единственным. Образцы поведения, нацеленного на личное обогащение (однотипного с тем, что выше названо рациональным поведением в современном смысле слова), также имеют давнюю историю. Выдающийся мыслитель Древней Греции Аристотель (IV в. до н.э.) был, вероятно, первым, кто предпринял попытку анализа такого поведения.

«Существует ли предел богатства?» — вот вопрос, которым задался Аристотель и ответил на него положительно. Такой ответ может озадачить современного читателя, но он логически следовал из аристотелевского понимания богатства как *«совокупности средств... необходимых для жизни и полезных для государственной и семейной общины»*<sup>3</sup>. Иными словами, если условия нормальной жизни обеспечены и люди защищены от голода, холода и ненастья, значит, богатство (как совокупность именно *средств*<sup>4</sup>) имеется в достатке. Подразумевалось,

---

<sup>2</sup> Противопоставление рационального и традиционного поведения — это, конечно, пример упрощающей типологии. В реальном поведении — в той или иной пропорции — почти всегда можно обнаружить признаки обоих типов поведения. Первые попытки экономистов отразить этот факт теоретически были предприняты сравнительно недавно (см. гл. 37).

<sup>3</sup> Аристотель. Политика // Соч. Т. 4. М.: Мысль, 1984. С. 389–390.

<sup>4</sup> «Если каждое искусство, — пишет Аристотель, — беспредельно в достижении своих целей... то средства, которые ведут искусство к достижению его цели, ограничены... сама цель служит в данном случае... пределом» (Там же. С. 393). Мысль Аристотеля получила в XX в. новую наглядную иллюстрацию в виде гонки вооружений: если цель — предотвратить угрозу агрессии, то бессмысленно накапливать ядерные средства, с тем чтобы ими можно было уничтожить предполагаемого противника уже не дважды или четырежды, а, скажем, 10, 20 или 100 раз.



что наличие богатства как раз и дает свободному человеку возможность заниматься достойными его делами — такими, как служение обществу или совершенствование в «беспредельных» по своим целям науках и искусствах.

Этот взгляд на богатство лежит в основе знаменитого противопоставления «экономии» и «хрематистики». Широко известная, но упрощенная его версия сводится к разграничению искусства ведения хозяйства («экономии»), которое, по выражению Аристотеля, «заслуживает похвалы», и искусства накопления денег, или наживы («хрематистики»), которое, напротив, «по справедливости вызывает порицание». Более внимательное прочтение античного мыслителя, предложенное американским экономистом и антропологом К. Полани<sup>5</sup>, показало, что мысль Аристотеля богаче. Хрематистика (от греч. *хремата* — предметы необходимости) — это умение обеспечивать себя предметами необходимости, *искусство запастись необходимым* (во все не только деньгами!). Хрематистика естественным образом дополняет экономию как искусство пользоваться и *распоряжаться наличным* имуществом<sup>6</sup>. Аристотель не осуждал хрематистику в этом широком смысле — без запасов никакое хозяйство невозможно. Однако его интересовали *цели*, которым служило это искусство. Соответственно, Аристотель выделял два вида хрематистики: один обеспечивает запасы, потребные для ведения хозяйства (экономии), другой — нацелен на накопительство сверх таких потребностей. Запасы обычных продуктов имеют разумный предел, свою *естественную границу* — они портятся от времени, требуют много места для хранения и т.д. Словом, увеличивать их сверх меры — себе в убыток.

Иначе обстоит дело с накоплением *денег*. Согласно Аристотелю, деньги возникли из потребностей меновой торговли — в этом качестве они столь же необходимы, как и натуральные запасы, ибо способствуют добыванию средств жизни. Однако накопление денег не имеет той *естественной границы*, которая присуща натуральным запасам. В связи с этим Аристотель и фиксирует явление, по тем временам новое и необычное: «*Все занимающиеся денежными оборотами*

<sup>5</sup> Polanyi K. Aristotle Discovers the Economy // Trade and Market in the Early Empires: Economies in History and Theory. Glencoe: Free Press, 1957. P. 64–94.

<sup>6</sup> «...*Деньги не ценность, если не умеешь пользоваться ими*», — говорится в трактате Ксенофонта. И поясняется: «...*если кто станет пользоваться деньгами так, что купит себе любовницу и из-за нее повредит телу, повредит душе, повредит хозяйству, разве... будут ему деньги полезны?*» (Ксенофонт. Указ. соч. С. 199). В XX в. подобный аргумент вряд ли произведет впечатление на экономиста. Реакцией будет скорее меланхолическое сетование: каковы предпосылки — такова и полезность!

*стремятся увеличить количество денег до бесконечности*». То есть вместо того, чтобы быть средством, богатство само становится целью и начинает конкурировать с другими целями, более значимыми в тогдашнем обществе. Отсюда и неприятие такого типа поведения. «В основе этого направления, — пишет Аристотель, — лежит стремление к жизни вообще, но не к благой жизни». Так что дело не в самой хрематистике, а в том особом типе поведения (сегодня мы называем его экономическим), который из нее вырастает.

Продолжая свою мысль, Аристотель выводит важное следствие: «...и так как эта жажда (жизни вообще в отличие от благой жизни. — О.А.) беспредельна, то и стремление к тем средствам, которые служат к утолению этой жажды, также безгранично»<sup>7</sup>. В этих словах обозначено главное условие, при котором возникает проблема ограниченности (редкости) ресурсов — центральная проблема современной микроэкономики, именуемая нередко *экономической проблемой как таковой*. Если накопление запасов (в том числе денежных) играет служебную роль, то это значит, что потребность в них ограничена и может быть удовлетворена полностью. Тогда привычной для экономистов предпосылке ограниченности ресурсов просто нет места! И напротив, как только преобладающим принципом поведения людей становится стремление увеличить свое богатство, ограниченность ресурсов оказывается неотъемлемой чертой всякой хозяйственной деятельности.

Таким образом, античное искусство «экономики» (домохозяйства) и современная экономическая теория, решающая проблему распределения ограниченных ресурсов, не просто различаются кругом явлений, включаемых в понятие «экономического». Суть дела в том, что они имеют дело с разными жизненными ситуациями. В Греции эпохи Ксенофонта и Аристотеля стремление к умножению денежного богатства не стало еще нормой поведения; более того, такое поведение не вписывалось в заведенный порядок жизни. Осуждая накопление денег, Аристотель стремился предупредить угрозу этому порядку. Отсюда критический пафос в его отношении к тем конкретным видам деятельности, с которыми новый тип поведения был связан теснее всего: коммерческой торговле (в отличие от меновой, или бартерной) и — особенно — ростовщичеству. Взгляды Аристотеля по этим вопросам вошли в общественное сознание и дали направление экономической мысли по меньшей мере на два тысячелетия вперед. Уже одного этого обстоятельства достаточно, чтобы специально остановиться на этих темах.

---

<sup>7</sup> Аристотель. Указ. соч. С. 393.

### 3. Экономика в религиозном мировосприятии

#### Богатство

Общественно-экономические идеи Аристотеля утверждали ценности традиционного общества. Неудивительно, что они нашли живой отклик у идеологов этих обществ, какими были христианские и мусульманские религиозные мыслители средневековья. Так эти идеи вошли в богословские трактаты и канонические толкования религиозных текстов, а из них — в проповеди и сознание людей. В результате неприязненное отношение к богатству и обогащению обрело авторитет и образность евангельской притчи, согласно которой *«удобнее верблюду пройти сквозь угольные уши, нежели богатому войти в Царство Божие»*, а образ Иисуса Христа, изгоняющего менял и торговцев из храма, стал назидательным примером отношения к этим профессиям.

Образный ряд новозаветных притч дополнялся и закреплялся аргументами богословов. Так, знаменитый **Иоанн Златоуст**, виднейший представитель восточного христианства конца IV — начала V в., в своей полемике против накопительства подчеркивал относительность богатства: *«Источник всего зла — это избыток и желание иметь больше, чем мы нуждаемся»*. В другом месте он пояснял: *«Не тот богат, кто окружен всяческими владениями, но тот, кто не нуждается во многом; не тот беден, у кого нет ничего, но тот, кому много требуется»*<sup>8</sup>.

Впрочем, инвективы отцов церкви против богатства вовсе не были проповедью уравнительности. Напротив, их беспокойство вызывало все, что нарушало или хотя бы несло в себе угрозу нарушения сложившегося порядка вещей. Разделение людей на богатых и бедных, свободных и подневольных было частью этого порядка и само по себе не подвергалось сомнению. Речь шла лишь о сглаживании социальных контрастов, противодействии наиболее острым антагонизмам. Это выражалось в характерных оговорках, придававших экономической доктрине отцов церкви более гибкий и практичный характер. Тот же Иоанн Златоуст писал: *«Меня часто упрекают, что я постоянно нападаю на богатых. Это, конечно, так, но лишь постольку, поскольку они постоянно нападают на бедных. Я никогда не нападаю на богатых как таковых — только на тех, кто злоупотребляет своим богатством»*.

<sup>8</sup> Karayiannis A. The Eastern Christian Fathers (A. D. 350-400) on the Redistribution of Wealth // History of Political Economy. 1994. Vol. 26(1). P. 39-67.

*Я не устаю подчеркивать, что я осуждаю не богатых, но жадных: богатство — это одно, алчность — совсем другое»<sup>9</sup>.*

Приводились и другие, более частные условия, позволяющие отделить праведное богатство от неправедного. Они касались прежде всего условий приобретения богатства и способов его использования. Так, жесткой критике подвергалась практика придерживания товаров в расчете на последующий рост цен. Василий Великий (IV в.), еще один видный идеолог восточного христианства, призывал: «*Не ждите нехватки хлеба, чтобы открыть свои амбары... Не наживайте золота на годе и не пользуйтесь всеобщей нищетой для умножения богатства*»<sup>10</sup>.

Особенно показательна позиция отцов церкви в отношении использования богатства. Следуя аристотелевской традиции, они осуждали тех, кто *копит* богатство, в противовес тем, кто его *расходует* на необходимые для жизни блага и на пожертвования нуждающимся. Порицая накопительство, отцы церкви не делали исключения и для накоплений производительных, направляемых на расширение производства. Современный экономист склонен видеть в этой позиции явное заблуждение, ибо для него накопления, инвестиции — главный источник прогресса. Однако традиционное общество не было нацелено на прогресс, и тому были свои основания. Накопление — это всегда вычет из текущего потребления, поэтому в бедном обществе приоритетность потребления — это дополнительный шанс на выживание всего сообщества, а приоритетность накопления — это установка на улучшение жизни для немногих с риском для выживания сообщества в целом. Вплоть до XVI в. христианские мыслители были единомышленны в защите ценностей традиционного общества, в том числе в осуждении накопительства. Бережливость стала восприниматься как значимая добродетель лишь с наступлением новой эпохи, когда угрозы выживанию рода (сообщества) стали утрачивать былую неотвратимость, и система общественных ценностей становилась все более индивидуалистичной.

### Справедливая цена

Аристотелю принадлежит первенство и в анализе явления, которое сегодня мы называем *ценой* товара — понятием, вокруг которого строится вся теория современной микроэкономики. Впрочем, у самого Аристотеля речь шла о проблеме *справедливости при обмене*. Он

<sup>9</sup> Ibid.

<sup>10</sup> Ibid.

понимал, что главное в отношениях между людьми при обмене — это пропорция, в которой одно благо обменивается на другое. «...[И]меть больше своей [доли], — рассуждал Аристотель, — значит «наживаться», а иметь меньше, чем было первоначально, — значит «терпеть убытки», как бывает при купле, продаже и всех других [делах], дозволенных законом. А когда нет ни «больше», ни «меньше»... говорят, что у каждого его [доля] и никто не терпит убытка и не наживается»<sup>11</sup>.

Более всего Аристотеля занимал вопрос основания, или критерия, с помощью которого можно было бы судить, какая пропорция обмена справедлива, а какая — нет. Ясного ответа у него не получилось, однако поиски в этой области оказали влияние на все последующее развитие экономической мысли. Рассуждения Аристотеля можно резюмировать следующим образом:

— обмен происходит, если тех, кто обменивается, связывает *взаимная потребность* и если то, что подлежит обмену, в каком-то смысле *равно* и имеет *общую меру*;

— общей мерой при обмене является *потребность*, которую на практике заменяют *деньги (монета)*, причем деньги — это условная мера, она устанавливается не по природе, а по уговору между людьми;

— обмен справедлив, если соотношение сторон отражает соотношение их *работ*;

— совершая между собой обмены, люди участвуют в *общей (общинной) жизни*, которая без справедливых обменов невозможна.

Текст Аристотеля дал повод для противоречивых толкований. Одни взяли за основу тезис о том, что справедливый обмен должен отражать соотношение работ — отсюда выросли такие концепции цены товара, как теория издержек производства и трудовая теория стоимости (ценности). С этой традицией экономической мысли связаны такие разные мыслители, как средневековые схоласты Альберт Великий и Дунс Скот, английские экономисты-либералы А. Смит и Д. Рикардо, социалисты К. Маркс и В.И. Ленин и др.

Другие толковали Аристотеля, опираясь на его тезис о потребности как общей мере при обмене. Отсюда ведут свою родословную различные теории, выводящие цену из полезности благ. Эта интеллектуальная традиция объединяет христианского богослова Августина Блаженного (V в.), философов XVIII в. Э. Кондильяка (Франция) и И. Бентама (Англия), экономистов разных поколений от итальянца Ф. Галиани (XVIII в.) и немца Г. Госсена (XIX в.) до нашего современника американца П. Самуэльсона и др.

<sup>11</sup> Аристотель. Никомахова этика // Соч. Т. 4. М.: Мысль, 1984. С. 154.

Впрочем, обе эти традиции в восприятии идей великого греческого мыслителя сложились позднее и несут на себе печать анахронизма, т.е. оторванности от эпохи и обстоятельств, в которых работал сам Аристотель. В его время не было ни конкурентных рынков, которые явно или неявно предполагаются теориями полезности, ни нормирования трудозатрат, без которого трудно говорить о прямом приравнивании различных видов труда (работ). Аристотель писал об обмене в контексте общинной жизни — о чем говорит пример, который он использовал: обмен между строителем дома и башмачником. Это вовсе не обмен между случайно встретившимися торговцами. Речь шла о *повторяющихся* отношениях. Обмен считался справедливым, если позволял обеим сторонам и дальше поддерживать отношения. И забота о согласованности производимых работ с потребностями, и требование безубыточности обмена — это принципы, обеспечивающие устойчивость разделения труда в общине.

Дискуссии о справедливой цене продолжились в XIII в. в среде схоластов (от лат. *doctores scholastici*) — западноевропейской католической профессуры, прежде всего богословов и юристов. Хозяйственная жизнь в эту эпоху заметно отличалась от античной. Натуральные крестьянские хозяйства были еще доминирующим укладом, но денежное обращение и коммерческая торговля уже прочно вошли в жизнь, особенно в городах. Доля продукции, поступавшей в рыночный оборот, медленно, но неуклонно росла. Конечно, рыночные отношения, включая ценообразование, не были конкурентными — они регламентировались отчасти государством, но главным образом корпоративными объединениями: ремесленными цехами и купеческими гильдиями.

Дискуссии в схоластической литературе опирались не только на Аристотеля. Другим важнейшим источником было *римское право*, которое привнесло идею *свободы договора* между участниками обмена. В этих спорах — в противовес реальной практике ценообразования — сложилось и само понятие «справедливой цены» (лат. *justum pretium*). Оно было экономическим и этическим одновременно. Средневековые авторы выделяли две группы факторов ценообразования<sup>12</sup>: первая — чисто экономические факторы, связанные с покрытием потерь (издержек) продавца, — сюда входили трудовые затраты, расходы на материальные ресурсы и транспортировку, некоторые авторы добавляли к ним также затраты на изучение

---

<sup>12</sup> Hamouda O. And Price B. The Justice of the Just Price // The European Journal of the History of Economic Thought. 1997. Vol. 4(2). P. 191–216.

рынка и даже компенсацию за риск; вторая — факторы, отражавшие разные виды потребностей (нужд). Они ранжировались по этическим критериям: от естественных, вполне оправданных<sup>13</sup>, до совершенно недостойных, обусловленных человеческой алчностью. Здесь-то и возникала главная коллизия: цены, вполне обоснованные относительно уровня издержек, тем не менее были для многих людей столь высокими, что не позволяли удовлетворять даже элементарные нужды.

Понятие «справедливой цены» служило основанием для критики таких цен и поиска путей их приближения к «справедливому» уровню. Иными словами, идея справедливой цены выступала в качестве *моральной нормы*, или эталона, с помощью которого люди оценивали определенные действия и поступки<sup>14</sup>, в данном случае — поведение продавцов на рынке. Моральные нормы лучше всего закрепляются в тех случаях, когда они входят в *обычай*, становятся правилом поведения. Обычай и стал точкой отсчета при практическом определении справедливой цены. «*Вещь стоит того, за что она может быть продана — это значит: в обычном случае, в общественном месте, многим людям и в течение нескольких дней*», — писал в XIV в. Бартоло из Сассоферрато<sup>15</sup>. Соответственно, усилия по приближению реальных цен к справедливым в основном сводились к нейтрализации факторов, вызывающих отклонение цен от сложившегося, привычного уровня, т.е. без обмана, монополии или иных манипуляций. Борьба с нарушениями правил честной торговли предполагалась прежде всего правовыми средствами. В этом схоласты также опирались на римское право, согласно которому договорные цены допускались только при условии, что их установление не со-

<sup>13</sup> В схоластической литературе, в частности в трудах ее крупнейшего представителя **Фомы Аквинского** (XIII в.), можно найти целый перечень условий, при соблюдении которых извлечение умеренной прибыли считалось оправданным. Прежде всего речь шла о прибыли, направляемой на благотворительность и общественное служение. Однако упоминались и другие условия, такие, как пространственные и временные различия в ценности товаров, улучшение торговцем их качества и т.д. (Шумпетер Й. История экономического анализа // Истоки: Вопросы истории народного хозяйства и экономической мысли. Вып. 2. М.: Экономика, 1990. С. 239).

<sup>14</sup> Моральная норма действует в той мере, в какой люди: а) следуют этой норме в своих собственных поступках, б) относятся с осуждением к людям, которые нарушают эту норму, и, наконец, в) в той мере, в какой люди, сами нарушающие эту норму, испытывают угрызения совести от сознания аморальности своих поступков.

<sup>15</sup> Lowry S. (Ed.) Pre-Classical Economic Thought. Boston etc.: Kluwer Academic Press. 1987. Н. 125.

проводилось «чрезмерным нажимом». (так называемая оговорка «*laesio enormis*»). Причем в схоластической литературе эта оговорка толковалась весьма широко.

### Грех ростовщичества

Критическое отношение Аристотеля к ростовщичеству отразило общую, вполне сложившуюся тенденцию, которая прослеживается в законодательстве и письменных памятниках многих народов. Среди них — *Библия*. В книге «Исход» говорится: «*Если серебро дашь в долг кому-нибудь из Моего народа, бедняку, [который] с тобой, не требуй от него уплаты, не налагай на него роста*»<sup>16</sup>.

В книге «Второзаконие» вводится характерное разграничение между «своим братом» и «чужаком», согласно которому запрет на взимание процента с отдаваемого в долг касается только «своих». Не довольствуясь одним лишь запретом, древний законодатель предусматривает также периодические отпущения долгов: «*В конце седьмого года... пусть отпустит всякий заимодавец заем, который он дал своему ближнему*». В тот же срок надлежало освободить проданного в рабство. Каждый пятидесятый («юбилейный») год рабам-соплеменникам и их детям должны были возвращаться не только личная свобода, но и родовые владения, прежде всего земля<sup>17</sup>.

Вклад Аристотеля в осмысление ссудного процента связан с его попыткой подвести под критику ростовщичества теоретическое основание. В основе его доводов лежала концепция денег, выводившая их из меновой торговли и оставлявшая за ними сугубо служебные функции: а) средства соизмерения благ, или — в позднейшей терминологии — *меры стоимостей*; б) посредника при обмене, или *средства обращения*. Деньги, с точки зрения Аристотеля, бесплодны. Это

<sup>16</sup> Учение. Пятикнижие Моисеево. М.: Республика, 1993. С. 133.

<sup>17</sup> См.: Там же. С. 181–182, 246, 253. В дальнейшем эта тенденция была закреплена каноническими текстами христианства и ислама. В христианском мире отношение к ростовщичеству и ссудному проценту до сравнительно недавнего — по историческим меркам — прошлого опиралось на высказывание Иисуса Христа, приведенное в *Евангелии от Луки*: «...и взаймы давайте, не ожидая ничего; и будет вам награда великая». Много было споров, как толковать эту заповедь, но исторический факт неоспорим: веками она воспринималась как осуждение процентного дохода и признание практики его взимания тяжким грехом. Ислам, несмотря на благожелательное отношение к торговле и торговой прибыли, с самого начала отличавшее его от христианства, также не составил исключения: в *Коране* запрет взимать проценты звучит даже определеннее, чем в христианских источниках. Причем исламский мир не отказался от него и поныне.



только *знаки* богатства, но не само богатство<sup>18</sup>. Соответственно, они не могли служить средством сохранения и накопления богатства, а потому и предметом собственности. Отсюда вытекает и отношение к ссудному проценту.

*«...С полным основанием, — писал Аристотель, — вызывает ненависть ростовничество, так как оно делает сами денежные знаки предметом собственности, которые, таким образом, утрачивают то свое назначение, ради которого они были созданы: ведь они возникли ради меновой торговли, взимание же процентов ведет именно к росту денег... как дети походят на своих родителей, так и проценты являются денежными знаками, происшедшими от денежных же знаков. Этот род наживы оказывается по преимуществу противным природе»<sup>19</sup>.*

Позднее доводы Аристотеля были подхвачены и развиты христианами мыслителями. Ростовщики *«собирают доход с того, что не сеяли, и жнут то, что не сажали, — учил знаменитый византийский богослов Григорий Назианзин (IV в.), — вместо того, чтобы культивировать землю, они эксплуатируют трудное положение тех, кто испытывает нужду»<sup>20</sup>*. Особенно активно эта тема разрабатывалась средневековыми схоластами, в частности Фомой Аквинским. Ключевым моментом его анализа было разграничение двух видов займов: *потребительских* и *арендных*. В первом случае те конкретные блага, которые заемщик берет в долг (например, мешок зерна), предназначены для потребления. Фактически эти блага становятся собственностью заемщика — никто не предполагает, что последний вернет кредитору именно ту порцию зерна, которую он ранее взял взаймы. Возврату подлежит эквивалент взятого в долг, в нашем примере — такой же (но не тот же самый!) мешок зерна. Иное дело при аренде: здесь право собственности на арендуемое имущество не передается заемщику, и по истечении срока аренды именно это имущество (а не его эквивалент) подлежит возврату.

---

<sup>18</sup> Деньги у Аристотеля — это нечто отличное от «реальных ценностей» — благ, непосредственно удовлетворяющих человеческие потребности и обеспечивающих производственные нужды. Отсюда берет свое начало важное разграничение *реальных* и *денежных* сторон хозяйственной жизни. Все, что связано с производством (или добычей) благ, их физическим перемещением и потреблением — это *реальная* сторона экономики. Все, что не меняет количества «реальных ценностей», а лишь отражает смену их владельцев (покупки и продажи товаров) или распределение прав на их приобретение (добровольные денежные пожертвования, принудительные, например фискальные, изъятия денежных доходов и т.д.) — это *денежная* сторона экономики.

<sup>19</sup> Аристотель. Политика // Соч. Т. 4. М.: Мысль, 1984. С. 395.

<sup>20</sup> Karayiannis A. Op. cit. P. 49.

Денежную ссуду схоласты считали разновидностью *потребительского* займа, поскольку — подобно мешку зерна — взятые в долг деньги (как совокупность монет) становятся собственностью заемщика, в том смысле, что возврату подлежат не те именно монеты, которые брались в долг, а эквивалентная сумма денег.

Вид займа предопределял ответ на вопрос о правомерности дохода с него. В случае аренды претензия собственника на процентный доход считалась оправданной. Предполагалось, что арендатор должен делиться с собственником частью дохода, который он получил (или мог получить) от пользования арендуемым имуществом. В случае потребительского или денежного займа, напротив, никакой дополнительной платы (помимо возврата основного долга) не допускалось. Претензия на процентный доход в этом случае отвергалась на тех основаниях, что ростовщик продает: а) то, что ему не принадлежит; б) то, чего не существует; в) наконец, продает время, которое принадлежит всем. Эти аргументы логически вытекали из принятой концепции денег: если деньги, взятые в долг, стали собственностью заемщика, то, требуя плату за пользование этими деньгами, кредитор пытается во второй раз продать то, что он уже раз продал, следовательно, то, что ему уже не принадлежит<sup>21</sup>, чего у него уже нет. Единственное, что заемщик получает в свое распоряжение вместе и наряду с одалживаемой суммой денег, — это время, отделяющее его от дня расплаты. Однако вопрос о правомерности продавать время в ту эпоху звучал по меньшей мере нелепо и воспринимался как сугубо риторический. Афоризм XX в. «Время — деньги!» совершенно чужд средневековому мировосприятию.

В средневековой Европе церковь стремилась не только убеждать, но и непосредственно влиять на законодательство и политику. Так, Венский собор католической церкви в 1311 г. объявил всякое светское законодательство, не согласное с постановлениями церкви о процентах, недействительным и ничтожным. Всякое сомнение на этот счет стало преследоваться как ересь.

Впрочем, вопреки всем запретам потребности хозяйственной жизни пробивали себе дорогу, и заинтересованные стороны находи-

---

<sup>21</sup> Любопытным вариантом этого аргумента была мысль о том, что заимодавец продает *предприимчивость* ссудополучателя (т.е. *чужую* предприимчивость!). Отсюда всего шаг до частичного оправдания процентного дохода еще одним участником этих дискуссий Жеральдом Одонисом (XIV в.), согласно которому заимодавец скорее отказывается от *собственной* предприимчивости, поскольку «оба не могут пользоваться одними деньгами в одно время» (см.: Lowry S. (Ed.) Op. cit. P. 127).

ли способы взаимовыгодного оформления денежных займов. Самый распространенный из них базировался на юридически закреплённом праве займодавца на вознаграждение (оно называлось «интересом») в случае несвоевременного возврата долга. Стороны без труда могли, например, устанавливать сроки возврата долга таким образом, чтобы выплата этого вознаграждения приобретала одновременно легальный и неотвратимый характер.

Пересмотр отношения к ростовщичеству начался в Европе только в XVI в., в эпоху Реформации. Против запрета на взимание процентов выступили известный реформатор церкви Ж. Кальвин, авторитетный французский юрист Ш. Дюмулен и др. Новые идеи воспринимались с трудом. Даже Мартин Лютер, еще один лидер Реформации, был — в отличие от Кальвина — ярким противником ростовщичества. Дюмулен был объявлен в католической Франции еретиком и скрывался от преследований в Германии. Законодательная отмена запрета на взимание процентов в Англии произошла в том же XVI в., а во Франции — только в конце XVIII в., в период французской революции.

Денежная ссуда под проценты — явление столь привычное и естественное для современного экономиста, что его дружное неприятие в разных странах на протяжении тысячелетий сегодня легко может быть принято за курьез, признак непросвещенного сознания. Однако высокомерие здесь вряд ли уместно. Денежная ссуда — формально одно и то же явление — в разных типах общества выполняет разные экономические функции. Одно дело, если речь идет о средствах для инвестирования и деньги берут в долг, чтобы их с выгодой вложить в расширение производства или новое предприятие. Совсем другое — когда не хватает на текущие потребительские расходы и деньги нужны, чтобы «дотянуть» до нового урожая или очередного заработка. Для современной экономики типична первая ситуация, для традиционной — вторая. Именно здесь истоки отношения к ссудному проценту как форме господства богатых над бедными, собственности над трудом, как способу закрепления социального неравенства. Неприятие процента было неприятием чрезмерного влияния на жизнь людей<sup>22</sup> «мертвой руки прошлого». И даже первые борцы за легализацию ссудного процента вовсе не были его безоговорочными сторонниками и полагали, что норму процента можно и нужно законодательно ограничивать.

---

<sup>22</sup> Spiegel H.W. The Growth of Economic Thought. 3d ed. Durham: Duke University Press, 1991.

## Рекомендуемая литература

Ксенофонт. Домострой // Воспоминания о Сократе. М.: Наука, 1993. С.197–262.

Аристотель. Никомахова этика. Политика // Соч. Т. 4. М.: Мысль, 1984. С. 53–293, 375–644.

Учение. Пятикнижие Моисеево. М.: Республика, 1993.

Шумпетер Й. История экономического анализа // Истоки: Вопросы истории народного хозяйства и экономической мысли. Вып. 1, 2. М.: Экономика, 1989–1990.

Lowry S.(Ed.) Pre-Classical Economic Thought. Boston etc.: Kluwer Academic Press, 1987.

Polanyi K. Aristotle Discovers the Economy // Trade and Market in the Early Empires: Economies in History and Theory. Glencoe: Free Press, 1957. P. 64–94.

## Глава 2

# Кристаллизация научных знаний: XVI–XVIII вв.

- Первые эмпирические обобщения
- Закон Грэшема
- Зависимость уровня цен от количества денег в обращении
- Меркантилизм
- Общая характеристика
- Приращение научных знаний
- Джон Ло

XVI–XVIII вв. – особая эпоха в истории экономической мысли. В самой экономике – объекте познания – происходят радикальные изменения: активно идет процесс формирования рыночных отношений, резко возрастает роль экономики в общественной жизни. На историческую авансцену выдвигаются новые социальные слои со своими политическими интересами и общественными идеалами. Меняется и характер научной деятельности: она постепенно освобождается от опеки церкви; увеличиваются ее экспериментальная составляющая и прикладное значение. Словом, обновляется весь исторический контекст, направляющий развитие экономической мысли. Завершается период, который можно назвать *аристотелевским*, когда осмысление хозяйственных явлений оставалось в ведении моральной философии. Накапливается критическая масса предпосылок для возникновения экономики как самостоятельной науки.

Внешне смена эпох проявилась в большем жанровом разнообразии экономических сочинений. Еще в начале XVI в. экономические темы затрагивались только в ученых трактатах, написанных на церковной латыни, а спустя всего несколько десятилетий главной трибуной экономической мысли становятся памфлеты – небольшие, порой анонимные публицистические сочинения, актуальные по тематике и адресованные широкой публике.

По своему *содержанию* экономическая мысль XVI–XVIII вв. была переходной независимо от жанра сочинений. И в трактатах, и в памфлетах ростки нового вызревали на фоне таких представлений об экономике и экономических знаниях, которые были унаследованы от прошлого. Под «экономией» по-прежнему понималось искусство домохозяйства, продолжали выходить в свет нравоучительные сочинения в духе Ксенофонта «Домостроя», но внимание все

больше фокусировалось на проблемах только одного, особого типа «домохозяйства» — *хозяйства королевского* (или шире — *государева*) двора. Такое хозяйство было особым, потому что власть хозяина не замыкалась здесь границами самого придворного хозяйства. В это хозяйство стекались *налоги* со всех подданных, здесь же, как правило, *чеканились деньги*. Это были функции, которые напрямую затрагивали интересы всех частных хозяев и влияли на состояние дел на всей подвластной правителю территории. Искусство управления таким хозяйством не могло не отличаться от «экономии» частного домохозяйства, что и обусловило появление в начале XVII в. нового термина — «*политическая экономия*». Первая книга с таким названием — «*Трактат политической экономии*» француза А. Монкретьена — вышла в свет в 1615 г.

Экономическая литература рассматриваемого периода оставалась преимущественно *нормативной*, но сам характер этой нормативности постепенно менялся. Авторы по-прежнему стремились не столько *выявлять* и *описывать* экономическую реальность, *как она есть*, сколько *предписывать*, какой она *должна быть*. Но если раньше эти предписания были обращены к рядовому гражданину (или верующему прихожанину — в случае отцов церкви) и потому имели характер общезначимых моральных норм, то теперь адресатом предписаний все чаще становится властный правитель, а сами предписания превращаются в рекомендации *экономико-политического* характера.

В спорах об экономической политике одних суждений о *должном* или *желательном* было уже недостаточно, и это стимулировало интерес к аргументам, опирающимся на знание того, что *реально* и *возможно*. Так было положено начало накоплению нового вида экономических знаний — *позитивных*, обобщающих факты экономической жизни и выявляющих устойчивые, закономерные связи между ними. Поворот к позитивному знанию стал решающей предпосылкой перехода от восприятия экономических явлений только на уровне *здравого смысла* к их *научному* осмыслению и анализу.

## 1. Первые эмпирические обобщения

### Закон Грэшема

Первой установленной эмпирической закономерностью в истории экономической мысли следует, по-видимому, считать наблюдение, согласно которому «*хорошие*» деньги имеют тенденцию *вытес-*

няться из обращения «плохими» деньгами. Еще в XIV в. французский схоласт Николай (Николь) Орезм, автор опередившего свое время «Трактата о происхождении, природе, законе и разновидностях денег», обратил внимание на то, что при наличии в обращении равноценных по номиналу металлических денег с разным фактическим содержанием в них благородного металла (золота или серебра) монеты с большим содержанием такого металла («хорошие» деньги) обычно не остаются в обращении и замещаются монетами с меньшим его содержанием («плохими» деньгами). Позже эту закономерность стали называть *законом Грэшема* — по имени английского общественного деятеля, «переоткрывшего» ее в XVII в. Признание подобного наблюдения в качестве закона — примета Нового времени, знак возросшего престижа опытного знания.

Трактат Орезма был одним из первых самостоятельных сочинений на экономическую тему. Орезм выступил против распространенной тогда практики пополнения казны за счет «порчи монеты», т.е. выпуска неполновесных монет под видом полновесных. Признавая, что чеканка монеты — это законное право и обязанность государя, Орезм в то же время последовательно проводил мысль о том, что *государь не может и не должен быть господином обращающихся в стране денег*. Деньги принадлежат тем, кто ими пользуется, и государь не вправе своевольно вмешиваться в дела своих подданных, изменяя вес и металлическое содержание монеты. Доход от «порчи монеты» Орезм считал греховным хуже ростовщического, а правителя, допустившего такой грех, сравнивал с тираном. Даже в чрезвычайных обстоятельствах решение вопроса об изменении металлического содержания денег он относил к ведению общества, а не государя. Характерно, что аргументация Орезма сохраняла в основном традиционный морально-философский характер. Основанное на опытном знании предупреждение, что «порча монеты» ведет к вытеснению полновесных денег из обращения и оттоку их из страны, имело вспомогательный характер.

### **Зависимость уровня цен от количества денег в обращении**

Католические университеты средневековья представляли собой мир, во многом самостоятельный и своеобразный. Толкование священных книг и моральное философствование были важными, но далеко не единственными занятиями его обитателей. Здесь работали выдающиеся ученые, внесшие неоценимый вклад в развитие мате-

матики и астрономии, педагогики и медицины, ряда других наук, не исключая и экономику. Нередко это были люди энциклопедического ума, оказавшие влияние на разные области знания. Одним из них был **Николай Коперник**. О достижениях великого поляка в области астрономии знает каждый, гораздо меньше известно, что он активно интересовался экономическими проблемами. Между тем Коперник, вероятно, был первым из авторов XVI в., кто раньше Грэшема «пероткрыл» соответствующий закон. Еще больший интерес для истории экономической мысли представляет относящееся к 20-м годам XVI в. его наблюдение о том, что *«деньги обесцениваются обычно тогда, когда их становится слишком много»*. Этот взгляд противоречил общепринятому, связывавшему обесценение денег с «порчей монеты», и одновременно подводил к мысли, которая впоследствии легла в основу *количественной теории денег*.

Речь идет об *обратной зависимости между количеством денег в обращении и уровнем цен на товары*. Во второй половине XVI в. на фоне развернувшейся тогда «революции цен» эта мысль стала особенно актуальной и нашла новых сторонников, прежде всего в лице испанца **Наварруса** (1556) — доминиканского священника из университетского города Саламанка, и **Жана Бодэна** — французского юриста, одного из основоположников современной политологии. Бодэну принадлежит специальное сочинение (1568), посвященное полемике с традиционным объяснением «революции цен», сводившим дело к «порче монеты». В своей аргументации автор шел от фактов, показав, что качество металла в монетах снижалось гораздо медленнее, чем росли цены. Иными словами, обесценились не только монеты, но и содержащиеся в них драгоценные металлы — именно поэтому ссылка на «порчу монеты» была недостаточной. Согласно Бодэну, «революция цен» была вызвана комплексом причин, среди которых:

- 1) рост предложения золота и серебра, особенно после открытия серебряных рудников в Южной Америке;
- 2) распространение монополий;
- 3) бедствия, уменьшающие количество поступающих на рынок товаров;
- 4) расточительство правителей;
- 5) «порча монеты».

Поставив на первое место среди этих причин приток золота и серебра, Бодэн заслужил славу первооткрывателя *количественной теории денег*.



## 2. Меркантилизм

### Общая характеристика

Настоящей лабораторией экономической мысли стала светская литература XVI—XVIII вв. В основном это были небольшие полемические памфлеты, в которых крупные коммерсанты, государственные деятели, люди науки обосновывали свои предложения или требования, обращенные к власти и посвященные вопросам экономической политики. За два столетия дискуссий экономическая мысль проделала гигантский путь от наивной риторики до первых опытов систематизированного представления экономической реальности. Позже весь этот период в истории экономических учений большинства европейских стран (Англии, Италии, Франции, Испании и др.) стали называть *эпохой меркантилизма* (от итал. *mercante* — торговец, купец)<sup>1</sup>.

Эпоха меркантилизма была эпохой формирования в Европе национальных государств, и с этим было связано очень важное изменение в характере экономических знаний.

В феодальном обществе судьба простого человека мало зависела от государства: в повседневной жизни властвовал хозяин-феодал, тогда как общественное сознание находилось под контролем церкви, которая в средневековой Западной Европе представляла собой надгосударственное образование. Именно церковь выступала в роли морального арбитра во всех житейских делах, в том числе хозяйственных. Этим и определялся социальный заказ на экономические сочинения схоластов — речь шла о выработке норм хозяйственного поведения и их приспособлении к меняющимся условиям жизни. Авторитет церкви и ее независимость от органов государственной власти были таковы, что свои наставления представители церкви — как можно было убедиться на примере Николая Орезма — адресовали не только простым смертным, но и правителям государств.

Укрепление национальной государственности не могло произойти без изменения прежнего уклада жизни, и в частности без перерас-

<sup>1</sup> В Германии и Австрии в XVII—XVIII вв. экономическая мысль развивалась по аналогичному сценарию, но в своеобразной форме. Она стала составной частью так называемой камералистики, или науки государственного управления и государственной политики (*Kameralwissenschaft, Polizeiwissenschaft*). Учебные курсы по камералистике читались будущим государственным чиновникам и охватывали самые разные стороны казенной службы: от правил дипломатического этикета до сбора налогов и от принципов регулирования торговли вплоть до порядка организации придворных балов.

пределения ролей между государством и церковью. По мере своего усиления государственная власть все больше подчиняла своим целям и хозяйственную деятельность. Идеологическое выражение эта тенденция получила в обращении к *национальному*, или *общественному*, *интересу* как основанию хозяйственной политики. Это был светский, прагматический подход к оценке хозяйственных решений, в корне отличавшийся от традиционного, санкционированного церковью принципа оценки человеческого поведения с точки зрения его соответствия принятым моральным нормам. Переход к этому новому способу обсуждения экономических проблем — одна из наиболее характерных черт меркантилистской литературы.

В практическом плане речь шла об интересах государства, и прежде всего о том, как вести дела, чтобы государственная казна не испытывала недостатка в золоте и серебре. Главным источником пополнения казны служила торговля, в особенности внешняя — единственный канал притока денежного металла для большинства европейских стран. Задача многим казалась ясной: приток денег в страну всячески поощрять, а отток — ограничивать. Многие видели ее решение в административном регулировании оборота денег: в запретах на вывоз золота и серебра, в регулировании обмена валюты строго в соответствии с ее золотым содержанием и т.д. Эту разновидность меркантилистской политики называют «*бульонизмом*» (от англ. *bullion* — золотой слиток). В сочинениях бульонистов золото нередко отождествлялось с богатством вообще, а торговля сводилась к своего рода битве за золото. «*Всегда лучше продавать товары, — писал в XVII в. австриец Й.Я. Бехер, — чем их покупать, так как первое приносит выгоду, а второе — убыток*»<sup>2</sup>.

Более проникательные представители меркантилизма пришли, однако, к пониманию того, что успешное ведение внешней торговли напрямую зависит от хозяйственного положения внутри страны. Упор был сделан на протекционизм, или политику государственной поддержки национальных производителей и торговцев. Поначалу в новом деле не обходилось без курьезов. В Англии, например, в XVI в. действовал порядок, по которому два дня в неделю запрещалось есть мясо — это был «политический пост» в интересах национального рыболовства. Веком позже пришло время поддержать английскую суконную промышленность, и тогда вышло предписание погребать покойников не иначе как в шерстяном платье.

<sup>2</sup> Цит. по: Roll E. History of Economic Thought. 5th ed. L.: Faber & Faber, 1994. Н. 53.

Характерным выражением меркантилистской доктрины в целом может служить манифест австрийского камералиста **Ф.В. фон Хорника** «*Австрия превыше всего, если она того пожелает*» (1684). В документе девять принципов:

1. *Каждый клочок земли в стране должен использоваться для сельского хозяйства, добычи полезных ископаемых и их обработки.*

2. *Все добытые в стране сырые материалы следует использовать для собственной переработки, поскольку стоимость конечных товаров выше, чем сырья.*

3. *Рост рабочего населения надлежит стимулировать.*

4. *Всякий вывоз золота и серебра следует запретить, а все отечественные деньги надлежит держать в обращении.*

5. *Всякий импорт иностранных товаров надлежит всемерно ограничивать.*

6. *Те виды импорта, которые необходимы, следует выменивать в первую очередь за отечественные товары, а не за золото и серебро.*

7. *Следует всячески стремиться к тому, чтобы круг импортируемых товаров ограничивался сырьем, которое может быть переработано в стране.*

8. *Следует неустанно искать возможности для продажи излишков обработанного продукта иностранцам за золото и серебро.*

9. *Импорт не должен допускаться в отношении товаров, которыми страна сама себя обеспечивает в достаточном количестве и приемлемым способом.*

(Ekelund R. B. & Hebert R. F. A. History of Economic Theory and Method. 3d ed. NY etc. 1990. P. 43—44.)

### Приращение научных знаний

Для истории экономической мысли меркантилистская литература ценна не только, а может быть, и не столько выводами в отношении экономической политики, сколько развивающимся искусством экономического анализа. Именно тогда ковались многие идеи и ключевые понятия рождавшейся новой науки.

**Торговый баланс.** Знаменательную эволюцию претерпело представление о природе главного объекта меркантилистской литературы — *торговли*. Для *бульонистов* торговля была выгодной, если товары из страны вывозились, а вырученные за них деньги — возвращались. Соответственно, торговые компании, которые занимались импортными закупками, подвергались осуждению за нанесение ущерба сво-

им странам. В полемике с такими взглядами и родилось понятие *торгового баланса*.

Защитники интересов торговых компаний стремились доказать, что количество золота и серебра в стране всецело зависит от состояния *торгового баланса*, или соотношения стоимостей ввозимых и вывозимых товаров и услуг. Чтобы сделать такой баланс активным и обеспечить приток денег, нужны не запреты на вывоз денег или ввоз товаров, а содействие опережающему росту объемов вывоза. Впервые термин «*торговый баланс*» был введен англичанином Э. Мисселденом в трактате «*Круг торговли*» (1623). Здесь же мы находим первую попытку рассчитать такой баланс для Англии за 1621 г.

Следующий шаг сделал крупнейший представитель английского меркантилизма XVII в. Томас Ман (1571–1641) в книге «*Богатство Англии во внешней торговле*» (написана в 1630 г., опубликована посмертно в 1664 г.). Ман был одним из руководителей Ост-Индской компании, и его задача осложнялась тем, что в торговле с Индией Англия устойчиво имела пассивный торговый баланс. Стремясь показать, что такое положение не обязательно противоречит доктрине торгового баланса, Ман ввел понятие «*общий торговый баланс*» страны в отличие от *частных* торговых балансов, регулирующих отношения с отдельными странами. Решающее значение он придал именно общему балансу, резонно полагая, что дефициты в торговле с одними странами вполне могут компенсироваться активными сальдо в обмене с другими.

Для Мана в отличие от многих его современников приток денег в страну был важен вовсе не потому, что служил источником для их накопления в казне. Его логика иная: «*Деньги создают торговлю, а торговля умножает деньги*»<sup>3</sup>. Соответственно, чем больше денег пускают в оборот, тем лучше. Зрелый меркантилизм не отказался от идеи, что богатство страны определяется притоком в нее денежного металла, но теперь этот взгляд вобрал в себя понимание активной роли денег и торговли, их способности стимулировать рост производства и тем содействовать процветанию нации. Когда промышленность и торговля процветают, отток денег из страны только оживляет взаимовыгодную внешнюю торговлю, и сдерживать его — себе в убыток.

Идея торгового баланса вплотную подвела к выводу о взаимовыгодном характере торговли. Сегодня эта мысль звучит банально, однако вплоть до начала XVIII в. она воспринималась с большим трудом. Одним из первых, кто сумел четко ее сформулировать (в 1713 г.),

<sup>3</sup> Ман Т. Богатство Англии во внешней торговле // Меркантилизм. Под ред. И.С. Плотникова. Л.: ОГИЗ-СОЦЭКГИЗ, 1935. С. 161.

был Д. Дефо, знаменитый автор «Робинзона Крузо» и видный меркантилист: *«Выгода — вот чему служит обмен товарами... [такой обмен] приносит взаимную прибыль торгующим. Именно таков язык, на котором нации говорят друг с другом: Я даю Тебе выиграть от меня то, что Я могу выиграть от Тебя»*<sup>4</sup>.

**Фактор внутреннего спроса.** Одним из общих мест меркантилистской литературы XVII—XVIII вв. была установка на поощрение *роста населения*<sup>5</sup>. Для эпохи, когда техническая база производства менялась медленно, часть земель оставалась неосвоенной и богатство страны напрямую зависело от ее народонаселения, это было закономерно. Но не меньшее значение с точки зрения торгового баланса имела *конкурентоспособность* отечественной продукции, которая в свою очередь зависит от уровня издержек и, особенно их важнейшей статьи — заработной платы. Неудивительно, что многие меркантилисты считали желательным, чтобы население было одновременно *многочисленным и бедным*. Обе эти цели казались тогда вполне совместимыми: преобладало мнение, что бедный люд склонен к праздности, и только крайняя нужда может заставить его работать.

Что же касается богатых, то от них меркантилисты ожидали скорее расточительства, чем бережливости. *«Расточительство — это порок, который вредит человеку, но не торговле... — писал в 1690 г. англичанин Н. Барбон. — Жадность — вот порок, вредный и для человека, и для торговли»*<sup>6</sup>. Логика меркантилистов была простой — они опасались, что сбережения отвлекают деньги из обращения. Но это была совсем другая логика, чем та, что стояла за аргументом конкурентоспособности. Важен не только внешний, но и внутренний спрос, а это не только и не столько спрос богатых — бедного населения гораздо больше! Эта мысль лишала почвы «экономический» довод в пользу бедности. И действительно, в XVIII в. альтернативный взгляд на роль доходов постепенно пробивает себе дорогу. Тот же Д. Дефо пишет в 1728 г.: *«...если заработная плата — низкая и жалкая, такой*

<sup>4</sup> См.: Lowry S.T. (ed.) Pre-classical Economic Thought. Boston etc., 1987. P. 158.

<sup>5</sup> *«Если мы хотим, чтобы у нас были руки для труда и мануфактурного производства, что необходимо для обеспечения активного торгового баланса, — писал в 1699 г. англичанин Чарлз Дейвнант, — нам не следует удерживать людей от заключения браков, напротив, поощрять к ним, предоставляя привилегии и льготы тем, кто имеет должное число детей, и закрывая путь к определенным должностям и титулам неженатым лицам»* (см.: Hollander S. Classical Economics. Oxford: Blackwell, 1987).

<sup>6</sup> Цит. по: Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Прогресс, 1978. С. 433.

*же будет и жизнь; если люди получают мало, они смогут мало и тратить, и это сразу скажется на торговле; от того, становятся ли доходы выше или ниже, будет расти или падать богатство и мощь всего королевства. Ибо, как я сказал выше, все зависит от заработной платы»<sup>7</sup>.*

Тем самым меркантилистская мысль приходит к осознанию важнейшего механизма рыночной экономики — кругооборота доходов как фактора внутреннего спроса и, соответственно, стимула экономического роста. В дальнейшем эта идея была предметом острых дискуссий, уточнялась, обнаруживала новые грани, пока наконец в XX в. не приняла вид *теории эффективного спроса*, заняв центральное место в теоретической системе Дж.М. Кейнса.

**Фактор частных интересов и роль государства.** Как само государство хозяйство поначалу представлялось разновидностью домашнего хозяйства, так и управление им мыслилось по аналогии с большой патриархальной семьей, в которой все беспрекословно выполняют распоряжения ее главы. С этим была связана характерная для меркантилистской литературы вера в то, что любую хозяйственную проблему можно решить административным путем: законами, приказами, запретами и т.п. Однако по мере накопления опыта и знаний подобные иллюзии постепенно рассеивались.

В полемике памфлетистов нередко обсуждались ситуации, когда текущий эффект административного решения вступал в противоречие с его отдаленными последствиями. Именно с этих позиций Т. Ман критиковал так называемый «*Статут об истрачении*», требовавший от иностранных купцов, чтобы деньги, вырученные от продажи своих товаров в Англии, они тратили на покупку английских товаров. «*Не является ли лекарство хуже самой болезни?*» — риторически спрашивал Ман, оценивая возможные ответные меры со стороны торговых партнеров Англии<sup>8</sup>. К этому добавлялись все новые наблюдения о хозяйственных процессах, которые развивались вообще без участия властей, под воздействием одних лишь частных интересов.

В творчестве крупнейшего представителя позднего меркантилизма Джеймса Стюарта (1712—1780), автора двухтомного «*Исследования принципов политической экономии*» (1767), дискуссии о соотношении государства и частных интересов получили определенное завершение. Стюарт отчетливо понимал действие механизма рыночной конкуренции и его значение; он даже сравнивал его с часовым механиз-

<sup>7</sup> См.: Lowry S.T. (ed.) *Op. cit.* P. 164.

<sup>8</sup> Ман Т. Указ. соч. С. 169—172.

мом. Однако для Стюарта это был механизм, который постоянно барахлит и потому нуждается в мастере, всегда готовом его подправить. Именно такую роль Стюарт отводил государству и его просвещенному правителю: *«Торговые нации Европы подобны флоту из кораблей, каждый из которых стремится первым прибыть в определенный порт. На каждом государь — его капитан. В их паруса дует один ветер; этот ветер — принцип частного интереса (self-interest), заставляющий каждого потребителя искать самый дешевый и лучший рынок. Нет ветра более постоянного, чем этот... Естественные преимущества каждой страны — это разная мера качества плывущих судов, однако капитан, ведущий свой корабль с наибольшим умением и изобретательностью... при прочих равных условиях, несомненно выйдет вперед и удержит свое преимущество»*<sup>9</sup>.

### Джон Ло

Одной из ярких и самобытных фигур позднего меркантилизма был шотландец **Джон Ло** (1671–1729). Вполне разделяя меркантилистскую веру в деньги как решающий фактор экономического процветания, он предпринял попытку проложить новый путь решения извечной проблемы их нехватки в государстве. Свои надежды он связывал с развитием банковского дела и «бумажного кредита» — денежной системой, основанной на банкнотном обращении.

Джон Ло считал, что насытить страну деньгами можно не только за счет активного торгового баланса: проще и быстрее та же задача решается выпуском банкнот. Количество последних, в противовес преобладавшему тогда мнению, он предлагал не увязывать с запасом драгоценных металлов в стране и определять исходя из потребности хозяйства в денежной массе. Принципиальная схема Ло предусматривала учреждение государственного земельного банка, наделенного правом выпуска бумажных денег под обеспечение землей и другими нематериальными активами. Такая схема решала, по мысли Ло, сразу несколько задач: а) высвободившиеся из обращения металлические деньги пополняли казну; б) с увеличением денежной массы снижался уровень процента; в) повышались прибыли.

Обоснованию этих идей Джон Ло посвятил книгу *«Деньги и торговля, с предложением, как обеспечить нацию деньгами»* (1705), предвосхитившую ряд макроэкономических идей более поздних авторов. Одновременно он пытался заинтересовать своими проектами

<sup>9</sup> Цит. по: Urquhart R. The trade wind, the statesman and the system of commerce: Sir James Steuart's vision of political economy // European Journal of the History of Economic Thought. 3. 1996. № 3. P. 379.

власти многих европейских стран. Такие попытки долго не приносили результата. Парламент родной Шотландии принял даже специальную резолюцию, гласившую, что «*навязывание бумажного кредита посредством парламентского акта — дело, не подходящее для нации*»<sup>10</sup>.

Ситуация изменилась в 1716 г. после смерти Людовика XIV, знаменитого «*короля-солнце*», чье расточительное правление привело государственные финансы Франции в крайнее расстройство. Его преемник, регент Филипп Орлеанский, столкнулся с двойным кризисом: финансовым, связанным с обслуживанием непомерного государственного долга, и общеэкономическим, выразившимся в низком уровне хозяйственной активности. У Филиппа не было простых вариантов выхода из трудностей, и Джон Ло получил шанс.

Сначала Ло добился права организовать свой частный банк, выпускавший банкноты с гарантированным разменом на полновесные серебряные монеты. Дело пошло успешно, и год спустя правительством разрешило принимать банкноты Ло при уплате налогов. Это был знак доверия, который позволил приступить к активному кредитованию самых разных сфер деятельности под низкие проценты. Так Джон Ло прослыл благодетелем нации и укрепил авторитет в глазах Филиппа. Это открыло дорогу для реализации главных идей.

Финансовая система Ло строилась на взаимодействии двух учреждений: наряду с ранее созданным банком, который фактически стал государственным, была учреждена подконтрольная Ло акционерная компания. Банку, по мысли Ло, надлежало обеспечивать предложение денег и поддерживать низкий уровень процента по ссудам, что в конечном счете должно было стимулировать хозяйственную активность. Что касается акционерной компании, то формально она создавалась для освоения французских колоний в Северной Америке (отсюда ее неофициальное название — Миссисипская). Однако свои права и привилегии на торговлю в Америке и других частях света (Африке, Индии, Китае) компания получила под обязательства по управлению государственным долгом. Фактически компания стала посредником между казной и ее кредиторами. Должнику (государству) Ло реструктурировал его обязательства на выгодных для казны условиях, а кредиторам казны он предложил конвертировать имевшиеся у них ценные бумаги в акции своей компании, которые в то время неуклонно росли в цене. Спрос на акции имел критическое значение для успеха всей схемы, и в этом поддержку компании оказывал банк:

---

<sup>10</sup> См.: Lowry S. T. (ed.) Op. cit. P. 228.



надежность акций подкреплялась гарантией выкупа их банком по фиксированной цене, а рост их курса стимулировался банкнотной эмиссией.

Система Ло заработала: кредит стал дешевым (его ставка снизилась до 2%); промышленность и торговля пришли в движение, казна освободилась от основной части государственного долга. Однако эффект был недолгим. Достижения Миссисипской компании в освоении заморских территорий были весьма скромными и не могли служить локомотивом экономического роста в метрополии. Фантастический рост цены ее акций (со 160 ливров при первых выпусках до 18 тыс. ливров в 1720 г.) оказался искусственным. Весной 1720 г. наступил момент, когда покупающих акции стало меньше, чем тех, кто хотел обменять их на деньги. Тогда же усилился отток из страны серебра. Миссисипская компания перестала быть центром притяжения для значительной части эмитированных банкнот, и «крутившаяся» в ней денежная масса выплеснулась наружу. Фактически начался процесс монетизации (погашения) государственного долга, ранее переоформленного в акции. Стало ясно, что система Джона Ло — это не что иное, как *финансовая пирамида*.

Крах пирамиды Ло стал шоком для всей Европы. В ничто обращались тысячи состояний, разорялись предприятия, ломались судьбы многих людей. Сам Джон Ло был вынужден бежать из Франции.

Для экономической науки это был также урок, значение которого трудно переоценить. Прежде всего стало ясным то, о чем многие догадывались и раньше, а именно зависимость *денежного* хозяйства от *реальной* экономики. Тем самым был дан толчок к переосмыслению роли денег и торговли, общему *повороту экономической мысли в сторону проблем производства и распределения богатства*. Таким был негативный урок Ло. Был, однако, у этого опыта и другой, позитивный урок, долгое время остававшийся затененным событиями 1720 г. Успешным был первый этап эксперимента, обеспечивший реальное оживление хозяйственной жизни и показавший регулирующие возможности бумажно-денежных и финансовых технологий; пионерный характер имел опыт организации компании с массовым участием мелких акционеров. Но главный аргумент в пользу Ло обнаружился много позже, в XX в., когда само денежное хозяйство трансформировалось в систему бумажно-денежного обращения, во многом воспроизводящую логику его предложений. Именно этот факт заставил многих историков экономической мысли XX в. признать Джона Ло крупным экономистом-теоретиком, идеи которого намного опередили свою эпоху.

## Рекомендуемая литература

- Меркантилизм / Под ред. И.С. Плотникова. Л.: ОГИЗ-СОЦЭКГИЗ, 1935.
- Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Прогресс, 1978. Гл. 23.
- Шумпетер Й. История экономического анализа // Истоки. Вып. 3. М.: ГУ-ВШЭ, 1998.
- Лшикин А.В. Юность науки. М.: Политиздат, 1987. Гл. 2, 5.
- Lowry S.T.(ed.) Pre-classical Economic Thought. Boston etc., 1987.

## Глава 3

# Формирование классической школы политической экономии

□ *Механизм рынка, или идея «невидимой руки»* □ *Локк: трудовая теория собственности* □ *Мандевиль: «Пороки частных лиц – блага для общества»* □ *Адам Смит: ответ Мандевиллю* □ *Теория производства, или тайна богатства народов* □ *У. Петти: «Труд – отец... богатства, Земля – его мать»* □ *Буагильбер и Кантильон* □ *Физиократы*

С возникновением *классической политической экономии* экономика получила признание в качестве науки. Это значит, что экономическая мысль перестала довольствоваться знаниями на уровне здравого смысла, попыталась увидеть то, что недоступно обыденному взгляду. Одновременно формирование классической политэкономии было частью еще одного, более масштабного процесса. В XVIII в. речь шла не только о новой науке, но и о новой идеологии, переоценке самого места экономических ценностей в жизни общества. Купцы, фермеры, промышленники – социальные слои, взращенные рыночной экономикой, – уже вышли на авансцену истории, но в общественном сознании все еще оставались «третьим сословием», людьми сомнительного происхождения и малопочтенных профессий.

Масштабность задачи привлекала к себе лучшие умы своего времени. Философы Джон Локк и Дэвид Юм, финансисты Ричард Кантильон и Давид Рикардо, медики Уильям Петти и Франсуа Кенэ, политические деятели Бенджамин Франклин и Жак Тюрго – никакая другая эпоха не знает такой концентрации интеллекта на проблемах экономики.

Особое место в истории экономической мысли по праву принадлежит Адаму Смиту (1723–1790). Именно его знаменитая книга «*Исследование о природе и причинах богатства народов*», вышедшая в свет в 1776 г., принесла новой науке широкое общественное признание. Шотландский профессор *моральной философии* стал первым классиком *экономической науки*. В фигуре А. Смита символически пересеклись две линии в развитии экономической мысли: как философ-моралист он вообрал в себя многовековую аристотелевскую традицию этического осмысления хозяйственных явлений; как экономист – удачно обобщил идеи своих предшественников и современников и

стал основоположником новой традиции экономической мысли, названной впоследствии *классической школой политической экономии*. Всемирное признание Смита-ученого было во многом обусловлено успехом Смита-моралиста, чьи идеи примиряли сознание эпохи с реальностями жизни.

«Классическая политическая экономия» — термин общепринятый, но это не исключает разночтений в его толковании. По версии К. Маркса, применившего его первым, начало классического периода связано с именами У. Петти и П. Буагильбера (конец XVII в.), а его завершение — с именами Д. Рикардо и С. де Сисмонди (первая треть XIX в.). В западной литературе стандартный подход относит «классическую школу» ко второй половине XVIII в. и первой половине XIX в.: от А. Смита до Дж. Ст. Милля (иногда: от физиократов до К. Маркса). Наконец, Дж. М. Кейнс раздвинул ее хронологические рамки, отнеся к числу «классиков» А. Маршалла и А. Пигу, экономистов первой половины XX в.

Эти разночтения коренятся в неоднородности самой классической политэкономии, которая вобрала в себя разные идейные традиции и была ориентирована на решение одновременно идеологических и научных задач. Классическая школа сложилась как единство двух начал: *теории обмена (рынка)* и *теории производства (богатства)*. Обе теории имели общие истоки: они выросли из идей памфлетистов XVI — XVII вв. и утвердились в полемике с этими идеями, имели сходный круг авторов и приверженцев. Тем не менее каждая из двух теорий имела свою предметную область, свой подход к ее изучению, свои линии размежевания с меркантилизмом. *Теория обмена* развивала идеи рыночного саморегулирования в противовес практике государственного протекционизма, расчищая тем самым дорогу идеологии *либерализма*; *теория производства* отвергала меркантилизм за его переоценку роли торговли, стремясь за внешними проявлениями богатства (прежде всего в торговле и денежном обращении) выявить его истинную природу. Поначалу — в XVIII в. — обе теории развивались в общей связке, затем — еще в рамках классической школы — наметились расхождения (линия Сзя и линия Рикардо), наконец, в ходе «маржиналистской революции» 70-х годов XIX в. произошло их размежевание.

Разночтения в периодизации классической школы отразили разногласия в оценке относительной значимости этих теорий: для Маркса главной была теория производства, а ключевыми персонажами — Петти, Кенэ и Рикардо; для западной, особенно англосаксонской, традиции важнее была теория обмена и, соответственно, фигура А. Смита, в сравнении с которой даже Кенэ остался на втором плане.

Что касается Кейнса, то для него центральной была макроэкономическая, в особенности денежная, проблематика, а в этой области взгляды большинства ведущих экономистов конца XIX и начала XX в. мало изменились со времен Рикардо и Милля.

## 1. Механизм рынка, или идея «невидимой руки»

### Локк: трудовая теория собственности

Спрос на идеологию, способную морально оправдать торгово-экономическую деятельность, снять с нее печать второсортности, затрагивал не только экономику. Это был вопрос о месте человека в обществе, о его правах и свободах, в том числе о правах в сфере хозяйственной деятельности, т.е. прежде всего о *праве собственности*. В разработке этой проблемы ведущую роль сыграл крупнейший английский философ Джон Локк (1632—1704).

Локк выдвинул *трудовую теорию собственности*. Каждый человек, рассуждал он, наделен собственностью уже постольку, поскольку владеет и распоряжается собственным телом. Это его *естественное* право, данное от рождения. Но, владея своим телом, человек тем самым владеет и *трудом* своего тела, *работой* своих рук. Применение же труда к продуктам природы есть не что иное, как их *присвоение* — так возникает собственность. Она появляется естественным путем, в ее основе лежит собственный труд человека. Согласно Локку *собственность — это естественное право человека*. Собственность предшествует *власти*, первична по отношению к ней, поэтому правительство, делал вывод Локк, не вправе произвольно распоряжаться тем, что принадлежит гражданам.

Обоснование «естественности» права частной собственности было важной, необходимой, но не достаточной предпосылкой для утверждения либеральных ценностей. Оставался вопрос о том, как люди смогут *распорядиться* своими естественными правами. В XVII в. на этот счет преобладал скорее пессимизм. Старший современник Локка — знаменитый философ Т. Гоббс исходил из предпосылки, что люди в своем поведении следуют принципу «человек человеку волк». Отсюда он делал вывод, что общество, в котором люди предоставлены самим себе, неизбежно превратится в арену «войны всех против всех». Именно поэтому, доказывал Гоббс в своей книге «*Левиафан*» (1651), обществу не обойтись без мощного *государства — Левиафана* (от имени мифологического чудовища), способного держать в узде разрушительные че-

ловеческие страсти. Другой известный мыслитель того времени лорд **Шефтсбери** возлагал надежды на моральное совершенствование человека. Он противопоставлял гармоничность природы и дисгармоничность общественной жизни, полагая, что изменить положение и преодолеть эту дисгармонию могут только добродетельные люди.

### Мандевиль: «Пороки частных лиц — блага для общества»

Альтернативное решение пришло с неожиданной стороны. Его автором оказался **Бернард Мандевиль** (1670—1733), врач по профессии и литератор, опубликовавший сначала, в 1705 г., небольшую сатирическую брошюру, а позже развернутый памфлет, получивший известность как «*Басня о пчелах, или пороки частных лиц — блага для общества*»<sup>1</sup>. Пессимизму Гоббса и Шефтсбери Мандевиль противопоставил не оптимизм, а сарказм. В «Басне...» повествовалось о жизни пчелиного улья, но, как и во всякой басне, это было иносказание об отношениях в обществе. Мандевиль показывал, что внешне благополучный пчелиный рой насквозь погряз в пороках, что в нем процветали обман, корыстолюбие и эгоизм. Каждый в стремлении заработать навязывал свои услуги, даже если в них не было никакой необходимости, не разбираясь при этом в средствах, не гнушаясь подтасовок, охотно потакая слабостям и низменным наклонностям клиентов. В конце концов пчелиный рой возроптал и обратился к Всевышнему, чтобы тот избавил их от пороков. Всевышний услышал ропот и избавил рой от грехов. Пчелы стали добродетельными, и тут произошло неожиданное:

Сравните улей с тем, что было:  
Торговлю честность погубила.  
Исчезла роскошь, спесь ушла,  
Совсем не так идут дела.

Не стало ведь не только мота,  
Что тратил денежки без счета:  
Куда все бедняки пойдут,  
Кто продавал ему свой труд?

Везде теперь один ответ:  
Нет сбыта и работы нет!  
Все стройки прекратились разом,  
У кустарей — конец заказам.

Художник, плотник, камнерез —  
Все без работы и без средств.

(Перевод А.В. Аникина: Юность науки. М.: Политиздат, 1971. С. 128.)

<sup>1</sup> Мандевиль Б. Басня о пчелах. М.: Мысль, 1974.

Когда исчезли порочные наклонности, когда отпало стремление к роскоши и прекратились попытки обманывать друг друга, тогда пчелиный рой стал приходить в упадок. Мораль басни Мандевиля сводилась к тому, что сама природа современного ему общества такова, что без порока оно жить уже не в состоянии. Но в образе пчелиного улья содержалась и другая мысль, прямо противостоявшая воззрениям и Гоббса и Шефтсбери: когда грешные люди предоставлены самим себе, общество отнюдь не погибает — напротив, оно процветает.

### Адам Смит: ответ Мандевилю

Памфлет Мандевиля отразил реалии жизни и задел «за живое» британскую публику. Многие восприняли его как вызов общественному мнению. Наиболее полный ответ на этот вызов появился спустя более чем полвека. Его дал А. Смит. Сначала в прямой форме в работе *«Теория нравственных чувств»* (1759), затем — в «Богатстве народов». В последней книге не было прямой полемики с Мандевилем — это был ответ на более фундаментальном уровне. В основе критической сатиры Мандевиля было противопоставление формировавшегося нового буржуазного уклада жизни и христианской морали. Смит попытался переосмыслить сами эти сложившиеся моральные установки с учетом изменений в обществе. Он воспринимает логику рассуждений Мандевиля, но при этом почти полностью освобождает ее от морально критического начала, которое составляло главную мысль «Басни...». Смит как бы переворачивает аргументацию: раз следование частным интересам обеспечивают общественное благо, значит, эти интересы следует признать скорее благотворными и потому естественными.

Смит верил, что каждый человек лучше других знает свои интересы и вправе свободно им следовать. Подтверждением жизнеспособности этих либеральных убеждений служили для Смита законы рынка: «...не от благожелательности мясника, пивовара и булочника ожидаем мы получить свой обед, а от соблюдения ими своих собственных интересов»<sup>2</sup>.

Обобщая эту мысль, Смит писал, что человек, преследующий свои интересы, «часто более действенным образом служит интересам общества, чем тогда, когда сознательно стремится служить им». Таков смысл знаменитого образа *«невидимой руки»*, направляющей челове-

<sup>2</sup> Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Кн. I // Антология экономической классики: Петти, Смит, Рикардо. М.: Эконом-Ключ, 1993. С. 91.

ка «к цели, которая совсем и не входила в его намерения»<sup>3</sup>. Идея «невидимой руки» стала обобщенным выражением той мысли, что вмешательство в экономику со стороны государства, как правило, излишне и потому должно быть ограничено.

Впрочем, сам Смит был далек от отрицания роли государства в экономике. Он подробно характеризовал его функции в таких сферах, как оборона, правосудие, образование; наконец, его собственно экономическую роль, связанную с чеканкой монет, содержанием того, что сегодня мы назвали бы отраслями инфраструктуры: транспортной, почтовой и т.п. В то же время он был последовательным противником прямого вмешательства государства в предпринимательскую деятельность, в частности и, пожалуй, в особенности внешнеэкономическую. Смит был активным приверженцем принципа *свободной торговли* в противовес *протекционизму* — типу государственной экономической политики, господствовавшему в его эпоху.

Таким образом, принцип «невидимой руки» содержал в себе, с одной стороны, идеологическое обоснование и оправдание экономических реалий нового времени, с другой — практические, экономико-политические выводы о том, как нужно управлять государством. Это был своеобразный синтез *идеологической* и *нормативно-политической* концепций.

Вместе с тем сама *теория* обмена, лежавшая в основе принципа «невидимой руки», оставалась пока неразвитой, не выходящей за рамки обыденного сознания. В сущности это было представление о саморегулирующем действии механизма спроса и предложения на рынке. Смит знал, что если спрос растет, то растет и цена, и это позволяет направлять на удовлетворение соответствующих потребностей больше ресурсов; и наоборот — если спрос падает, то из данной сферы будет стимулироваться отток ресурсов. Однако до сколько-нибудь строгого доказательства, что такого рода движение капитала способно привести экономику в состояние равновесия, было еще далеко.

Дело не только в силе аргументов: Смит не очень и стремился к подобным доказательствам. Это было связано с особенностями образа мысли, характерного для его эпохи. Так, известно, что Смит был хорошо знаком с физикой Ньютона, которая служила ему образцом в работе над его экономической теорией. Но он следовал за Ньютоном и в общем отношении к науке. А это отношение исходило из религиозной идеи, что задача науки — познавать мир как проявление божественной мудрости и продукт божественного творения.

<sup>3</sup> Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Т. 2. Кн. IV. М.—Л., 1935. С. 32.



Бог не мог создать нечто несовершенное, *поэтому* доказывать, что общество в конечном счете приходит в некое гармоничное состояние, было для него излишним. Если и можно говорить об *обосновании* «невидимой руки» рынка, то оно было скорее *теологическим*. Идея «невидимой руки» была органичной частью *религиозного* мировоззрения Смита.

Прокладывая дорогу новому мировоззрению, Смит оставался человеком своего времени. Он стремился быть понятым и услышанным современниками, т.е. людьми, воспринимавшими мир *традиционно*. И, пересматривая те или иные моральные оценки, Смит не отказывался от христианской морали как таковой — напротив, всемерно на нее опирался.

## 2. Теория производства, или тайна богатства народов

У. Петти: «Труд — отец... богатства,  
Земля — его мать»

В чем же состояла тогда задача Смита как *ученого*? Чтобы ответить на этот вопрос, придется обратиться к другой части интеллектуального наследия классической школы — к тому, где и как искали классики политической экономии основания для объяснения явлений хозяйственной жизни. Их претензии на создание научной теории в экономике — подчеркнем это еще раз — были связаны отнюдь не с «невидимой рукой» рынка. Экономическая наука родилась из стремления понять и объяснить тайну *богатства*.

Творцы новой науки не могли удовлетвориться объяснением, что богатство — это деньги, а его источник — торговля. Этот взгляд выглядел логичным до тех пор, пока торговля представлялась своего рода «холодной войной» за богатство-золото: кто продает товар и выручает деньги, тот обретает богатство, кто покупает товар — тот богатство растрчивает. Напротив, если торговля — дело *взаимовыгодное* и добровольное, если торговая сделка — всего лишь смена владельцев соответствующих благ, то и деньги, вырученные от такой сделки, не могут быть источником богатства. Страна тем богаче, чем больше создает *продукта*. Вспомним знаменитую пушкинскую «экономическую строфу» из «Евгения Онегина», в которой лаконично и точно выражен конфликт взглядов на природу богатства: *золото или «продой продукт»* — герой поэмы:

...был глубокий эконом,  
то есть умел судить о том,  
как государство богатеет,  
и чем живет, и почему  
не нужно золото ему,  
когда *простой продукт* имеет.

Речь шла об осознании того, что источник богатства следует искать не в торговле, не в обмене, а в самом производстве, что именно развитие производства — основа хозяйственного благополучия нации. Одним из пионеров этого взгляда был англичанин **Уильям Петти** (1623–1687), у которого мы находим знаменитую формулу «*Труд — отец и активный принцип богатства, Земля — его мать*»<sup>4</sup>. Труд и земля — таковы два источника богатства. Петти даже объяснял, как разграничить вклад каждого из этих источников: если сравнить продукт неводеланной трудом земли и аналогичный продукт, выращенный на воделанной земле, то первый можно считать «*чистым продуктом земли*», а приращение продукта во втором случае — «*чистым продуктом труда*». Этот анализ подводит Петти к объяснению «*таинственной природы... денежной ренты*»: если земледелец, работающий исключительно собственными руками «... из жатвы вычтет зерно, употребленное им для обсеменения, а равно и все то, что он потребил и отдал другим в обмен на платье и для удовлетворения своих естественных и других потребностей, то остаток хлеба составляет естественную и истинную земельную ренту этого года»<sup>5</sup>.

Определив ренту как избыток продукта над затратами на его создание, Петти дал новое объяснение природе богатства — объяснение, вокруг которого вскоре начала выстраиваться теория классической политической экономии.

Новаторский дух Петти ярко проявился и в его «*Политической арифметике*», написанной в 70-е годы XVII в. и опубликованной посмертно в 1690 г. От этой книги ведут свою родословную статистика и эконометрика. Разъясняя свой подход, Петти писал: «... вместо того, чтобы употреблять только слова в сравнительной и превосходной степени и умозрительные аргументы, я вступил на путь выражения своих мнений на языке чисел, весов и мер... используя только аргументы, идущие от чувственного опыта, и рассматривая только причины, имеющие видимые основания в природе»<sup>6</sup>.

<sup>4</sup> Петти В. Трактат о налогах и сборах // Антология экономической классики: Петти, Смит, Рикардо. М.: Эконом-Ключ, 1993. С. 54.

<sup>5</sup> Там же. С. 31–32.

<sup>6</sup> Петти В. Экономические и статистические работы. М.: Соцэкгиз, 1940. С. 156.

Пользуясь скудными и отрывочными данными, Петти проявлял чудеса изобретательности в стремлении дать количественную оценку хозяйственным явлениям своего времени. Ему принадлежат первые попытки оценить величину национального дохода, скорость обращения денег, демографические показатели.

### Буагильбер и Кантильон

В конце XVII – начале XVIII в. понимание богатства как продукта земли и труда находит все новых сторонников, среди которых особого упоминания заслуживают П. Буагильбер и Р. Кантильон<sup>7</sup>.

Изобретательный ум **Пьера Л. де Буагильбера** (1646–1714) оказал влияние на все последующее развитие французской экономической мысли. Заданные им темы отчетливо прослеживаются в творчестве Ф. Кенэ и Ж.-Б. Сэя, С. де Сисмонди и П.-Ж. Прудона, Л. Вальраса и М. Алле.

Вклад Буагильбера в теорию богатства связан с темой пропорциональности. Он был первым в истории экономической науки, кто осознал, что *ценам* рыночного равновесия соответствуют вполне определенные *пропорции* общественного производства. По его мысли, каждый производитель покупает товары других производителей при том условии, что и его товар – прямо или через посредников – будет куплен членами того же класса производителей. Иными словами, рыночные обмены представлялись ему в виде замкнутой цепи покупок, связывающих между собой всех товаропроизводителей.

Цены покупок, при которых все производители покрывают свои издержки и остаются в выигрыше, Буагильбер назвал «*пропорциональными ценами*», а соответствующее этим ценам равновесное состояние экономики – «*состоянием изобилия*». Именно в этом состоянии пропорции производства наилучшим образом согласованы с общественными потребностями. Достигнуть и поддерживать такое состояние возможно, считал Буагильбер, если на рынке господствует свободная конкуренция.

Непосредственным продолжателем линии Буагильбера стал **Ричард Кантильон** (1680[?]–1734). Ирландец по происхождению, он значительную часть жизни провел во Франции, где был известен как банкир и удачливый денежный игрок эпохи первых финансовых пирамид. Однако в историю экономической мысли Кантильон вошел как

<sup>7</sup> «Земля – источник, или материал, из которого создается всякое богатство; труд человека – способ, как это делается... – писал Кантильон. – Само богатство – не что иное, как поддержание жизни, ее удобств и приятностей» (Cantillon R. Essai sur la nature du commerce en général. P., 1952. P. 1).

теоретик. Его единственную книгу — «*Очерк о природе торговли*» (1755) — по праву считают первой попыткой систематического изложения *экономической теории*. Книга долгое время ходила в рукописи и была издана спустя много лет после трагической смерти автора.

Задача теоретика сродни задаче ваятеля: чтобы выделить главное в объекте своего исследования, он должен отсеять все второстепенное, необязательное. Именно такую работу по разработке базовой системы *научных абстракций*, описывающих экономическую систему, проделал Кантильон в своем «Очерке...». Ключевые элементы его подхода:

- разграничение *натурального, обменного и денежного* хозяйства;
- выделение теории «*внутренней ценности*» благ наряду и в отличие от теории рыночной цены;
- *структуризация общества на классы*.

Аналитическая структура «Очерка...» строится на восхождении от простого к сложному. Этот процесс включает четыре стадии: а) сначала экономика представлена как одно большое *натуральное* хозяйство, руководимое одним хозяином (своего рода модель командной экономики); б) затем она трансформируется в экономику, построенную на *натуральном (бартерном) обмене*; в) далее вводятся деньги и происходит переход от *реальной* экономики к *денежной*; г) наконец, вводится фактор внешнего рынка, так что *замкнутая* экономика трансформируется в *открытую*.

Базовый каркас экономики составляет у Кантильона производство, настроенное на удовлетворение потребностей. Этот каркас остается неизменным по мере усложнения форм организации хозяйства. Что, например, изменится при переходе от натурального хозяйства, где производство и потребности согласуются прямыми распоряжениями хозяина, к децентрализованному меновому хозяйству? В конечном счете — ничего, отвечает Кантильон, разве что нужный результат получится не сразу, если децентрализованный производитель ошибется с объемом выпуска и потребуются время для корректирующего воздействия рынка. Без изменения воли хозяев-землевладельцев не изменится главное — конечная структура выпуска, которая зависит только от потребностей (но не от способа координации деятельности). Здесь Кантильон следует логике Буагильбера, полагая, что все доходы, кроме ренты землевладельца, балансируются расходами и потому мало зависят от воли их владельцев (потребность в сырье predetermined технически, спрос на потребительские блага — силой обычая). Единственный источник неопределенности — сами землевладельцы, чьи расходы подвержены влиянию «*настроения, моды и стиля жизни*».

Опора на производственный каркас экономики проявилась и в другом важнейшем достижении Кантильона — более четком (чем у Петти и других предшественников) разграничении *рыночной цены* товара, регулируемой спросом и предложением, с одной стороны, и «*внутренней ценности*» как характеристики товара самого по себе, независимо от переменчивого спроса на него — с другой. И здесь речь шла о выявлении устойчивых, закономерных связей между элементами экономической структуры. «Внутреннюю ценность» товара Кантильон, вслед за Петти, связывал с затратами земли и труда, необходимыми для его производства. Правда, в отличие от Петти, он развивал «*земельную теорию ценности*», предлагая в качестве единой меры богатства землю<sup>8</sup>. Земля для Кантильона первична по отношению к труду, поскольку количество труда ограничено наличием средств пропитания, т.е. продуктом земли. Он исходил из того, что количество населения «приспосабливается» к наличным средствам жизни. С этим связано скандальное высказывание Кантильона о том, что «*люди размножаются, как мыши в амбаре*» — одно из тех, что побудили английского мыслителя Т. Карлейля (1795—1881) назвать политическую экономию «*мрачной наукой*».

Наконец, именно Кантильон внес в экономическую науку привычное ныне деление общества на три основных класса: земельных собственников, наемных работников и предпринимателей. Две последние категории он различал по типу дохода: *фиксированный доход* — у наемных работников (здесь имелись в виду прежде всего государственные служащие и домашняя прислуга); *нефиксированный* (неопределенный) доход — у предпринимателей (эта группа охватывала весьма разнородную публику: лиц, ведущих свое дело; тех, кто продает услуги собственного труда; и даже попрошаек и грабителей).

Класс предпринимателей Кантильон вводит на втором этапе своего анализа, при переходе от единого натурального хозяйства к обменному (бартерному). Этот класс приходит на смену классу надсмотрщиков, которые в натуральном хозяйстве доводили волю хозяина до непосредственных работников. Характерно, что превращение надсмотрщиков в предпринимателей не противоречит, по мысли Кантильона, интересам землевладельцев, напротив, это избавляет их *от*

---

<sup>8</sup> Чтобы свести к «земельной» мере стоимость труда, он предлагал измерять ее тем количеством земли, которую надо отвести для производства пищи и других вещей, необходимых одному работнику. Любопытно, что, определяя соответствующую меру земли, Кантильон предусматривал, что она должна включать двойное количество земли, необходимое для взращивания одного ребенка до возраста, когда он станет пригодным к труду, а в своей оценке опирался на данные об уровне детской смертности.

*чрезмерных забот и хлопот*». Кантильону принадлежит замечательное определение предпринимателя как того, кто «дает *определенную* цену в месте и времени покупки, с тем чтобы затем перепродать по *неопределенной* цене».

Трем классам общества Кантильон ставит в соответствие три вида доходов («*теория трех рент*»). Согласно этой теории, фермер как первичный получатель источника всех доходов — продукта земли, выступает одновременно и первым плательщиком доходов (рент): *первую* (или собственно) *ренту* он платит земельному собственнику, *вторую ренту* — городским предпринимателям за их товары и услуги, *третья рента* составляет его собственный доход. Фиксация структуры общества и связей между ее элементами, возникающих в процессе создания и распределения общественного продукта, стала впоследствии стандартным способом описания экономической системы, причем не только в классической политэкономии. Вплоть до наших дней его широко используют экономисты, историки и социологи разных направлений.

### Физиократы

Идеи Кантильона во многом способствовали возникновению *первой научной школы* экономической мысли — *школы физиократов* (от греч. *физиократия* — власть природы). В названии школы нашла отражение центральная идея о природной силе земли как главном факторе богатства.

Сами физиократы называли себя «*экономистами*» — так в середине XVIII в. впервые появился термин, возвестивший рождение новой профессии. Физиократы-«экономисты» были научной школой в узком и самом строгом смысле этого слова: это была группа людей, объединенная общими идеями и руководимая учителем-лидером. Таким лидером был **Франсуа Кенэ** (1694—1774) — придворный врач французского короля Людовика XV. Круг Кенэ, ученики и пропагандисты его идей, принадлежали к элите тогдашнего французского общества. Один из его последователей **Жак Тюрго** (1727—1781) в первые годы правления Людовика XVI стал даже министром финансов Франции и пытался проводить идеи физиократов в жизнь.

Физиократы были первыми, кто воспринял теоретические идеи Кантильона, и первыми, кто на этом пути добился успеха. Воображение врача помогло Ф. Кенэ создать знаменитую *Экономическую таблицу* (1758), в которой хозяйственные процессы были представлены по аналогии с кровообращением в живом организме. Кенэ показал, что основу экономической жизни составляет постоянно повторяю-

щийся *кругооборот общественного продукта* и денежных доходов. Продукт, произведенный различными классами общества, обменивается и распределяется между ними таким образом, чтобы каждый класс имел все необходимое для продолжения своей деятельности снова и снова. Экономическая таблица стала первым опытом моделирования экономических процессов, а образ экономики как кругооборота продукта и доходов во многом предопределил характер и направление развития политической экономии.

Экономическая таблица Кенэ моделирует распределение годового продукта между тремя классами общества: земельными собственниками, сельскими производителями (фермерами) и городскими производителями (рис. 1). Сельское хозяйство, согласно учению физиократов, — единственная отрасль, где создается «чистый продукт» (*produit net*) — источник общественного богатства. Выбор годового продукта в качестве объекта анализа привязан к годовому циклу сельскохозяйственного производства.

Труд горожан физиократы считали непроизводительным: ремесленников, промышленников, торговцев они называли *бесплодным* или *стерильным* классом, т.е. классом, который не производит «чистого продукта». Физиократы, конечно, не отрицали, что в городах производятся полезные блага; логика их рассуждений состояла в том, что люди, не работающие на земле, могут лишь *преобразовывать* данный им исходный материал, например, сырье, поставляемое сельским хозяйством. Горожане могут себя прокормить за счет обмена своих продуктов на необходимые им блага, но у них нет условий, чтобы участвовать в создании *нового* богатства.

В своей Экономической таблице Кенэ исходит из того, что продукт сельского хозяйства составляет 5 млрд ливров в год и распадается на три части: 2 млрд — это «чистый продукт»; 1 млрд — часть продукта, идущая на возмещение израсходованных за год «*первоначальных авансов*», а оставшиеся 2 млрд — это доход самих фермеров, покрывающий расходы «*годовых авансов*» (прежде всего семян и жизненных средств). Предполагается также, что городские ремесленники и промышленники производят 2 млрд ливров, что в точности покрывает их расходы на закупку жизненных средств и сырья.

Мысль о том, что часть общественного продукта должна идти на возобновление «*первоначальных*» и «*годовых авансов*» и, более того, что такое возобновление составляет неперенное условие создания «чистого продукта» и нормального хода экономических процессов, — одно из главных теоретических достижений Кенэ. Речь шла об осмыслении экономической роли *капитала* и, соответственно, о вве-

дении в научный оборот понятий, которые позднее терминологически закрепились как «основной и оборотный капитал».

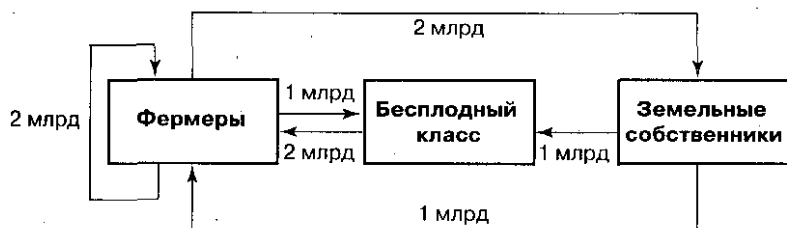


Рис. 1. Кругооборот годового продукта и доходов в Экономической таблице Ф. Кенэ

Процесс кругооборота годового продукта складывается, по Кенэ, следующим образом.

*Первый шаг:* получив после продажи своего продукта «чистый доход» (2 млрд ливров), фермеры передают его земельным собственникам в виде ренты за пользование землей.

*Второй шаг:* земельные собственники на эту ренту закупают продовольствие — у фермеров (1 млрд) и мануфактурные товары — у бесплодного класса (1 млрд).

*Третий шаг:* на деньги, вырученные от продажи своих товаров земельным собственникам, бесплодный класс (горожане) покупает у фермеров продовольствие (1 млрд).

Наконец, *четвертый шаг*, фермеры покупают у бесплодного класса оборудование взамен изношенного на 1 млрд ливров, который, однако, возвращается фермерам за сырье, из которого горожане производят свои товары.

В результате всех этих взаимодействий к началу нового сельскохозяйственного года ситуация возвращается к своему исходному пункту: у фермеров есть необходимый для продолжения работы оборотный капитал, а также 3 млрд ливров, чтобы уплатить ренту и возместить основной капитал, бесплодный класс располагает жизненными средствами и сырьем для продолжения своего производства.

Роль, которую Кенэ отвел в своей модели земельным собственникам, соответствует функции сердца в системе кровообращения. Это своего рода «клапан», проталкивающий деньги по каналам экономического кругооборота. С этим связан один из важнейших практических выводов, который делает Кенэ на основе своей таблицы: если земельные собственники не будут расходовать свою ренту целиком, то общественный продукт не будет полностью реализован, фермеры



недополучат доходы и не смогут в следующем году обеспечить прежний объем производства, а значит, и выплачивать ренту на неизменном уровне.

В вопросах экономической политики физиократы, так же как позднее Смит, выступали за ограничение государственного вмешательства в экономику и снижение таможенных пошлин. Считается, что именно в ходе этих дискуссий родился знаменитый лозунг экономического либерализма «*laissez faire, laissez passer*» — требование свободы действий для предпринимателей и свободного (без обложения пошлинами и сборами) передвижения для их товаров.

Истины ради стоит оговориться, что Франция того времени была страной промышленного протекционизма, и в этих условиях требование снизить налоги и пошлины могло быть не только вопросом принципа, но и выражением интересов земельных собственников и аграрных производителей. Концепция физиократов, отводившая сельскому хозяйству особую роль в создании «чистого продукта», ориентировала скорее на смену приоритетов в экономической политике, чем на отказ от активной политики вообще. Нет сомнения, что деятельность физиократов способствовала утверждению принципов либерализма, однако считать их последовательными либералами было бы, вероятно, некоторым преувеличением.

### Рекомендуемая литература

- Кенэ Ф. Избранные экономические произведения. М.: Соцэкгиз, 1960.
- Мандевиль Б. Басня о пчелах. М.: Мысль, 1974.
- Петти В. Трактат о налогах и сборах // Антология экономической классики: Петти, Смит, Рикардо. М.: Эконов, 1993.
- Lowry S.T.(ed.) Pre-classical Economic Thought. Boston etc., 1987.
- Murphy A.E. Richard Cantillon and John Law // Economies et Societes. Ser. Oeconomia. Histoire de la pensee economique. 1987. № 7.

# Глава 4

## Классическая школа: теория стоимости и распределения

- Богатство народов: факторы роста*     *Теория стоимости*
- О «стоимости» и «ценности»: терминологическое отступление*     *Мир «естественных цен»*     *Как измерить стоимость?*     *Что определяет уровень относительных цен?*
- Давид Рикардо о ренте и будущем капитализма*
- Классическая теория земельной ренты*
- Модель распределения доходов*

### 1. Богатство народов: факторы роста

Свое кредо А. Смит сформулировал в первых строках «Богатства народов»: *«Годичный труд каждого народа представляет собою первоначальный фонд, который доставляет ему все необходимые для существования и удобства жизни продукты...»*<sup>1</sup>

Вслед за Петти, Кантильоном и физиократами Смит считал, что богатство прирастает производством, а его источником служит труд. Правда, для Смита таким источником служил не только сельскохозяйственный труд: не отказавшись от самого разграничения между трудом производительным и непроизводительным, он предложил расширительную трактовку производительного труда. По Смицу, производителен труд, создающий новый материальный продукт, непроизводителен труд, обслуживающий потребление произведенного продукта: *«...труд рабочего мануфактуры обычно увеличивает стоимость материалов, которые он перерабатывает, а именно увеличивает ее на стоимость своего содержания и прибыли его хозяина. Труд домашнего слуги, напротив, ничего не добавляет к стоимости... Труд некоторых самых уважаемых сословий общества, подобно труду домашних слуг, не производит никакой стоимости и не закрепляется и не реализуется ни в каком длительно существующем предмете или товаре, могущем быть проданным... Например, государь со всеми своими судебными чиновниками и офицерами, вся армия и флот представляют собою непроизводительных работников. Они являются слугами общества и содержатся на часть годового продукта труда остального населения»* (с. 356–357).

<sup>1</sup> Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов // Антология экономической классики: Петти, Смит, Рикардо. М.: Эконом-Ключ, 1993. С. 81. Далее в данной главе ссылки на это издание даются в тексте.

## Адам Смит и советская статистика

Именно концепция производительного труда А. Смита (поддержанная К. Марксом) впоследствии была положена в основу статистических измерений в Советском Союзе и большинстве других государств с плановой экономикой. Вся хозяйственная деятельность страны делилась на две сферы: производственную и непроизводственную. Считалось, что весь общественный продукт и национальный доход создается только в производственной сфере, тогда как непроизводственная сфера (или сфера услуг) — это виды деятельности, обслуживающие его потребление. Доходы, получаемые в сфере услуг (правоохранительных, образовательных, медицинских, бытовых, финансовых, пассажирского транспорта и др.), трактовались как вторичные (перераспределенные) и во избежание двойного счета в национальный доход не включались. Материальные и трудовые затраты этой сферы учитывались как конечное потребление соответствующих ресурсов. В результате советская статистика общественного продукта была несопоставима с международной статистикой и, чтобы проводить межстрановые сопоставления, требовались специальные перерасчеты.

Соответственно, величина продукта, приходящегося на одного жителя страны, определяется, по Смиту, двумя условиями: *«во-первых, искусством, умением и сообразительностью, с какими в общем применяется... труд, и, во-вторых, отношением между числом тех, кто занят полезным трудом, и числом тех, кто им не занят»* (с. 81).

Если первый из этих факторов обобщить, вслед за Смитом, с помощью понятия производительности труда, то логику рассуждений Смита можно представить следующим образом (рис. 1).

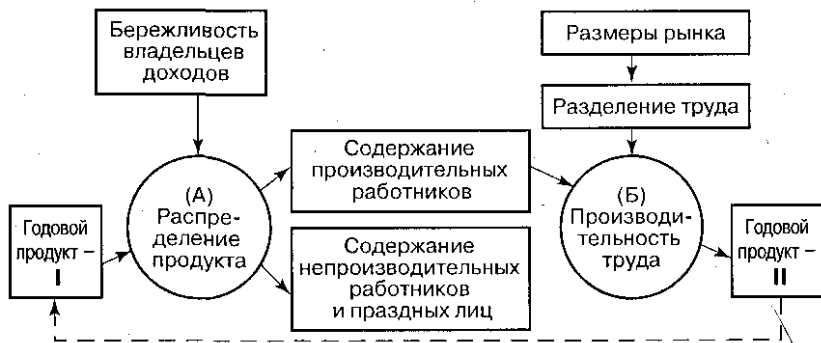


Рис. 1. Факторы богатства по А. Смиту

Развертывая свою схему, Смит переходит к анализу экономических механизмов, действующих в критических точках (А и Б) этого постоянно повторяющегося процесса.

**Фактор бережливости.** Доля годового продукта, идущая на содержание производительных работников, определяется, по Смицу, величиной капитала, зарезервированного на эти цели. Эту мысль легче уяснить на примере земледелия с его годичным производственным циклом: чтобы иметь возможность произвести и собрать урожай, нужно из урожая предшествующего года запастись не только семенной фонд, но и объем жизненных средств, достаточный для обеспечения жизнедеятельности работников в течение целого года — вплоть до нового урожая.

Единственный источник увеличения общественного продукта при данных предпосылках — это та часть доходов, которую их владельцы готовы *сберечь*, т.е. направить не на собственное потребление, а на наем дополнительных производительных работников (говоря современным языком, инвестировать). Бережливость — вот ключ к богатству, считал А. Смит.

**Фактор производительности труда.** Другое условие роста богатства — повышение производительности труда — Смит связывал прежде всего с прогрессом *разделения труда*. В первой главе «Богатства народов» он привел пример булавочной мастерской, поразившей его воображение тем, что простая булавка создавалась целым коллективом людей, каждый из которых специализировался на одной или нескольких операциях. Такая организация труда позволяла развивать ловкость работников и стимулировала техническое совершенствование производства, в частности применение машин.

При этом Смит отчетливо сознавал, что прогресс разделения труда — это вопрос не только техники и организации производства. Рост производительности труда реализуется в увеличении объемов производства, а это имеет экономический смысл только при наличии соответствующих рынков сбыта. «*Разделение труда ограничивается размерами рынка*» — этот вывод навсегда вошел в копилку экономических знаний как оригинальный вклад А. Смита. На него же опиралась и прорыночная экономико-политическая программа Смита: все, что мешало расширению рынков, развитию торговли, он рассматривал как препятствия на пути общественного прогресса, а все, что содействовало свободе торговли, — как его стимулы.

Для Смита *рынок* — это в первую очередь *рынок сбыта*, понимаемый как раздвигающийся предел роста производства. Расширение рынка — фактор повышения производительности труда, главное условие экономической *динамики*. Рынок как механизм взаимодей-

вия товаропроизводителей и формирования рыночных цен — не более чем средство решения главной задачи. Этот взгляд Смита существенно отличается от современного, преимущественно *статического* подхода, согласно которому рынок — это прежде всего именно *механизм* взаимодействия экономических агентов; это не условие *создания* новых ресурсов, а средство *эффективного использования* (размещения, «аллокации») их наличного запаса.

## 2. Теория стоимости

Если рост богатства ограничен размерами рынка, значит само богатство — не просто совокупность физических предметов. Продукт, чтобы стать богатством, должен быть пригодным к обмену, т.е. обладать *меновою стоимостью*. Именно *меновая стоимость (ценность)* — центральное понятие классической политической экономии.

### О «стоимости» и «ценности»: терминологическое отступление

Терминологическая проблема, связанная с этим понятием, существует практически только в русском языке. Английскому слову «value», немецкому — «Wert», французскому — «valeur», а в славянских языках: польскому слову «wartość» или чешскому — «hodnota» соответствуют два русских термина: «ценность» и «стоимость». Причем в неэкономической, прежде всего философской, литературе употребляется также только один русский термин — «ценность».

*Ценность* — это то, что несет в себе определенную значимость, достоинство, то, что имеет (и/или заслуживает) высокую оценку. Говоря о ценности, мы предполагаем наличие оценивающего субъекта: если это ценность, то всегда «ценность для...» кого-то или чего-то. Именно в этом смысле принято говорить о художественных и моральных ценностях. Аналогичным образом, экономические ценности — это блага, которые обладают достоинствами для участников хозяйственной жизни, получают их положительную оценку, т.е. прежде всего чего-то *стоят* на рынке, имеют *стоимость*.

Классическая школа политэкономии видела свою задачу в том, чтобы выявить *объективную* основу цены товаров (или, что то же самое, рыночной оценки товаров). Эту основу «классики» связывали с затратами труда и других факторов производства, т.е. выводили из причин, не зависящих, как они полагали, от отношения человека к вещи, его оценок вещи. Акцент на объективную основу экономических ценностей противопоставлял их другим ценностям, субъектив-

ная природа которых ни у кого не вызывала сомнений. Именно эта тенденция и закрепились в русском языке в виде терминологического разграничения «ценностей» и «стоимостей». Оно отразило важный смысловой оттенок, связанный с экономическими ценностями. Вместе с тем «разведение» двух понятий вело к забвению общности между ними, способствовало тому, что «стоимость» вообще перестала многими восприниматься как ценностная категория.

В современной экономической литературе происходит возврат к термину «ценность». Следует, однако, иметь в виду, что в современной литературе содержание этого термина отличается от того, которое имели в виду «классики» политэкономии и которое в русском языке вызвало появление термина «стоимость». Современное содержание термина «ценность» утвердилось только в конце XIX в. в результате «маржиналистской революции» (см. гл. 10). В соответствии с этим подходом цены товаров выводятся непосредственно из субъективных оценок и предпочтений людей, что существенно сближает экономические ценности с другими видами ценностей.

С учетом отмеченных обстоятельств и сложившейся терминологической традиции в дальнейшем мы будем использовать термин «стоимость» применительно к классической школе и марксизму и термин «ценность» применительно к научным традициям, выросшим из «маржиналистской революции».

### Мир «естественных цен»

В своих теориях меновой стоимости ведущие представители классической школы (А. Смит, Д. Рикардо, Дж. Ст. Милль) опирались на ряд общих принципов:

а) отправной точкой служил рассмотренный выше взгляд на труд как на источник богатства; в этом широком смысле правомерно говорить о *трудовой теории стоимости* классической школы — с той, однако, оговоркой, что значение этого принципа и логическая последовательность, с которой он проводился, у разных авторов и в разных разделах теории стоимости были неодинаковыми;

б) *меновая* стоимость как главный предмет анализа противопоставлялась *потребительной* стоимости как выражению *полезности* предмета. Смит определял меновую стоимость как «*возможность приобретения других предметов, которую дает обладание данным предметом*» (с. 102);

в) при оценке *величины* меновой стоимости в расчет принималась ее «естественная» норма (*естественная цена*) в противовес *фактическим ценам*, колеблющимся вокруг этой нормы под влиянием спроса и предложения; предполагалось, что в отличие от рыночных (факти-

ческих) цен естественные цены формируются независимо от соотношения спроса и предложения, на основе объективных условий производства;

г) в развитие предшествующего принципа Д. Рикардо и Дж. Ст. Милль ввели уточнение, согласно которому независимость естественных цен от спроса и предложения имеет силу только в отношении *воспроизводимых* товаров, т.е. товаров, предложение которых может неограниченно увеличиваться. К этой категории они отнесли преобладающую часть рыночных благ. В случае *невоспроизводимых* товаров естественные цены имеют монопольный характер, отражают степень их редкости и формируются в зависимости от соотношения спроса и предложения.

Таким образом, *мир классической политической экономии — это прежде всего мир равновесных «естественных цен», отражающих объективные условия производства и независящих от спроса и предложения*. Соответственно, классическая теория меновой стоимости — это теория, описывающая свойства естественных цен.

По собственному признанию Смита, главы его книги, посвященные теории меновой стоимости и цен, требуют от читателя особого терпения *«для уяснения того, что может показаться в некоторой степени неясным даже после самых обстоятельных объяснений, какие я в состоянии дать»* (с. 102). Впоследствии комментаторы Смита и в самом деле нашли в этих главах сразу несколько теорий стоимости вместо одной и отметили немало логических неувязок. Но это был тот случай, когда противоречия теории были продуктивны: они высветили новые, ранее не известные грани экономической реальности.

### Как измерить стоимость?

Смит стремился найти ответ на двуединый, как ему казалось, вопрос: *«...каково действительное мерило... меновой стоимости или в чем состоит действительная цена всех товаров»?* (с. 102).

В условиях разделения труда богатство или бедность человека определяются, как считал Смит, не тем, что он может создать для собственного потребления и пользования, а тем, что он может получить в обмен на собственный труд, продукт или доход. Именно поэтому богатство — совокупность *меновых стоимостей*. В поисках мерила меновых стоимостей Смит столкнулся с двумя разными задачами, которые ему не удалось четко разграничить:

*задачей измерения*: как соизмерять меновые стоимости в разные периоды времени;

*задачей объяснения*: почему меновые пропорции устанавливаются так, а не иначе; что лежит в их основе.

Решение обеих задач Смит связывал с трудом — отсюда, возможно, убеждение в их общности. Между тем сам труд в каждом случае трактовался по-разному.

**Соизмеримость меновых стоимостей.** В условиях рыночного обмена задача соизмерения меновых стоимостей решается в некотором смысле самим рынком. Уже простой обмен двух товаров устанавливает между ними количественное соотношение: единица одного товара приравнивается к определенному количеству другого. Совокупность таких соотношений между всеми товарами составляет систему **относительных цен**, которая делает все товары взаимно соизмеримыми. На практике система таких цен формируется путем приравнивания всех товаров к единому эквиваленту — деньгам.

У Смита идея относительных цен вводится косвенным образом — через понятие **располагаемого труда** (*labour commanded*): «...стоимость всякого товара для лица, которое... имеет в виду... обменять [его] на другие предметы, равна количеству труда, которое он может купить на него или получить в свое распоряжение». Аналогичным образом для покупателя «действительная цена всякого предмета» — это «труд и усилия, необходимые для его приобретения». К этому следует добавить, что для Смита не обязательно, чтобы это был труд самого покупателя: то, «что покупается за деньги... приобретается трудом в такой же мере, как и предметы, приобретаемые нашим собственным трудом» (с. 103).

Говоря о действительных ценах товаров, Смит предполагал соотношение всех товаров с единицей (порцией) труда:

$$\left. \begin{array}{l} X \text{ товара } A = \\ Y \text{ товара } B = \\ \dots = \\ M \text{ товара } N = \end{array} \right\} = \text{единице труда.}$$

Но, получив общую меру в труде, все товары становятся соизмеримыми. Это и означает, что речь идет о системе меновых пропорций, или относительных цен. В такой системе единица труда взаимозаменяема с единицами любого другого товара, и считать труд лучшим мерилom меновой стоимости, чем любой другой товар, нет никаких оснований. Неявным образом это признал и сам Смит, указав на эквивалентность «действительных» (трудовых) и номинальных (денежных) цен всех товаров.

**Соизмерение богатства во времени.** Казалось бы, рассуждения Смита свелись к неизбежной тавтологии: меновые стоимости соизмеряются так, как они соизмеряются — через рыночные цены! Однако именно в этом пункте своих рассуждений Смит нащупывает реальную проблему. Действительные и номинальные цены эквивалент-



ны, но с одной важной оговоркой: «...в определенное время и в определенном месте деньги представляют собою точное мерило действительной меновой стоимости товаров, но только в определенное время и в определенном месте» (с. 109, выделено мной. — О.А.).

Если же это условие не выполнено, то «[в]виду колебаний стоимости золота и серебра одна и та же номинальная цена может иметь весьма различные стоимости» (с. 106). Тем самым Смит подошел к пониманию того, что относительные цены — это «одновременные» цены. Если учесть, что с течением времени может меняться не только стоимость денег, но и стоимость любого товара, а значит, и вся система относительных цен, то неизбежен вывод, что *ценовые пропорции, относящиеся к разным периодам времени, несоизмеримы*, а сама проблема соизмерения меновых стоимостей во времени — нетривиальна.

Смиту теперь и в самом деле понадобилось мерило — некий неизменный во времени стандарт стоимости, не зависящий от преходящих обменных пропорций: «подобно тому как естественные меры, вроде ступни, локтя или горсти, постоянно меняющиеся в своих размерах, никогда не могут служить точным мерилом количества других предметов, так и товар, который сам постоянно подвергается колебаниям в своей стоимости, никоим образом не может быть точным мерилом стоимости других товаров» (с. 105).

Смит вновь обратился к труду — правда, на этот раз в центре внимания оказались другие его качества. «Можно сказать, — пишет он, — что во все времена и во всех местах одинаковые количества труда имели всегда одинаковую ценность для рабочего. При обычном состоянии своего здоровья, силы и способностей, при обычной степени искусства и ловкости, он всегда должен пожертвовать той же самой долей своего досуга, своей свободы и спокойствия. Цена, которую он уплачивает, всегда остается неизменной, каково бы ни было количество товаров, которое он получает в обмен за свой труд» (с. 105).

Труд выступает в данном случае как затрата человеческих усилий и в этом качестве имеет собственную меру, независимую от стоимости других товаров. Труд противопоставлен досугу: чем больше времени человек вынужден отводить труду, тем меньше остается в его свободном распоряжении<sup>2</sup>. Десять часов труда имеют сходный смысл для

<sup>2</sup> Этот взгляд А. Смита нашел иронический отклик у К. Маркса: «Да будешь ты трудиться в поте лица своего! — таково было проклятие... обрушенное на Адама. И Адам Смит рассматривает труд как проклятие» (Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 46. Ч. II. С. 109). Маркс не считал этот взгляд универсальным: труд — не всегда жертва. Он верил, что свободный творческий труд — в отличие от вынужденного и подневольного — может приносить удовлетворение и радость.

разных эпох и обстоятельств. Именно в этом отношении труд у Смита выступает *«единственным всеобщим, равно как и единственным точным, мерилом стоимости»* (с. 109).

Правда, это было чисто теоретическое решение: оно отвлекалось от реальной неоднородности труда и потому для практического соизмерения стоимостных величин было мало пригодным. Для практических целей Смит допускал использование косвенных методов, основанных на принципе относительных цен. Речь шла о том, чтобы найти меновую пропорцию, наиболее тесно привязанную к уровню трудовых затрат как эталону стоимости. Гипотеза Смита состояла в том, что *для продолжительных периодов времени* такой пропорцией должна служить «хлебная (зерновая)» заработная плата (*«...равные количества зерна скорее сохраняют в отдаленные друг от друга эпохи одну и ту же действительную стоимость или будут давать возможность его обладателю купить или получить в свое распоряжение приблизительно то же самое количество труда других людей»* [с. 107]); *для коротких периодов времени* — денежная заработная плата (*«...от одного года к другому серебро представляется лучшим мерилом, чем хлеб, потому что одинаковые количества серебра скорее могут быть обменены на одинаковое количество труда»* [с. 109]).

Для эпохи Смита гипотеза была вполне разумной, так как, во-первых, хлеб оставался основным продуктом питания, а оплата труда тяготела к прожиточному минимуму и, во-вторых, сохранялась привязка цен к стоимости денежных металлов, что препятствовало резким изменениям общего уровня цен.

### Что определяет уровень относительных цен?

Главный вопрос, волновавший классиков политической экономии, — что лежит в основе естественных (равновесных) цен? Предполагалось, что механизм согласования спроса и предложения объясняет, как экономика *достигает* состояния равновесия, но не само это состояние. Как и в других случаях, решение задачи Смит первоначально связывает с трудом. При этом, однако, он разграничивает два состояния общества:

*«В обществе первобытном и малоразвитом, предшествовавшем накоплению капиталов и обращению земли в частную собственность, соотношение между количествами труда, необходимыми для приобретения разных предметов, было, по-видимому, единственным основанием, которое могло служить руководством для обмена их друг на друга. Так, например, если у охотничьего народа обычно приходится затратить вдвое больше труда для того, чтобы убить бобра, чем на то, чтобы убить*

оленья, один бобр будет, естественно, обмениваться на двух оленей, или иметь стоимость двух оленей... При таком положении вещей весь продукт труда принадлежит работнику» (с. 118–119).

Только при этих особых предпосылках естественные цены товаров пропорциональны труду, непосредственно затраченному на их производство, или, в терминах самого Смита, труд, затраченный на производство товара, равен труду, располагаемому этим товаром. Иначе обстоит дело в более развитых обществах, где труд – не единственный фактор производства, где активная роль принадлежит также капиталу, принимающему на себя часть функций по обеспечению производственного процесса, например снабжение работников материалами и средствами существования.

«При таком положении вещей, – констатирует Смит, – работнику не всегда принадлежит весь продукт его труда. В большинстве случаев он должен делить его с владельцем капитала, который нанимает его. В таком случае количество труда, обычно затрачиваемого на приобретение или производство какого-либо товара, не является единственным условием для определения количества труда, которое может быть куплено или получено в обмен за него». Наконец, в отношении земельной ренты Смит высказался еще решительнее: «С тех пор, как вся земля... превратилась в частную собственность, землевладельцы, подобно всем другим людям, хотят пожинать там, где не сеяли, и начинают требовать ренту даже за естественные плоды земли» (с. 120).

### **Прибыль и процент в классической политэкономии**

Для А. Смита и Д. Рикардо главным (первичным) доходом с капитала была **прибыль**. Согласно Смиту, «доход, получаемый с капитала лицом, которое лично употребляет его в дело, называется прибылью, доход, получаемый с него лицом, которое не употребляет его в дело, а ссужает его другому, называется процентом или денежным ростом... Ссудный процент всегда представляет собой доход производный...» (с. 122–123).

Напротив, в современной микроэкономике базовый доход на капитал – это **процент**, тогда как прибыль – доход дополнительный, непостоянный, исчезающий по мере приближения экономики к состоянию общего равновесия (о теориях прибыли см. гл. 18). Немного упрощая, можно сказать: то, что «классики» называли **прибылью**, теперь именуют **процентом**.

Итак, Смит четко фиксирует тот факт, что при развитом состоянии общества ценовые пропорции не совпадают с пропорциями прямых затрат труда на производство товаров и что такие затраты не могут служить основой цены. Главным препятствием на пути к позитивному решению проблемы оказался вопрос о капитале — о том, как этот фактор производства влияет на уровень естественных цен. Речь шла, *во-первых*, о доходе на капитал (прибыли) как факторе естественной цены; *во-вторых*, о затратах капитала как факторе естественной цены; и, *в-третьих*, о динамике естественных цен при изменении факторных доходов.

Ведущие представители классической политической экономии А. Смит и Д. Рикардо отвечали на эти вопросы по-разному. Позицию Смита можно реконструировать следующим образом:

а) меновые стоимости создаются производительным трудом, в том числе при развитом состоянии общества; доходы владельцев капитала и земли суть вычеты из продукта труда;

б) естественная цена товара — распределительная категория; она формируется как сумма доходов основных факторов производства: заработной платы, прибыли и ренты; естественные нормы этих доходов складываются на соответствующих факторных рынках, независимо друг от друга;

в) затраты капитала не являются самостоятельной частью естественной цены товара. *«Может показаться, — указывал Смит, — что необходима еще четвертая часть для возмещения капитала... Но надо иметь в виду, что цена любого хозяйственного орудия, хотя бы рабочей лошади, в свою очередь состоит из таких же трех частей... И потому, хотя в цену хлеба должна входить оплата цены и содержания лошади, в целом цена все же сводится — непосредственно или в конечном счете — к трем составным частям: к ренте, заработной плате и прибыли»* (с. 121);

г) изменение естественных норм факторов производства влечет соответствующие изменения естественной цены товара (например, повышение естественной заработной платы должно вызывать рост цен товаров).

Позиция Смита логична, если предположить, что в естественной цене всех товаров прибыль составляет одну и ту же долю. Только в этом случае цены могут быть пропорциональны затратам и труда и капитала одновременно. Стоит, однако, сделать шаг к реальности, допустив, что в разных отраслях соотношение труда и капитала и соответственно заработной платы и прибыли неодинаково, и тут же величина продукта, измеренного через создавшие его затраты труда, с одной стороны, и величина того же продукта, полученная путем суммирования распределенных из него факторных доходов — с другой, станут несопоставимыми.

### Смитовская формула цены товара

Смитовская формула цены товара ( $Q$ ) как суммы доходов  $Q = W + P + R$  (где  $W$  – заработная плата,  $P$  – прибыль и  $R$  – рента) включает в себя не только доходы непосредственных участников производства данного товара ( $W_0; P_0; R_0$ ), но и доходы, ранее полученные производителями тех средств производства, которые в данном производственном процессе нашли применение в составе капитала ( $C_0$ ):

$$Q = W_0 + P_0 + R_0 + [C_0]$$

$$\begin{array}{c} \overbrace{W_1 + P_1 + R_1} + [C_1] \\ \dots \\ \overbrace{W_n + P_n + R_n} + [C_n] \end{array}$$

Так, если  $Q$  – естественная цена зерна, то, следуя Смигу,  $C_0$  можно представить как издержки на покупку и содержание лошади, применяемой при обработке земли,  $C_1$  – издержки при выращивании фуража для лошади и т.д. Поскольку величина издержек ( $C$ ) при переходе от  $C_0$  к  $C_n$  неуклонно уменьшается и – в пределе – стремится к нулю, постольку полную цену товара можно представить как:

$$Q = (W_0 + W_1 + \dots + W_n) + (P_0 + P_1 + \dots + P_n) + (R_0 + R_1 + \dots + R_n).$$

Стремление избавить классическую политическую экономию от подобной неоднозначности в определении величины продукта привело к формированию двух альтернативных концепций стоимости: **трудовой теории стоимости** Д. Рикардо, стремившегося более последовательно реализовать первый, трудовой, подход; и **теории факторов производства** Ж.-Б. Сэя, сделавшего ставку целиком на второй, факторный, подход.

Позиция Рикардо сводилась к следующим основным моментам:

а) «подавляющее большинство всех благ, являющихся предметом желаний, доставляется трудом»<sup>3</sup>;

б) «стоимость товара... зависит от относительного количества труда, которое необходимо для его производства» (с. 402);

в) труд, создающий стоимость, включает «не только труд, применяемый непосредственно... но и труд, затраченный на орудия, инструменты

<sup>3</sup> Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения // Антология экономической классики: Петти, Смит, Рикардо. М.: Эконом-Ключ, 1993. С. 403.

и здания, способствующие этому труду» (с. 410). Иными словами, затраты капитала, или гипотетическую четвертую компоненту цены товара, которая у Смита сводилась к ранее полученным доходам, Рикардо трактует как ранее затраченный, или воплощенный (*embodied*), труд;

г) естественная цена покрывает не только *издержки* капитала, но и среднюю норму прибыли, его *доход*. Поскольку норма прибыли пропорциональна величине капитала, а не затратам труда, постольку этот тезис не вписывался в общую логику трудовой теории стоимости. Признавая отступление от своего основного принципа, Рикардо оправдывался незначительностью влияния этого фактора. По его оценке, колебания прибыли, не связанные с величиной затрат труда, могли изменить величину естественной цены товара не более чем на 6–7%. Именно в этом смысле теория Рикардо — это «93%-я трудовая теория стоимости», как ее определил известный американский экономист Дж. Стиглер<sup>4</sup>;

д) изменение естественной цены фактора производства — это не что иное, как изменение доли фактора в общем доходе; на естественную цену товара оно при прочих равных условиях не влияет.

В этом пункте расхождение Рикардо со Смитом проявилось наиболее резко. Согласно «факторной логике» Смита, «...естественная цена изменяется вместе с естественной нормой каждой из ее составных частей» (с. 132). Такой взгляд не противоречил здравому смыслу при условии, что речь шла о номинальных ценах. Однако экономический мир «классиков» — это прежде всего мир «реальной» экономики, поэтому в глазах Рикардо суждение Смита выглядело поверхностным. Что значит «естественная цена изменяется»? Естественная цена — это относительная цена: в отношении к чему она изменяется? Особенно если учесть, что заработная плата и прибыль входят в состав практически каждой цены. Рикардо сознательно абстрагировался от изменения общего уровня цен, или — что то же самое — стоимости денег, поясняя, что «повышение заработной платы вследствие изменения стоимости денег оказывает общее воздействие на все цены и по этой причине не оказывает никакого реального действия на прибыль» (с. 429). Естественная норма заработной платы — это доля труда в общественном доходе, и ее реальное повышение может произойти только ценой снижения другой доли такого дохода — прибыли. Подобное перераспределение доходов не меняет величину созданного общественного продукта и потому на естественной цене товаров, при прочих равных условиях, сказываться не должно.

<sup>4</sup> Stigler G. Ricardo and the 93% labor theory of value // The American Economic Review. 1958. XLVIII(3).

Однако если принять во внимание межотраслевые различия в капиталоемкости производства («долговечность капитала» в терминологии Рикардо), то вывод получится и вовсе парадоксальным, по крайней мере для относительно капиталоемких отраслей: в таких отраслях *«относительные цены товаров... будут падать с повышением заработной платы и подниматься с падением ее»*. И только в отраслях с капиталоемкостью ниже среднего уровня события должны развиваться по Смиту: товары *«будут повышаться в цене вместе с повышением заработной платы и падать с ее падением»* (с. 425). На самом деле эффект, выявленный Рикардо, закономерен. Если в экономике действует единая норма прибыли и единый уровень заработной платы, то перераспределение доходов при неизменных затратах труда и капитала (например, вследствие снижения средней нормы прибыли) равносильно снижению относительных цен капиталоемких отраслей, где доля прибыли в цене высока, за счет повышения относительных цен трудоемких отраслей, где эта доля низка.

Чтобы тот же эффект проявился в «мире» факторных цен и номинальных доходов, нужно было бы проследить всю цепь взаимосвязей товарных и факторных рынков, возникающих на пути к состоянию общего экономического равновесия. Необходимый для такого анализа математический инструментарий Смиту и Рикардо был недоступен. Пионером такого анализа стал Л. Вальрас, работавший век спустя после А. Смита (см. гл. 13). Тем поразительнее успех Рикардо, добившегося аналогичного результата с помощью одной лишь системы строго выверенных научных абстракций.

### **3. Давид Рикардо о ренте и будущем капитализма**

После публикации «Богатства народов» развитие экономической науки шло в режиме диалога со Смитом: его идеи пропагандировали, толковали, критиковали, оправдывали. Так продолжалось до тех пор, пока не вышел в свет основной труд Давида Рикардо (1772–1823) *«Принципы политической экономии и налогообложения»* (1817). В дальнейшем, практически до конца века главным собеседником и оппонентом экономистов-теоретиков был уже именно Рикардо — безусловный лидер классической политэкономии. По сравнению со Смитом труд Рикардо уже по тематике и суше по стилю. Он фокусирует внимание на том, что составляло собственно научную компоненту классической традиции.

Рикардо отправлялся от Смита, смещая акценты и фокусируя внимание на неясных и противоречивых сторонах смитовской концепции. Он был озабочен прежде всего проблемами *распределения доходов*. Особое место в теории Рикардо занимает земельная рента.

### Классическая теория земельной ренты

В основе теории лежала идея падающей отдачи от дополнительных вложений капитала. В разных вариантах она встречается в литературе второй половины XVIII в. Так, Джеймс Стюарт в своем «*Исследовании принципов политической экономии*» (1767) развивал мысль о том, что с ростом населения потребность в продовольствии заставляет обрабатывать все менее плодородные почвы, поэтому со временем одни и те же вложения в обработку земли приносят все меньшие урожаи. Почти одновременно Ж. Тюрго в своих «*Размышлениях о создании и распределении богатств*» (1766) обратил внимание на другой случай: если к одному участку земли последовательно применять дополнительные равные порции капитала, то поначалу отдача от последующих порций будет возрастать, а затем, достигнув определенного уровня, начнет неуклонно снижаться.

В начале XIX в. в Англии развернулась борьба вокруг так называемых хлебных законов, по которым импорт зерна облагался пошлинами. В тот же период цены на зерно быстро росли (с 45 шиллингов в среднем за 1770—1789 гг. до 106 шиллингов — в 1810—1813 гг.). Это привлекло внимание к ценообразованию в сельском хозяйстве, и в 1815 г. в работах сразу нескольких авторов идеи Дж. Стюарта и Тюрго были переоткрыты и использованы для объяснения и критики сложившейся ситуации: ограничения на импорт зерна вынуждают обрабатывать плохие земли, а это повышает издержки производства и цены зерна. Теория ренты Рикардо представляла собой обобщение этой позиции:

а) рента у Рикардо — это *дифференциальная рента*, т.е. доход, превышающий среднюю прибыль вследствие относительно лучших условий приложения капитала (прежде всего дополнительные доходы, получаемые владельцами относительно лучших земель);

б) земли, не обладающие такими достоинствами (худшие из используемых), ренты не дают. Рикардо предполагал ограниченность *плодородных земель* (земель лучшего качества), но не земель вообще и, соответственно, не *предусматривал абсолютной ренты*, т.е. дохода с земли безотносительно к ее качеству;

в) дифференциальная рента может возникать двумя путями: *во-первых*, когда капитал вкладывается в участки разного качества, так что рента соответствует дополнительному доходу с лучших участков



по сравнению с худшими (*экстенсивная форма, или дифференциальная рента I*, в терминах К. Маркса); *во-вторых*, когда последовательные порции капитала вкладываются в одну и ту же землю при падающей отдаче, так что рента соответствует дополнительному доходу, получаемому от более доходных порций капитала сравнительно с последней, наименее доходной порцией (*интенсивная форма, или дифференциальная рента II*).

Для самого Рикардо и его современников более важной была первая форма, однако в дальнейшем более значимой оказалась вторая, положенная в основу *теории предельной производительности факторов производства* (см. гл. 10);

г) в отличие от заработной платы и прибыли *рента не является ценообразующим доходом*, поскольку цена на сельскохозяйственную продукцию формируется на худших (из числа используемых) участках земли.

### Модель распределения доходов

В отличие от Смита Рикардо был пессимистом и опасался, что перекос в распределении доходов может вызвать остановку экономического роста. Поводом для тревоги была ограниченность земли: Рикардо полагал, что с ростом производства обострится нехватка земли, а с ней претензии земельных собственников: доля ренты в продукте вырастет, а доля прибыли — уменьшится, вместе с желанием инвестировать.

Аргументацию Рикардо можно представить следующим образом (рис. 2). Допустим для упрощения, что общественный продукт состоит целиком из зерна — главного источника продовольствия. Предположим также, что этот продукт создается за счет приложения к земле капитала, который используется главным образом для найма работников, так что «порция» капитала — это одновременно «порция» труда, и наоборот. Капиталовооруженность труда предполагается одинаковой для всех порций такого «капитала-труда».

Рикардо далее исходил из того, что приложение одного и того же количества «капитала-труда» к землям разного качества дает разную отдачу. На рис. 2 предполагается, что все участки земли (как объекты приложения капитала) ранжированы по качеству в порядке убывания. Поэтому каждая последующая порция «капитала-труда» вкладывается, соответственно, в менее качественную землю и дает меньшую отдачу, чем предыдущая ( $Fk_0 > Fk_1 > Fk_2$ ).

Примем, наконец, что минимальная заработная плата работников равна доле произведенного продукта, соответствующей отрезку  $(0-W)$ , а средняя (нормальная для данной экономики) прибыль соответствует отрезку  $(P_{cp} - W)$ .

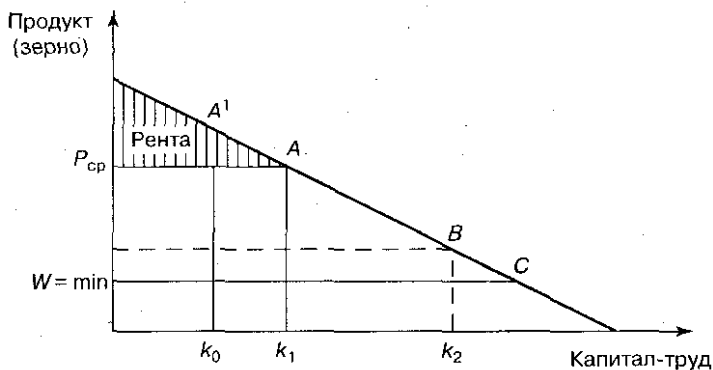


Рис. 3. Модель распределения доходов Д. Рикардо

Теперь обратимся к рис. 3. Точка *A* соответствует вложениям «капитала-труда» в такой участок земли, который дает отдачу (урожай зерна), позволяющую фермеру выплатить минимальную заработную плату нанятым работникам и получить среднюю прибыль. Заметим, что после этого у фермера не останется продукта для выплаты ренты землевладельцу. Напротив, порция «капитала-труда», соответствующая точке  $k_0 - A_1$ , вкладывается в землю, которая дает отдачу, превышающую сумму минимальной зарплаты и нормальной прибыли. Это значит, что фермер, работающий на данном участке, может реализовать свой продукт на рынке по естественной цене (равной зарплате плюс прибыль) и выплатить ренту собственнику, не ущемляя собственного интереса.

Обратимся теперь к точке *B*. Она соответствует такому участку земли, продукт которого достаточен для оплаты работника, но не достаточен даже для получения средней прибыли, не говоря уже о ренте. Иными словами, никакой капитал не будет заинтересован в вовлечении такой земли в хозяйственный оборот. Напомним, что увеличить прибыль за счет снижения заработной платы в этом случае также невозможно ввиду того, что заработная плата установлена на минимальном уровне. По той же причине не решит проблему и повышение цены продукта, ибо речь идет о зерне, а рост его цены немедленно скажется на уровне заработной платы.

Рассмотренная модель проясняет два характерных вывода, вытекающих из теоретической системы Рикардо.

Первый вывод относится к теории стоимости. Еще Смит отмечал, что «рента входит в состав цены продукта иным образом, чем за-

*рабочная плата и прибыль. Высокая или низкая заработная плата и прибыль на капитал являются причиной высокой или низкой цены продукта; больший или меньший размер ренты является результатом последней»* (с. 206).

Рикардо согласился с этим выводом и пояснил: *«Не потому хлеб дорог, что платится рента, а рента платится потому, что хлеб дорог»* (с. 437). На первый взгляд эти суждения могут показаться парадоксами, однако из рис. 4.2 видно, что естественная цена зерна действительно определяется в теории Рикардо независимо от ренты.

Второй вывод имеет более общий характер. Из анализа Рикардо вытекает, что чем капитала в стране больше, тем менее плодородные земли становятся объектом его приложения. Экстраполируя эту тенденцию, он пришел к пессимистическому прогнозу, что с развитием капитализма и вовлечением в оборот все менее плодородных земель приближается момент, когда дополнительные вложения капитала станут невыгодными и стимулы экономического роста окажутся подорванными.

### **Рекомендуемая литература**

Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М., 1961 (см.: Антология экономической классики: Петти, Смит, Рикардо. М.: Эконов-Ключ, 1993).

Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения // Избр. соч. Т.1. М., 1941 (см.: Антология экономической классики: Петти, Смит, Рикардо. М.: Эконов-Ключ, 1993).

Аникин А.В. Юность науки. М.: Политиздат, 1971. Гл. 9–12.

Негиши Т. История экономической теории. М.: Аспект-пресс, 1995. Гл. 1, 3–4.

# Глава 5

## Классическая школа: макрэкономические теории

- *Деньги и продукт* □ *Доход как расход* □ *Понятие капитала* □ *Юм: механизм цен и денежных потоков*
- *Закон Сэя* □ *Критики Сэя: Сисмонди и Мальтус*
- *Догма Смита, или первая тайна закона Сэя* □ *Спрос на деньги, или вторая тайна закона Сэя* □ *Дискуссии о деньгах и кредите* □ *«Закон оттока» и доктрина реальных векселей*
- *Генри Торнтон* □ *Спор денежной и банковской школ*

Классическая политэкономия — это по преимуществу *макрэкономическая теория*. Ее предметом была экономика в масштабе страны, ключевым инструментом анализа — экономические агрегаты: общественный продукт и совокупные доходы крупных общественных классов. Неудивительно, что в работах классиков политической экономии можно найти истоки идей, во многом определивших последующее развитие макрэкономической и денежной теорий.

### 1. Деньги и продукт

Макрэкономические идеи «классиков» складывались в полемике с меркантилизмом и во многом были связаны с переосмыслением и переоценкой роли денег. После краха финансовой системы Джона Ло эта задача казалась особенно актуальной. Развенчанию были подвергнуты меркантилистские представления, объявлявшие деньги двигателем торговли и отождествлявшие их с капиталом. Напротив, количественная теория денег, оставлявшая за ними в основном пассивную роль, пережила второе рождение.

#### Доход как расход

Одним из пионеров в применении такого макрэкономического понятия, как «*национальный доход*», был француз **П. Буагильбер** (см. гл. 3, § 2). Его подход базировался на понимании того, что расходы одних людей — это одновременно доходы других. Соответственно, национальный доход совпадал, по Буагильберу, с величиной со-

вокупных расходов населения, под которыми в свою очередь понимались *потребительские* расходы.

Если меркантилисты полагали, что деньги — это покупательная сила, которая ведет за собой торговлю и производство, то Буагильбер показал, что эта роль по праву принадлежит не самим деньгам, а тому, на что и ради чего они тратятся — потреблению, а точнее, денежному потребительскому спросу населения. Сами деньги — всего лишь временный носитель такого спроса. Важно не только количество денег, но и скорость их оборота: чем быстрее они оборачиваются, тем меньше их нужно. Отсюда внимание, которое Буагильбер (вслед за У. Петти) придавал ускорению оборота денег, а также его стремление противодействовать «придерживанию» денег.

Исходя из того, что основную массу потребителей составляют бедные слои населения, которые тратят на потребление весь свой денежный доход (в отличие от богатых, которые часть такого дохода сберегают, препятствуя возвращению денег в оборот), Буагильбер сделал важный практический вывод, согласно которому перераспределение части налогового бремени в пользу бедных слоев должно увеличивать потребление и, стало быть, национальный доход.

Следующий шаг в осмыслении проблемы связан с А. Смитом. Как мы уже знаем (см. гл. 4, § 1), он полагал, что сбережения, иначе говоря, доход, не потребленный первичным владельцем, — вовсе не потеря для экономического оборота. Напротив, это единственная часть дохода (прежде всего прибыли), которая обеспечивает накопление капитала и наращивание богатства. Самое примечательное в аргументации Смита — то, что сбережения и, соответственно, накопление капитала он не противопоставлял потреблению. Предполагалось, что расширение производства означает прежде всего увеличение средств, авансируемых на наем работников. В этом качестве сбережения не отличаются от прочих потребительских расходов и потому не могут быть фактором снижения национального дохода.

Прямая увязка капиталонакоплений (инвестиций) с потребительским спросом — характерная черта классической школы. В основе этого представления — классическая трактовка капитала.

### Понятие капитала

Экономисты классической школы понимали капитал иначе, чем он воспринимался обыденным сознанием: «[л]юди, совершенно не привыкшие размышлять об этом предмете, — писал Дж. Ст. Милль, — полагают, что капитал — это синоним денег»<sup>1</sup>. Для Смита и, вслед за

<sup>1</sup> Милль Дж. Ст. Основы политической экономии. Т. 1. М.: Прогресс, 1980. С. 148.

ним, для Милля капитал — это «запас продуктов различного рода, достаточный для содержания его [человека] и снабжения его необходимыми для его работы материалами и орудиями» в течение всего периода производства и продажи продукта его труда<sup>2</sup>. Капитал — это фактор производства, ответственный за все, что «текущий труд должен получать за счет прошлого труда и продукта прошлого труда»<sup>3</sup>.

Таким образом, в системе понятий классической политэкономии капитал характеризуется тремя существенными чертами:

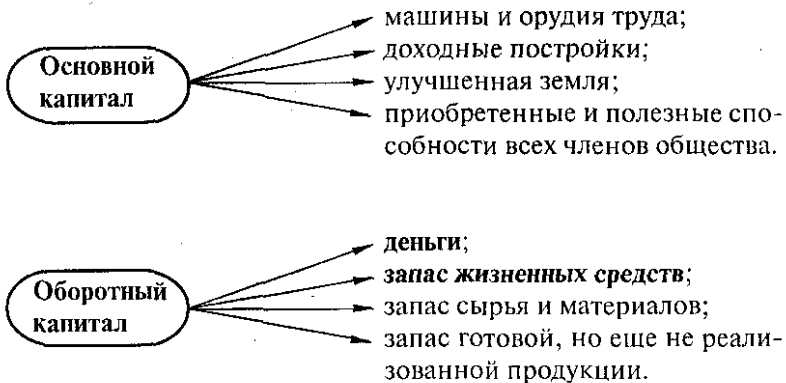
капитал — это *продукт прошлого труда* в отличие от *естественных факторов производства*: труда и земли (природы);

капитал — это *производственный или товарный запас* в отличие от запасов для *непосредственного* потребления;

капитал — это *источник дохода* в отличие от накоплений *предметов роскоши*.

### Капитал и деньги

Структуру капитала, согласно Смиту, можно представить следующим образом:



В этой структуре деньги — только один из восьми элементов капитала. Вот почему отождествление *денег* с *капиталом* классики политической экономии считали грубой ошибкой!

В зависимости от способа употребления *капитал* делится на *основной* и *оборотный*. Основной капитал, по Смиту, приносит прибыль, «не

<sup>2</sup> Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов // Антология экономической классики. Т. I. М.: Эконов-Ключ, 1993. С. 306.

<sup>3</sup> Милль Дж.Ст. Указ. соч. С. 148.

поступая в обращение или не меняя владельца»; оборотный капитал, напротив, «приносит доход только в процессе обращения или меняя хозяев»<sup>4</sup>.

Два вида капитала для Смита не вполне равнозначны: «[н]икакой основной капитал не может приносить какой-либо доход иначе, как только при помощи оборотного капитала... Земля, как бы улучшена она ни была, не принесет никакого дохода без оборотного капитала, на который содержатся рабочие, обрабатывающие ее и собирающие ее продукт»<sup>5</sup>. Именно затраты оборотного капитала служат источником пополнения запасов, предназначенных для непосредственного потребления, и потому именно они формируют чистый продукт общества<sup>6</sup>.

Таким образом, производство, по мысли Смита, нацелено на потребление, и вся структура капитала подчинена этой цели. Основной капитал и воплощенная в денежной массе часть оборотного капитала обеспечивают общие условия производства, а остальные элементы оборотного капитала представляют собой своеобразные фазы «вызревания» конечного результата: сначала это запас сырья и материалов, затем — запас готовой продукции, наконец — запас потребительских благ в руках их конечного пользователя. Сохранение и увеличение таких запасов составляют, по определению Смита, «единственную цель и назначение как основного, так и оборотного капитала»<sup>7</sup>.

Главная составляющая капитала, с точки зрения классиков политической экономии, — это запас жизненных средств работников. Эти понятия порой использовались как идентичные<sup>8</sup>. Подобное представление не было случайным. Прежде всего оно отражало реальности доиндустриальной экономики, в которой труд был слабо вооружен, заработная плата расходовалась почти исключительно на продовольствие, а объем жизненных средств всецело зависел от урожая предшествующего года.

<sup>4</sup> Смит А. Указ. соч. С. 311–312.

<sup>5</sup> Там же. С. 313.

<sup>6</sup> Исключение Смит делает опять-таки только для денег: «Деньги представляют собою единственную часть оборотного капитала общества, поддержание которой может вызвать некоторое уменьшение его чистого дохода» (Смит А. Указ. соч. С. 318). В этом отношении деньги больше похожи на основной капитал: «Великое колесо обращения (т.е. деньги. — О.А.) вообще отлично от товаров, обращающихся посредством его. Доход общества... состоит в этих товарах, а не в колесе, при помощи которого они обращаются. Исчисляя валовой или чистый доход общества, мы всегда должны из всей суммы обращающихся в нем товаров и денег вычитать всю стоимость денег...» (там же).

<sup>7</sup> Смит А. Указ. соч. С. 313.

<sup>8</sup> Так, в третьем издании своих «Принципов...» Д. Рикардо разъяснял: «Когда мы говорим, что доход сберегается и прибавляется к капиталу, мы подразумеваем, что та доля дохода, о которой говорится как о прибавке к капиталу, потребляется производительными работниками вместо непригодных» (Рикардо Д. Начала политической экономии и налогообложения. Соч. Т. 1. М.: Госполитиздат, 1941. С. 87–88).

## Теория фонда заработной платы

Классическое понятие капитала нашло характерное выражение в теории фонда заработной платы. Эта теория использовалась для объяснения заработной платы как *рыночной* (краткосрочной) цены труда, в отличие от *естественной* цены труда, которую «классики» привязывали к прожиточному минимуму, ссылаясь на то, что длительное отклонение уровня зарплаты от такого минимума будет компенсироваться через динамику народонаселения: за счет увеличения смертности — при зарплате ниже прожиточного минимума, и за счет роста рождаемости — при относительно высоком уровне.

Теория фонда заработной платы исходила из того, что как предложение труда, так и спрос на него в каждый момент времени достаточно жестко фиксированы: предложение — количеством наличных рабочих рук, спрос — величиной оборотного капитала в виде жизненных средств, зарезервированных для поддержания наемных работников. Соответственно, размер заработной платы определялся как частное от деления капитала на число работников. «Для рабочего класса, — писал Дж. Ст. Милль, — важны не абсолютный объем накопления или абсолютный объем производства, даже не абсолютная величина средств, предназначенных для распределения среди работников, а соотношение между этими средствами и численностью людей, между которыми делятся эти средства. Положение класса работников нельзя улучшить каким-либо иным способом, кроме изменения этого соотношения в пользу трудящихся» (указ. соч. Т. 2. С. 50).

Условия Англии середины XIX в. мало соответствовали предпосылкам, на которых базировалась эта теория. Возникшая на этой почве критика в ее адрес стала причиной важного исторического эпизода, когда Дж. Ст. Милль в 1869 г. публично отрекся от теории фонда заработной платы.

Но был еще один — научно-аналитический — фактор, закреплявший особую роль запаса жизненных средств в структуре капитала. С первых шагов своей науки, под влиянием практики сельского хозяйства экономисты привыкли исходить из условной предпосылки о *годовом производственном цикле*. В результате важное различие между двумя типами экономических величин — «*потоками*» и «*запасами*» — в значительной мере скрадывалось. Так, величина земледельческого урожая — это одновременно величина годового продукта от-



расли («поток») и величина запаса, созданного из этого продукта на момент завершения уборочной кампании. Иначе обстоит дело с продукцией, скажем, сырьевых отраслей. Короткий производственный цикл и равномерность поставок избавляют от необходимости создавать большие запасы такой продукции, и основная ее часть без промедления поступает на дальнейшую переработку. В итоге годовое производство сырья многократно превышает его запасы на любую дату. Так что в структуре запасов удельный вес зерна по сравнению с удельным весом сырья намного больше, чем соотношение объемов производства того и другого, особенно по состоянию на конец сельскохозяйственного года. Но и в составе чистого продукта общества годовая продукция сырьевых отраслей также практически не представлена, хотя и по другой причине — в этом случае из-за ее промежуточного характера.

Промышленная революция изменила стандартный образ производства и капитала: на первый план выдвинулся *основной* капитал, и к концу XIX в. капитал уже представлялся скорее как парк машин и оборудования. Это нашло отражение и в экономической теории, в частности в том, что свойственное «классикам» понимание фонда заработной платы как части капитала было практически утеряно.

### Юм: механизм цен и денежных потоков

*Tis none of the wheels of trade: 'Tis the oil*  
D. Hume. 1752

Если деньги — не капитал и не двигатель торговли, то какую же роль отводила им классическая политэкономия? Краткий афористичный ответ на этот вопрос дал Дэвид Юм (1711—1776), знаменитый шотландский философ, друг А. Смита. Деньги, по выражению Юма, — «это не колеса торговли, это смазка для них». Ему же принадлежит и первое теоретическое обоснование пассивной по преимуществу роли денег в хозяйственных процессах.

Под деньгами Юм подразумевал драгоценные металлы — золото и серебро. В основе его теории лежали три основных положения:

а) чистый платежный баланс страны оплачивается драгоценными металлами (этот тезис разделялся всеми меркантилистами);

б) уровень цен определяется количеством денег в стране (это положение — не что иное, как простейшая форма количественной теории денег);

в) соотношение импорта и экспорта зависит от отношения между уровнями цен внутри страны и за рубежом.

Опираясь на эти положения, Юм проследил цепочку зависимостей между денежной массой, ценами и платежным балансом:

— *рост денежной массы* (в результате активного торгового баланса или деятельности золотодобытчиков) ведет к *росту цен внутри страны*;

— как следствие *снижается конкурентоспособность* отечественных товаров, импорт относительно дешевеет, *экспорт сдерживается*;

— это сказывается на платежном балансе, который становится пассивным, что вызывает *отток денег из страны*;

— в результате ситуация начинает развиваться в противоположном направлении: *внутренние цены снижаются — конкурентоспособность страны растет — платежный баланс улучшается — приток денег в страну возобновляется...* и т.д.

Теория Юма продемонстрировала тщетность меркантилистской политики, нацеленной на привлечение денег в страну: нет смысла специально регулировать денежные потоки, если сами они зависят от объективных условий торговли, таких, как уровень цен и конкурентоспособность продукции. Одновременно это была одна из первых успешных попыток четкого описания *механизма саморегулирования* в экономике.

Теория Юма и лежащая в ее основе количественная теория денег органично дополняли мир «реальной» («продуктовой») экономики классической школы. В самом деле: приток денег воздействует только на уровень цен, но никак не на «реальные» процессы — объем и структуру спроса и производства. Задача экономиста — объяснить реальные процессы, т.е. проникнуть за денежную «вуаль». Эти взгляды разделялись признанными лидерами классической политической экономии Ж.-Б. Сэем, Д. Рикардо, Дж. Ст. Миллем.

## 2. Закон Сэя

*...У нации всегда есть средства  
купить все, что она производит...*

Комплекс идей основоположников классической школы о том, что экономическое благополучие нации определяется не столько ее денежными накоплениями, сколько величиной общественного продукта и непрерывностью его кругооборота, в самом начале XIX в. в своем *Трактате политической экономии* (1-е издание — 1803 г.) обобщил француз Жан-Батист Сэй (Сэ) (1767–1832) — последователь и главный популяризатор теории Смита в континентальной Европе. Это обобщение Сэй назвал *законом рынков сбыта*, в современной истории эконо-

мической мысли оно обычно фигурирует как **закон Сэя**. В Англии аналогичную идею первым сформулировал в 1807 г. **Джеймс Милль** (1773—1836) — отец Джона Стюарта Милля. Закон Сэя стал неотъемлемой частью политико-экономической теории для многих представителей классической школы, включая Д. Рикардо и Дж. Ст. Милля.

По своему первоначальному замыслу **закон рынков сбыта** был направлен против меркантилистов с характерным для них упором на роль денег. Как указывал Сэй, «не изобилие денег, а общее изобилие продуктов — вот что способствует продажам. Такова одна из важнейших истин политической экономии»<sup>9</sup>. Одновременно он критиковал защитников праздного потребления, разъясняя, вслед за Смитом, что сбережения, будучи добавленными к капиталу, не ведут к уменьшению спроса: они потребляются в том же году, но уже иным — производительным — способом.

### «Рынки» и «рынки сбыта»

На русском языке **закон Сэя** обычно называют просто **законом рынков**. Такое же словоупотребление принято в английском языке: *law of markets*. Между тем во французском оригинале «Трактата» речь шла о рынках — *debouches* в отличие от рынков *marches* (прямого эквивалента английского *markets*). В главе 4, при рассмотрении границ рынка у Смита, мы уже сталкивались с неоднозначностью понятия «рынок», которое в одних случаях подразумевает определенный механизм согласования спроса и предложения, в других — величину потенциального спроса, сферу сбыта определенной продукции. Закон Сэя продолжает смитовскую тему рынков — сфер сбыта, а вовсе не тему рынка-механизма (*marche, market*). Вот почему стандартный перевод (**закон рынков**) менее точно передает смысл оригинала, чем используемое в этой главе выражение «**закон рынков сбыта**».

Основной смысл закона Сэя сводится к утверждению, что производство само создает себе спрос: «*Всякий продукт с момента своего создания, — подчеркивал Сэй, — открывает рынок сбыта для других продуктов на всю величину своей стоимости*»<sup>10</sup>. Этот вывод логически вытекал из смитовского определения естественной цены товаров как суммы доходов:

$$Q = W + P + R.$$

<sup>9</sup> Цит. по: Baumol W. Say's (at least) eight laws, or what Say and James Mill may really have meant. *Economica* (44). 1977. May. P. 148.

<sup>10</sup> Цит. по: Rima I. *Development of Economic Analysis*. L.: Routledge, 1996. P. 130.

Для всей массы товаров  $Q$  (суммарная цена товаров) символизирует в этой формуле совокупное предложение, тогда как  $W + P + R$  (сумма доходов — заработной платы, прибыли и ренты) — это не что иное, как совокупный спрос.

В условном мире естественных цен, отражающих равновесие спроса и предложения на рынке всякого товара или фактора производства, закон Сэя был не более чем тавтологией. Вместе с тем он невольно указывал на важную особенность спроса и предложения на макроуровне; если на отдельном рынке спрос и предложение — функции разных, как правило взаимно не зависимых, факторов, то в отношении совокупного спроса и совокупного предложения этого сказать нельзя. Их общей основой служит совокупный общественный продукт. Соответственно, с ростом величины продукта, при прочих равных условиях, предложение и спрос растут пропорционально. Отсюда следовал и главный вывод Сэя о невозможности общего кризиса перепроизводства: «Общий спрос на продукты всегда равен сумме имеющихся продуктов... Нельзя представить, чтобы продукты труда всей нации стали когда-либо избыточными, если один товар дает средства для покупки другого»<sup>11</sup>.

Но тем самым закон Сэя закрывал путь к ответу на вопрос, который в жизни становился все более злободневным, — об экономических кризисах. Сэй и его единомышленники обходили проблему смягчением формулировок, разъясняя, что речь не идет о полном совпадении спроса и предложения, что на отдельных рынках их расхождение возможно при условии, что недостаточный спрос на одном рынке компенсируется избыточным спросом на других; что совпадение спроса и предложения достигается в среднем, в тенденции, и дисбалансы возможны, но лишь как временное явление. Уже в XX в. с учетом этих оговорок были разграничены две версии закона Сэя: смягченную версию стали называть *равенством Сэя*; более жесткую, постулирующую тождественное равенство спроса и предложения на макроуровне — *тождеством Сэя*.

Судьба закона Сэя в истории экономической науки полна драматическими событиями. С одной стороны, фигура Сэя-теоретика часто вызывала скептическое отношение<sup>12</sup>, а в аргументах, на которых

<sup>11</sup> Цит. по: Baumol W. Say's (at least) eight laws, or what Say and James Mill may really have meant // *Economica* (44). 1977. May. P. 156.

<sup>12</sup> Вот как в начале XX в. начинается изложение данной темы наш соотечественник М.И. Туган-Барановский: «Проблема рынка была впервые поставлена в науке одним из самых слабых теоретиков политической экономии, Ж.Б. Сэ, совершенно лишенным способности теоретического углубления, всегда скользившим лишь по поверхности явлений» (Туган-Барановский М.И. Основы политической экономии. 1-е изд., 1909; цит. по изданию: М.: РОССПЭН, 1998).

базировался закон, были обнаружены серьезные изъяны. С другой стороны, закон привлекал к себе все новые волны интереса, всякий раз открывая исследователям свои новые грани. В результате отношение к закону Сэя и сегодня служит разделительной чертой между ведущими направлениями макроэкономической мысли.

### Критики Сэя: Сисмонди и Мальтус

Закон Сэя нес в себе заряд исторического оптимизма. Он вселял надежду, что процесс накопления капитала не имеет границ, а экономические кризисы — явление едва ли не случайное и преходящее. Неудивительно, что среди единомышленников Сэя преобладали энтузиасты набравшего силу капитализма<sup>13</sup>, в то время как критика его закона аккумулировала в себе идеологический заряд противоположного знака. Для оппонентов кризисы перепроизводства были не только опровержением научной гипотезы, но и симптомом неизлечимого недуга капитализма.

На первом этапе спор вокруг закона Сэя не выходил за рамки классической политэкономии. Наиболее влиятельными критиками были швейцарец **Ж.-Ш. Симон де Сисмонди** (1773—1842) и англичанин **Томас Мальтус** (1766—1834). Их аргументы были опубликованы почти одновременно: работа Сисмонди «*Новые принципы политической экономии*» вышла в 1819 г., книга Т. Мальтуса «*Принципы политической экономии, рассмотренные с точки зрения их практического применения*» — в 1820 г.

Оба автора были солидарны, что капитализм не способен обеспечить спрос, достаточный для реализации всего общественного продукта. Корень проблемы они видели в том, что при интенсивном накоплении капитала объем производства растет быстрее суммы доходов. Поскольку при этом подразумевалось, что доходы — это источник потребительского спроса, постольку теории Сисмонди и Мальтуса были *теориями недопотребления*.

---

<sup>13</sup> Исключением был Д. Рикардо. Он разделял *теоретическую* позицию Сэя: «[н]евозможно... чтобы капитал, накопленный в любых размерах в данной стране, не мог быть применен в ней производительно...», но делал важную оговорку, оставлявшую место его историческому пессимизму: «...до тех пор, пока заработная плата не повысится вследствие роста цен на предметы необходимости в такой сильной степени и для прибыли с капитала не останется так мало, что исчезнет всякое побуждение к накоплению» (Рикардо Д. Начала политической экономии и налогообложения. Соч. Т. 1. М., 1941. С. 183).

### Томас Мальтус

Известность к Мальтусу как экономисту пришла задолго до публикации его «Принципов...». Наибольший успех имел «*Очерк о законе народонаселения*» (1798), в котором он доказывал наличие разрыва между динамикой народонаселения, растущего в геометрической прогрессии, и динамикой производства продовольствия, растущего в арифметической прогрессии. Хотя выкладки Мальтуса позже были признаны некорректными, идеи «Очерка...» оказали заметное влияние на экономическую науку, в частности на теорию, объяснявшую тяготение заработной платы к прожиточному минимуму. Кроме того, книга Мальтуса подсказала выдающемуся естествоиспытателю Чарльзу Дарвину основную идею его теории естественного отбора. Несколько позже работа Мальтуса «*Исследование о природе и возрастании ренты*» (1815) стала одним из источников классической теории ренты.

Сисмонди в своей аргументации ссылался на растущую конкуренцию, которая заставляет снижать цены и доходы, вследствие чего «новый доход, являющийся результатом удешевления продуктов, должен быть меньше нового производства»<sup>14</sup>. При недостатке внутреннего спроса капитализм, согласно Сисмонди, может развиваться только за счет постоянного расширения *внешних рынков*. Что же касается расширения внутреннего рынка, то главным его фактором он считал увеличение доходов основной массы населения — трудящихся. Общественным идеалом Сисмонди был строй мелких товаропроизводителей, работающих на собственной земле и зарабатывающих собственным трудом. Не очень веря в достижимость этого идеала, он стал одним из первых идеологов общества, которое, говоря современным языком, можно назвать социально ориентированной рыночной экономикой.

Иными были общественные симпатии Мальтуса. Он выражал интересы консервативных слоев английского общества, теснимых растущей буржуазией. В своих доводах Мальтус отталкивался от тезиса А. Смита, что стоимость годового продукта «располагает» большим трудом, чем затрачивается на его создание. Отсюда следовало, что сами работники не в состоянии выкупить весь свой продукт, и потому для восполнения дефицита совокупного спроса нужны «тре-

<sup>14</sup> Сисмонди С. Новые принципы политической экономии. Кн. 4. Гл. 8 (цит. по: Сисмонди, Луи Блан, Прудон в избранных отрывках. М—Л., 1926. С. 132).

*ть лица»* — социальные слои, сами не создающие дополнительного продукта, но имеющие доходы и предъявляющие спрос. Именно эту «функцию» Мальтус отводил земельной аристократии, государственным служащим, священнослужителям.

В мире естественных цен классической политэкономии логические аргументы Мальтуса и Сисмонди выглядели малоубедительно. В самом деле, разве конкуренция удешевляет только доходы, не затрагивая стоимость продукта? И разве величина совокупного спроса зависит от того, какие именно социальные слои его предъявляют? Логика, как казалось, была на стороне Сэя. Другое дело — факты. После 1825 г. кризисы перепроизводства стали повторяться с необъяснимым постоянством и со все более разрушительными последствиями. Этот конфликт между теорией и фактами длился как минимум до конца XIX в., поддерживая на плаву одновременно и теорию Сэя, логически более стройную, но бессильную перед лицом острой социальной болезни, и теорию Сисмонди, в научном отношении слабую, но дающую хоть какое-то объяснение кризисам. В пору бурных дискуссий конца XIX в. о перспективах развития капитализма в России всплеск интереса к идеям Сисмонди затронул и нашу страну (см. гл. 21).

### Догма Смита, или первая тайна закона Сэя

За мыслью о тождественности совокупного спроса и совокупного предложения, а соответственно, и законом Сэя скрывались по меньшей мере две теоретические тайны. Первая из них — так называемая *догма Смита* — возникла и получила решение в рамках теоретических предпосылок классической школы. Ее истоки уходят в теорию стоимости Смита, а ее разгадка содержалась в рукописи II тома «Капитала» — главного сочинения К. Маркса. Рукопись была написана еще в 60-е годы XIX в., но достоянием общественности разгадка Маркса стала только в 1885 г., когда II том был опубликован уже после смерти автора.

Анализ, проведенный Марксом, выявил три важных обстоятельства:

*во-первых*, наличие грубой теоретической ошибки, лежавшей в основании закона Сэя;

*во-вторых*, корректность аргумента критиков Сэя, обративших внимание на то, что величина общественного продукта имеет тенденцию расти быстрее, чем сумма доходов;

*в-третьих*, незыблемость главного вывода самого Сэя о том, что капитализм действительно способен обеспечивать полную реализацию создаваемого им общественного продукта.

*Догмой Смита* Маркс назвал сведение стоимости (естественной цены) товаров к сумме доходов, упрекая в приверженности к ней скорее элигонов Смита, чем его самого. Как мы уже видели (см. гл. 4), Смит не признал затраты капитала четвертым элементом цены на том основании, что они соответствуют стоимости ранее созданных продуктов труда, которая в свою очередь распадается на те же три элемента, что и конечный продукт. Позиция Смита имела свои резоны: включение затрат капитала в цену всех товаров привело бы к тому, что один и тот же продукт (например, сено, скормленное овцам) вошел бы в годичный продукт общества многократно: сначала в цене шерсти, затем — пряжи, далее — ткани, сукна и т.д. Так что именно благодаря этой догме Смит избежал повторного счета при измерении годового продукта. Впрочем, у самого Смита отрицание затрат капитала в качестве части цены еще не стало догмой. Во второй книге «*Богатства народов*» он даже ввел специальное понятие «*валовой доход страны*», который отличался от «*чистого дохода*» (равного сумме доходов) как раз на «*издержки по восстановлению основного и оборотного капитала*»<sup>15</sup>.

Однако Сэй и его последователи прошли мимо этих уточнений, в результате в их трактовке стоимость общественного продукта оказалась эквивалентной не только сумме доходов, но и совокупному спросу. А это была двойная ошибка. Во-первых, в силу упомянутой выше разницы между валовым и чистым доходом (продуктом), а во-вторых, потому что рыночный спрос предъядвляется не только на конечный продукт. Если вернуться к нашему примеру с сеном, то легко заметить, что на рынок в качестве товара может выноситься и само сено, и шерсть, и пряжа, и сукно. Тот самый промежуточный продукт, который создает повторный счет при измерении годичного продукта, составляет совершенно реальную часть совокупного спроса.

Но если стоимость продукта равна сумме доходов плюс затраты капитала:

$$Q = I + C,$$

где  $I$  — доходы (смитовские  $W + P + R$ ), а  $C$  — затраты капитала, то динамика величины продукта  $Q$  вполне может — в согласии с доводами Сисмонди и Мальтуса — опережать динамику доходов  $I$ . Для этого достаточно, чтобы опережающим темпом росло слагаемое  $C$  — затраты капитала. Для эпохи подъема капитализма такое опережение было вполне закономерным явлением.

Но на этот же промежуточный продукт, связанный с восполнением капитальных запасов, предъядвляется и соответствующий спрос —

<sup>15</sup> Смит А. Указ. соч. С. 316.



тот самый, которого не хватало критикам закона Сэя для полной реализации общественного продукта! Принципиальная возможность (отнюдь, впрочем, не гарантированная) такой реализации и была продемонстрирована Марксом в его теории воспроизводства общественного капитала (см. гл. 7).

### Спрос на деньги, или вторая тайна закона Сэя

Решение, предложенное Марксом, показало, что значительная часть споров вокруг закона Сэя была вызваны ошибкой, однако устранение ошибки вовсе не снимало проблемы — как объяснить кризисы перепроизводства.

Для того чтобы раскрыть вторую тайну закона Сэя, нужно было прежде всего четко осознать, что абстрактная *возможность* совпадения совокупного спроса и совокупного предложения вовсе не гарантирует их *действительного* совпадения и, более того, что их расхождения могут иметь закономерный характер. А это предполагало выход за рамки привычных для классической школы предпосылок теоретического анализа и, стало быть, преодоление определенных стереотипов мышления, что всегда нелегко и что в данном случае существенно затянуло решение вопроса. Наметки такого решения можно обнаружить даже у самого Сэя; Дж.Ст. Милль имел вполне четкий ответ на него уже в начале 30-х годов, Маркс — в 60-е годы, однако общее признание этих достижений произошло много позже.

Речь шла прежде всего о переосмыслении *роли денег*, отказе от ее сведения к функции средства обращения. В отличие от меркантилистов Буагильбера и Кенэ, которые опасались «придерживания» денег и тем самым допускали, что деньги нужны не только в обращении, Смит и его последователи вполне сознательно отбросили подобные опасения. Такое поведение они считали неразумным: кто откажется от возможности получать доход, хотя бы в размере банковского процента? *«Во всех странах, — писал Смит, — где существует достаточно устойчивый порядок, каждый человек, обладающий здравым смыслом, старается употребить имеющиеся в его распоряжении запасы [ради]... удовлетворения своих потребностей в настоящем или прибыли в будущем»*<sup>16</sup>.

Иными словами, предполагалось, что деньги не задерживаются на руках экономических агентов, выступая лишь мимолетным посредником в обмене одних товаров на другие. В этом смысле закон Сэя — это закон бартерной экономики при равновесии спроса и предложения на всех рынках. Дж.Ст. Милль решил на прямо противополож-

<sup>16</sup> Там же. С. 314.

ное предположение: «В случае бартера покупка и продажа сливаются в один одновременный акт... Эффект применения денег, более того, их полезность состоит в том, что они позволяют разделить этот единый акт на две операции, из которых одна осуществляется теперь, а другая — хотя бы и год спустя, в любое удобное время... И вполне может случиться, что в определенное время всеобщая склонность продавать без задержки совместится со столь же распространенной склонностью по возможности воздерживаться от покупок. Именно так всегда и происходит в периоды, которые называют периодами перепроизводства»<sup>17</sup>.

Милль весьма четко охарактеризовал условия, при которых закон Сэя не выполняется. Стоит заменить выражение «склонность воздерживаться от покупок» на оборот со словами «спрос на деньги», чтобы это объяснение стало вполне современным. Закон Сэя действует тогда, когда спрос на деньги неизменен.

Тем не менее для самого Милля закон Сэя так и остался непреложным. Как и для других классиков, для него главным объектом экономической теории оставалась экономика в состоянии устойчивого равновесия, мир естественных цен. В этом мире для «склонности воздерживаться от покупок» места не было. Только в XX в., когда — во многом под влиянием Дж.М. Кейнса — экономисты всерьез заинтересовались краткосрочными экономическими процессами и неравновесными состояниями, по-новому высветились и многие мысли экономистов прошлого, включая рассмотренную идею Милля. Особенно характерна переоценка «теории третьих лиц» Мальтуса, в прошлом не раз осмеянной. Оказалось, что Мальтусу удалось проследить механизмы, порождающие состояние экономики, которое стали называть ее «перегревом». Для такой ситуации рецепт перераспределять доходы в пользу «третьих лиц» имел смысл — в той мере, в какой это ограничивало инвестиционный спрос и тем самым «охлаждало» конъюнктуру.

### 3. Дискуссии о деньгах и кредите

Тот факт, что в стремлении докопаться до причин богатства, «классики» создали теорию «реальной», т.е. неденежной, экономики, вовсе не означает, что представления эпохи на тему денег ограничивались простой версией количественной теории в духе Д. Юма. По своему характеру денежная теория «классического периода» была скорее прикладной областью экономической науки. В этих рамках разрабатывались многие важные проблемы, от которых абстраги-

<sup>17</sup> Цит. по: Hollander S. Classical economics. Oxford, Blackwell, 1987. P. 257.

ривалась «высокая» теория. Среди них — условия, при которых деньги могли активно влиять на реальные экономические процессы. Собственно уже у Юма проскальзывала мысль, что количественная теория не применима к тому короткому периоду времени, который следует непосредственно за поступлением денег в обращение, т.е. к периоду приспособления к новому объему денежной массы. Первым, кто эту идею выразил вполне отчетливо (и раньше, чем Юм), был Р. Кантильон (см. гл. 3). Именно ему принадлежит анализ эффекта «впрыскивания» дополнительной денежной массы в обращение, или *эффекта Кантильона*. Предположив некую страну, которая сама добывает денежный металл, Кантильон проанализировал, как новая партия этого металла может влиять на хозяйственные процессы. Сначала, полагал Кантильон, создается дополнительный спрос и стимулируется производство в смежных секторах экономики, затем возникает цепная реакция проникновения этого первичного импульса в остальные сектора экономики, и только после того, как первичный краткосрочный импульс иссякнет, возникает долгосрочный эффект от дополнительной денежной массы — рост уровня цен.

В конце XVIII — начале XIX в. основные дискуссии сфокусировались на «бумажных деньгах» — кредитных инструментах обслуживания хозяйственного оборота. Их главной темой — не без влияния уроков Джона Ло — стало обсуждение возможностей, границ и методов регулирования кредитной эмиссии.

### **«Закон оттока» и доктрина реальных векселей**

Отправной точкой дискуссии и в этом случае была позиция А. Смита. Он исходил из наличия, *во-первых*, определенной «потребности торговли» в деньгах (в современных терминах — транзакционного спроса на деньги), *во-вторых*, способности рынка удовлетворять эту потребность, т.е. механизма саморегулирования объема денежной массы в обращении, и, *в-третьих*, из того, что бумажные деньги (прежде всего банкноты) — это не что иное, как заменители собственно денег, под которыми подразумевались металлические деньги (золото и серебро), выполняющие функцию средства обращения. Те же золото и серебро, используемые для накопления сокровищ или для обмена на импортируемые товары, в качестве денег уже не рассматривались. Соответственно, вопрос о размерах эмиссии бумажных денег сводился для Смита к простому правилу: *«Общее количество бумажных денег всякого рода, какое может без затруднений обращаться в какой-либо стране, ни при каких условиях не может превы-*

шать стоимости золотой или серебряной монеты, которую они заменяют или которая (при тех же размерах торгового оборота) находилась бы в обращении, если бы не было бумажных денег»<sup>18</sup>.

Поскольку расходы по поддержанию денежной массы в обращении Смит считал вычетом из чистого продукта общества, постольку замена металлических денег бумажными высвобождала, по его мнению, золото и серебро для более продуктивного использования, прежде всего для расширения внешней торговли. При этом денежная система должна была оставаться смешанной (бумажно-металлической), так чтобы бумажные деньги всегда могли обмениваться на металл.

При такой системе Смит не опасался чрезмерного выпуска банкнот, полагая, что это противоречит интересам самих банков: избыток денег в каналах обращения неизбежно вызовет их отток и, соответственно, возврат в банки в обмен на металл, что повысит их издержки по поддержанию резервов золота и серебра. Этот механизм получил наименование «закон оттока» (или «обратный приток»).

Как отдельному банку определить в этих условиях объем кредитования, соответствующий «потребностям торговли» и уберечься от риска чрезмерной кредитной эмиссии? Для этого, согласно Смицу, достаточно, чтобы банк учитывал только «реальные векселя» (*real bills*), т.е. векселя, выданные под реальные партии товаров, и, соответственно, воздерживался от кредитования долгосрочных проектов и, тем более, спекулятивных операций: «Когда банк учитывает купцу реальный вексель, трассированный действительным (*real*) кредитором на действительного (*real*) должника и с наступлением срока действительно (*really*) оплачиваемый последним, он только ссужает ему часть стоимости, которую ему в противном случае пришлось бы держать у себя без употребления и в виде наличных денег для покрытия текущих платежей»<sup>19</sup>.

Позднее это условие стало называться «доктриной реальных векселей».

С точки зрения принципов регулирования кредитной эмиссии позиция Смита была и жесткой, поскольку ограничивала объем бумажной денежной массы той суммой металлических денег, которую она замещает, и мягкой, поскольку главную роль по регулированию объема денежной массы оставляла за самими банками. Эта неоднозначность позиции и создала почву для последующих дискуссий.

<sup>18</sup> Смит А. Указ. соч. С. 329.

<sup>19</sup> Там же. С. 333.

## Генри Торнтон

Самый значительный вклад в денежную теорию XIX в. внес **Генри Торнтон** (1760—1815), английский банкир, общественный деятель и филантроп, автор «*Исследования природы и действия бумажного кредита в Великобритании*» (1802). Одно из достижений Торнтонна — разработка идеи *множественности платежных средств*, в число которых, наряду с монетами и банкнотами, он включал кредитные инструменты, такие, как векселя и депозиты. Не называя последние деньгами буквально, он фактически пришел к *расширительной трактовке денег*. Шагом вперед был и анализ механизма *денежного мультипликатора* — зависимости размеров кредитной надстройки от величины денежной базы (металлических монет и бумажных денег, имеющих статус законного платежного средства).

Главное достижение Торнтонна — описание так называемого *косвенного механизма* влияния денежной массы на уровень цен. Прямой механизм такого влияния, рассмотренный Юмом и Кантильоном (см. выше в этой главе), базировался на металлических деньгах и сводился к обесценению денег в случае переполнения ими каналов обращения. Торнтон проанализировал аналогичный механизм для кредитно-денежного обращения, где воздействие денежной массы на цены опосредовано уровнем учетной ставки процента. Логика косвенного механизма сводится к следующим основным моментам:

- дополнительная *эмиссия* банкнот *снижает учетную ставку процента* и облегчает кредитные заимствования;
- при уровне учетной ставки *ниже нормального уровня прибыли* создаются условия, при которых выгодно брать кредит и расширять дело практически без ограничений;
- краткосрочный эффект такого расширения кредита — *усиление хозяйственной активности* («реальный» эффект);
- долгосрочный эффект расширения кредита — *номинальный рост цен*;
- рост цен ведет к снижению *реального уровня нормальной прибыли* вплоть до ее *уравнивания с учетной ставкой* процента и восстановления равновесия при возросшем уровне цен.

В своем анализе Торнтон впервые указал на значение разницы между учетной ставкой и средней (нормальной) прибылью, предвосхитив гораздо более позднюю идею о разграничении *денежной и реальной ставок процента*. Краткосрочный эффект эмиссии подсказал Торнтону важный практический вывод, что в условиях денежных кризисов расширение кредита — мера допустимая и целесообразная. Говоря современным языком, это был аргумент в пользу инфляционного метода развязывания денежных кризисов.

## Спор денежной и банковской школ

Если во времена Смита и Торнтона главной задачей было уяснение самих механизмов денежного обращения в условиях смешанной бумажно-металлической системы, то к середине XIX в. центр внимания сместился в сторону практических вопросов регулирования денежного оборота. Вокруг этих вопросов и развернулся известный спор между денежной<sup>20</sup> и банковской школами, проходивший в Англии в 30–40-е годы XIX в.

Сторонники *денежной школы* (лорд Оверстоун, Р. Торренс) видели в денежном обращении источник экономической нестабильности. Особенно они опасались чрезмерной кредитной экспансии как следствия разрастания системы кредитных инструментов, обслуживающих хозяйственный оборот (в частности, чекового обращения). Чтобы противодействовать такой опасности, они предлагали жестко контролировать *денежное предложение*, а именно «денежную базу» — запасы металлических денег и выпуск банкнот, надеясь, что это обеспечит достаточно надежный контроль за всей кредитной эмиссией.

*Банковская школа* (Т. Тук, Дж. Ст. Милль) исходила, напротив, из того, что колебания экономической активности, в том числе кризисы, имеют реальные (т.е. неденежные!) причины, тогда как кредит — это лишь инструмент, обслуживающий экономический оборот. Они считали, что кредит следует за ценами, а не наоборот: цены — за кредитом. Банковская школа подходила к проблеме со стороны *спроса на деньги*, полагая, что денежное предложение вторично, что количество средств обращения приспосабливается к потребностям самого рынка. Регулировать эту величину — дело самой банковской системы, и ответственность за такое регулирование должна лежать на банковском сообществе. Расчет был на «закон оттока» и связанные с ним механизмы саморегулирования. Предполагалось, что излишняя эмиссия противоречит интересам самих банков. Возражая оппонентам, сторонники банковской школы утверждали, что контроль за предложением денег не всегда нужен (например, если он ведет к дефляции) и, как правило, неэффективен (в силу слабости связи между денежной базой и кредитной надстройкой).

Результатом этого спора было принятие в Англии в 1841 г. знаменитого *Акта Пилля*, или *Акта о банковской хартии*, который определил принципы работы Банка Англии. Акт базировался на подходе денежной школы и предусматривал весьма жесткий порядок регули-

<sup>20</sup> В оригинале: *currency school* — от англ. *currency* — деньги как средство обращения (производное от *current* — течение, поток). — *Прим. авт.*

рования денежной массы. Аналогичные законы были приняты в ряде других стран Европы, подобный порядок действовал в конце XIX в. и в России. Однако победа денежной школы была временной. Уже вскоре после его принятия действие Акта Пиля приходилось неоднократно приостанавливать в периоды кризисов. А в XX в. развитие и денежной теории, и самих денежных систем шло в русле, намеченном скорее банковской школой.

### **Рекомендуемая литература**

- Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М., 1961.
- Рикардо Д. Начала политической экономии и налогообложения // Соч. Т. 1. М., 1955.
- Милль Дж. Ст. Основы политической экономии. Т. 1–3. М.: Прогресс, 1980–1981.
- Маркс К. Капитал. Т. 2 // Маркс К. и Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 24.
- Маркс К. Из «критической истории» // Энгельс Ф. Анти-Дюринг. М.: Политиздат, 1967. Отд. 2 (10).
- Негиши Т. История экономической теории. М.: Аспект-Пресс, 1995. Гл. 2–5.
- Блауг М. Экономическая теория в ретроспективе. М.: Дело, 1994. Гл. 2–6.

## Глава 6

# Классическая школа: идеологические версии

- *Раскол либерализма* □ *Фритредеры*
- *Истоки либерального реформизма: Иеремия Бентам*
- *Джон Стюарт Милль* □ *Критики капитализма*
- *Социалисты-рикардианцы* □ *Сен-симонисты против частной собственности*

Роль классической политической экономии в идеологических спорах XIX в. парадоксальна: на ее идеях выросли две конкурирующие, во многих отношениях взаимоисключающие идеологические доктрины — *либерализм* и *социализм*.

Первоначально классическая школа выдвинула идею общественного прогресса, основанного на «невидимой руке» рынка, свободной конкуренции и невмешательстве государства в хозяйственную жизнь (*laissez faire*). Эта идея стала важнейшей составной частью *либеральной* доктрины.

Однако вопреки ожиданиям либералов экономический прогресс сопровождался острыми социальными конфликтами. Промышленная революция и рост богатства наций вызвали быстрый рост нового класса обездоленных — наемных рабочих. Не имея иных средств существования, эти люди были вынуждены соглашаться на любую работу, трудиться от зари до зари, жить в трущобах. Усиливалась поляризация общества: богатые становились богаче, бедные — беднее. Это было совсем не то, на что рассчитывали многие последователи А. Смита, верившие его изначальной идее — что интересы частных лиц не противоречат общественному благу, что «невидимая рука» рынка обеспечат социальную гармонию.

Перспективы общественного развития требовали нового переосмысления. Этот идеологический вызов имел многообразные последствия: *во-первых*, произошел раскол в самом либеральном лагере; *во-вторых*, возникла влиятельная альтернативная идеология — *социализм*, ориентированная, подобно либерализму, на общественный прогресс, но предлагавшая альтернативный образ будущего; *в-третьих*, оживились консервативные общественные настроения, искавшие опору в традициях прошлого — их выразителем в экономической мысли стала *историческая школа* (см. гл. 8).



## 1. Раскол либерализма

В начале XIX в. даже в Англии, где либеральные идеи получили наибольшее распространение, в политическом строе сохранялись многие пережитки феодализма. В борьбе против сословных привилегий (будь то неравенство избирательных прав или аграрный протекционизм в виде знаменитых «хлебных законов») интересы фабрикантов и торговцев не отличались от интересов рабочих, что сплачивало ряды сторонников либеральных реформ. Главным оставалось политическое размежевание между *либералами* и *консерваторами*. Однако после того, как в 30-е годы в результате острой политической борьбы были достигнуты первые успехи в либерализации избирательной системы, ситуация начала меняться. На первый план все чаще выходили новые проблемы, порожденные развитием капиталистических отношений.

Сторонники либерализма все чаще становились перед сложным для них выбором между верой в свободную конкуренцию и стремлением к общественному благу. Именно в этот период в рамках либерализма выявилось две тенденции. Для одной — радикальной, или *фритредерской* (от англ. *free trade* — свобода торговли), — главными оказались принципы свободного предпринимательства и невмешательства государства в экономику; для другой — *реформистской* — курс на сочетание либеральных ценностей с активной ролью государства в решении социальных проблем.

### Фритредеры

В Англии наиболее ярким проявлением первой тенденции стала *Манчестерская школа*, обязанная названием своим оппонентам, которые стремились подчеркнуть противоположность интересов экспортоориентированных промышленников Манчестера (как и других подобных регионов) национальным интересам страны. Это было скорее идейно-политическое течение, чем научная школа. «Манчестерцы» решительно выступали за свободу торговли (много решительнее, чем такие ее приверженцы, как Смит и Рикардо), против права объединения в профсоюзы и мер по регулированию рабочего дня и трудовых отношений; требовали дальнейшей либерализации избирательных прав; в международной политике отстаивали принцип невмешательства во внутренние дела иностранных государств и за расширение прав колоний. Если борьба против протекционистских хлебных законов еще могла вестись с позиции большинства, заинтересованного в снижении цен на продовольствие, то после отмены этих

законов в 1846 г. программа «манчестерцев» приобрела открыто антирабочий характер.

Во Франции XIX в. идейно-политическая ситуация была иной: сословные привилегии были устранены недавней революцией, и противоречия между трудом и капиталом вышли на первый план раньше и проявились рельефнее. Активнее заявили о себе *социалисты* как выразители интересов рабочего класса. Соответственно, французские экономисты-либералы с самого начала выступили как оппоненты социалистов, заняв более радикальные фритредерские позиции. Наиболее известным их представителем был **Фредерик Бастиа** (1801–1850), автор популярных памфлетов против протекционизма и нашумевшей книги *«Экономические гармонии»* (1850), в которой он продемонстрировал чудеса риторики для убеждения читателей в том, что разрывающие общество пороки и противоречия — не более чем видимость, за которой скрывается мир экономических гармоний, предустановленных божественным Провидением<sup>1</sup>.

### Истоки либерального реформизма: Иеремия Бентам

Наряду со «старым» либерализмом фритредеров тогда же, в середине XIX в., получил развитие «новый» либерализм — реформистская версия доктрины, возникновение которой было подготовлено предшествующей историей этого течения в британском обществе.

В среде британских либералов начала XIX в. тон задавали так называемые *философские радикалы* — кружок интеллектуалов, объединившихся вокруг журнала *«Вестминстерское ревью»*. Радикалами они были лишь в том смысле, что их реформаторские установки шли несколько дальше, чем у либералов из парламентской партии *вигов*. Кружок объединял видных философов, историков, правоведов, экономистов, психологов, дипломатов, политических деятелей. Это был круг общения, где формировались мировоззренческие и политические идеи, оказавшие значительное влияние на британское общественное сознание и на развитие общественных наук на Западе в целом. Среди основателей кружка был известный экономист Джеймс

<sup>1</sup> Позиция Бастиа была спорной даже с теологической точки зрения: *«Во всяком случае, — пишут Ш. Жид и Ш. Рист, французские экономисты начала XX в., — она несколько не соответствовала христианской доктрине, ибо не следует забывать, что если христианство учит, что Бог создал человека и мир добрыми, то оно также учит, что тот и другой были совершенно извращены грехопадением человека и что нет такой естественной спасительной добродетели, с помощью которой они сами снова сделали бы когда-нибудь добрыми»* (Жид Ш., Рист Ш. История экономических учений. М.: Экономика, 1995 [1918]).

Миль, среди его участников — Д. Рикардо. Идейным лидером «философских радикалов» был И. Бентам.

**Иеремия Бентам** (1748—1832) не был экономистом, но оказал значительное влияние на развитие экономической науки<sup>2</sup>. Основная сфера его интересов — моральная философия и юриспруденция, наиболее влиятельное сочинение — «*Введение к принципам морали и юриспруденции*» (1789).

Бентам приобрел известность в начале XIX в. прежде всего как активный сторонник либеральных реформ в области законодательства. Он критиковал смертную казнь, отстаивал принцип, что неотвратимость наказания важнее его жестокости, выступал за демократизацию избирательного права, в частности за предоставление права голоса женщинам, допускал критические высказывания о наследственной аристократии, а в конце жизни — даже о монархии. Популярность Бентама выходила далеко за границы Англии. Так, российский император Александр I требовал от своей комиссии по разработке нового законодательства, чтобы во всех сомнительных случаях она обращалась к Бентаму за советами.

Как философ-моралист Бентам следовал традициям гедонизма (от греч. *hedone* — наслаждение), связывающим моральное добро с удовольствием, наслаждением. Эта традиция восходит к древнегреческому философу Эпикуру, а в Новое время имела немало продолжателей, среди которых были Дж. Локк, французский философ К. Гельвеций, а также учитель А. Смита философ Ф. Хатчесон.

Центральное понятие этики Бентама — *польза, полезность (utility)*. Отсюда название его морально-философской доктрины — «*утилитаризм*». Согласно Бентаму, польза — это «*свойство предмета, благодаря которому он способен приносить благодеяние, выгоду, удовольствие, добро или счастье (что в данном случае сводится к одному и тому же)*». «*Природа, — писал он, — поставила человека под управление двух верховных властителей — страдания и удовольствия. Им одним предоставлено определять, что мы можем делать, и указывать, что мы должны делать*».

В принципе полезности Бентам не только искал объяснение фактического поведения людей — он придавал ему и нормативное значение, в особенности для сферы законодательства. Согласно Бентаму,

---

<sup>2</sup> Среди немногих экономических сочинений Бентама: «*Защита ростовщичества*» (1787) — книга, написанная в России, где автор около двух лет гостил в белорусском имении Потемкина у своего младшего брата Сэмюэля, инженера и изобретателя, который в 1778—1791 гг. в качестве гостя при дворе Екатерины II работал в российском Адмиралтействе.

«мораль в самом общем понимании — это учение об искусстве направлять действия людей таким образом, чтобы производить наибольшую сумму счастья». Долг мыслителей он видел в том, чтобы доказывать, что «добродетельный поступок есть правильный расчет, а поступок безнравственный — расчет неправильный». При этом Бентам особенно настаивал на том, что добродетель — это не только расчет: в ней есть еще и некоторое усилие, борьба, что «человек жертвует немедленным удовольствием ввиду больших будущих».

Этика Бентама индивидуалистична. Общество, по его определению, — это «фиктивное тело», и, соответственно, общественный интерес — это не что иное, как сумма интересов отдельных членов данного общества. Однако в отличие от А. Смита, который исходил из естественной гармонии интересов и верил, что следование частным эгоистическим интересам само способно обеспечить общественное благо, Бентам полагал, что гармония интересов возможна лишь как результат разумного законодательства. Вслед за Гельвецием и итальянским правоведом Беккарриа основным принципом этики и законодательства Бентам считал принцип наибольшего счастья для наибольшего числа людей.

Чтобы положить этот принцип в основу законодательства, Бентам выдвинул идею «арифметики счастья» (*felicific calculus*). В ее основе — своеобразная попытка ранжирования удовольствий и страданий. Так, удовольствия он оценивал по их: а) интенсивности; б) продолжительности; в) определенности/неопределенности; г) близости по времени; д) плодотворности (т.е. способности данного удовольствия производить новые); е) чистоте (несмешанности с попутными страданиями; ж) распространенности (способности доставлять удовольствие другим людям).

По мысли Бентама, подобные ранжиры могли бы прилагаться к любому законодательному проекту или решению, затрагивающему интересы членов общества. С этой целью он предлагал оценивать первичные, вторичные и производные удовольствия и страдания, доставляемые соответствующим законопроектом каждому члену общества, а затем суммировать эти оценки и подводить баланс. При невозможности непосредственно соизмерить различные характеристики удовольствий и страданий Бентам предлагал обращаться к их денежным оценкам.

Сама идея суммирования удовольствий и страданий разных людей изначально предполагала принципиальную сопоставимость таких оценок, т.е. возможность межличностного сравнения полезностей. Более того, с помощью «арифметики счастья» Бентам надеялся получить объективные оценки субъективных переживаний людей.

В своих рассуждениях Бентам предвосхитил принцип, который позже стал называться принципом *предельной полезности*. Так, он рассуждал, что если индивиду дать некоторую сумму денег, то это принесет ему определенное количество удовольствия. Если же затем дать ему точно такую же сумму денег, то дополнительное удовольствие от нее окажется меньшим, чем от первой суммы. Соответственно, Бентам считал, что одна и та же сумма денег, будучи добавленной к доходу бедняка, принесет больше счастья, чем такая же сумма, добавленная к доходу богатого. Отсюда следовало, что определенное перераспределение доходов между богатыми и бедными способно увеличить суммарное количество счастья в обществе.

Утилитаризм Бентама был воспринят многими экономистами, прежде всего участниками кружка «философских радикалов» Дж. Миллем и — с определенными оговорками — Дж. Ст. Миллем. Позднее идеи утилитаризма сыграли важную роль в распространении идей *марксистской революции* (см. гл. 10).

В то же время у Бентама всегда было много оппонентов, его идеи вызывали ожесточенные споры. Так, русский писатель *В. Ф. Одоевский* посвятил этой теме специальный памфлет-утопию «*Город без имени*» (1839), где изобразил страну Бентамию, с тем чтобы показать нежизнеспособность утилитаристской морали<sup>3</sup>.

Наиболее уязвимые стороны бентамовского утилитаризма связаны с упрощенностью принимаемой им модели человеческого поведения, размытостью основных понятий (полезность, счастье, удовольствие и т.д.), отсутствием четкого разграничения позитивных и нормативных моментов. Еще одним характерным изъяном в системе Бентама был двойной стандарт в характеристике человеческого поведения — вот как эту проблему сформулировал известный философ и логик *Б. Рассел*: «*Если каждый человек гонится за собственным удовольствием, то как мы сможем гарантировать, что законодатель будет заботиться об удовольствии человечества в целом?.. Если бы ему [Бентаму] поручили составить свод законов для некоторой страны, он исходил бы при этом из того, что, как он был убежден, является интересами общества. Он не преследовал бы при этом свои собственные инте-*

---

<sup>3</sup> Резко высказывался о Бентаме *К. Маркс*: «*Если бы я обладал смелостью моего друга Г. Гейне, — заметил он в одном из примечаний к первому тому «Капитала», — я назвал бы г-на Иеремию гением буржуазной глупости*» (Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 23. С. 624). С иных позиций, но не менее резко оценивал Бентама немецкий мыслитель *О. Шпенглер*, называя представителем «*великой моды полубразованных слоев*» второй половины XVIII в. (Шпенглер О. Человек и техника // *Культурология*. XX в. М.: Юристъ, 1995. С. 455–456).

рессы или (сознательно) интересы своего класса. Но если бы он понял этот факт, он должен был бы изменить свое психологическое учение»<sup>4</sup>.

В конкретных вопросах экономической политики Бентам был прагматиком. Если в своей ранней работе о ростовщичестве он с либеральных позиций требовал отмены ограничений на величину ссудного процента, то позднее, в ходе дебатов вокруг хлебных законов, он высказывался за прямое административное ограничение цен на зерно. В ряду предлагавшихся им реформ были меры, предвосхищавшие идею социального страхования.

В вопросах денежной теории и политики Бентам, в противовес правоверным рикардianцам, высказывался за активную денежную политику государства. Именно в этой области некоторые идеи Бентама заметно опередили свое время и даже предвосхитили некоторые мотивы кейнсианства. Это касается трактовки денежной экспансии в качестве средства обеспечения полной занятости и в особенности постановки вопроса о возможности вынужденных сбережений или, в его терминологии, «*вынужденной бережливости*» (*forced frugality*).

Обобщением социально-экономических взглядов Бентама стала его концепция *общественной политики*. Он выделил *четыре главные цели* такой политики, ранжировав их по значимости, — обеспечение: а) прожиточного минимума; б) безопасности; в) достатка; г) равенства. Подобное понимание целей социальной политики в сочетании с убеждением, что разумное законодательство способно гармонизировать интересы в обществе, на первых порах проявлялось лишь в общегуманитарных инициативах утилитаристов, касавшихся таких сфер, как образование или общественная гигиена.

Последовательное применение этих подходов в социально-экономической политике началось гораздо позже и знаменовало собой существенное переосмысление либеральной доктрины. Именно с тех пор слово «*либерал*» утратило однозначность: вплоть до сегодняшнего дня так называют и противников любого государственного вмешательства в экономику, и буржуазных реформистов, сторонников активной социальной политики государства.

### Джон Стюарт Милль

Главным идеологом либерального реформизма выступил ученик и последователь Рикардо, последний крупный представитель классической школы **Джон Стюарт Милль** (1806–1873).

Джеймс Милль дал сыну блестящее образование, которое позволило Миллю-младшему проявить свои уникальные способности

<sup>4</sup> Рассел Б. История западной философии. Н.: Издательство Новосибирского университета, 1997. С. 712–713.

во многих сферах. Творчество Дж. Ст. Милля оставило заметный след в целом ряде отраслей знания — в логике («*Система логики*», 1843), философии («*Утилитаризм*», 1863), политологии («*О свободе*», 1859), политической экономии. К этому надо добавить успешную 35-летнюю карьеру чиновника и несколько лет членства в британском парламенте.

Основные экономические сочинения Дж. Ст. Милля: «*Очерки по некоторым нерешенным проблемам политической экономии*» (1844) и «*Принципы политической экономии с некоторыми ее приложениями к социальной философии*» (1848) — книга, семь раз переиздававшаяся при жизни автора и служившая общепризнанным учебником политической экономии почти до конца XIX в.<sup>5</sup>

В «Принципах...» Милль попытался обобщить теоретическое наследие классической школы в духе рикардианской традиции и одновременно отреагировать на то новое в экономике и идеологии, с чем пришлось столкнуться уже самому автору. Его интерпретация классической политэкономии содержала немало новых моментов, отношение которых к рикардианству и позднейшим тенденциям в экономической мысли до сих пор остается предметом дискуссий. Однако главная особенность и важнейший источник оригинальности Милля-экономиста заключаются в том, что экономикой вообще и ее рикардианское толкование в частности он рассматривал в широком общественном контексте. Закономерным следствием такого подхода были и его либерально-реформистские идеологические установки.

Свою социально-экономическую программу Милль строил, опираясь на комбинацию принципов, почерпнутых из классической политической экономии и бентамовского утилитаризма, и переосмысливая эти принципы на основе собственных методологических подходов. У классиков он заимствовал понимание труда как источника богатства в сочетании с приверженностью к рынку и конкуренции, у Бентама — индивидуализм в сочетании с установкой на благосостояние для максимального числа людей. Ключевая теоретико-методологическая новация самого Милля состояла в *разграничении законов производства и законов распределения.*

*«Законы и условия производства богатства имеют характер истин, свойственный естественным наукам. В них нет ничего, зависящего от воли, ничего такого, что можно было бы изменить... Нравится это людям или нет, но удвоенное количество труда не взрастит на данной площади урожай в удвоенном количестве, если в процессах возделывания*

<sup>5</sup> Милль Дж. Ст. Основы политической экономии. Т. 1–3. М.: Прогресс, 1980–1981.

земли не произойдет неких улучшений. Нравится это людям или нет, но непроизводительный расход отдельных лиц будет *pro tanto* (пропорционально, соответственно) вести к обеднению общества, и только производительный расход отдельных лиц обогатит общество. Мнения или желания, которые могут существовать по этим вопросам, не властны над природой вещей...

Иначе с распределением богатства. Распределение всецело является делом человеческого учреждения... зависит от законов и обычаев общества. Правила, которые определяют распределение богатства, таковы, какими их делают мнения и желания правящей части общества, и весьма различны в разных странах... Общество может подчинить распределение богатства любым правилам, какие оно считает наилучшими; но какие практические результаты произтекут из действия этих правил — это должно быть открыто, подобно любым другим физическим или отвлеченным истинам, посредством наблюдения или исследования<sup>6</sup>.

Именно выводя распределение богатства за рамки предмета «чистой», незаинтересованной науки, Милль санкционировал возможность и целесообразность социально-экономического реформирования и одновременно намечал как его направленность, так и его пределы. Кроме того, Милль разграничивал *статическую* часть теории, дающую одномоментную картину экономики, и ее *динамическую* часть, характеризующую процессы долгосрочного экономического развития. Ядро рикардианской теории он относил к «статике», тем самым оставляя себе значительный простор в интерпретации тенденций общественного прогресса. Наконец, не отказавшись от утилитаристского образа человека как максимизатора полезности, Милль четко ограничил сферу применения такого подхода: бентамовская философия касается только деловой (*business*) части общественных учреждений, распространять ее на все человеческие дела — ошибка.

Такое смещение акцентов привело Милля к переоценке рикардианского пессимизма в отношении «динамики» капитализма. Следуя закону народонаселения Мальтуса и теории ренты Рикардо, он допускал — вслед за Рикардо — возможность «стационарного состояния», при котором отсутствие стимулов остановит процесс накопления капитала. Однако для Милля эта перспектива не казалась столь мрачной, как для Рикардо. Напротив, он верил, что в «стационарном состоянии» ослабление экономических стимулов будет сопровождаться усилением стимулов к моральному совершенствованию человеческого общества. «Только в остальных странах мира, — отмечал Милль, —

<sup>6</sup> Там же. Т. 1. С. 337–339.



*рост производства — все еще важная цель: что экономически необходимо в наиболее развитых странах — так это лучшее распределение»<sup>7</sup>.*

Милль остро чувствовал изъяны современного ему общественного порядка — именно в этом следует искать истоки его реформизма. В добавлении к третьему изданию «Принципов...» (1852) он писал: «...если бы пришлось делать выбор между коммунизмом со всеми его возможностями и нынешним состоянием общества со всеми присущими ему страданиями и несправедливостью; если институт частной собственности необходимым образом несет с собой как следствие такое распределение продуктов труда, какое мы видим ныне — распределение, находящееся почти в обратной пропорции к труду, так что наибольшая доля достается людям, которые вовсе никогда не работали, несколько меньшая доля тем, работа которых почти номинальна, и так далее, по нисходящей... то все затруднения коммунизма, большие или малые, были бы не более чем песчинкой на весах»<sup>8</sup>.

Но такая оценка ситуации не ставила Милля в ряды борцов против частной собственности. По его мнению, «*принцип частной собственности еще никогда не был подвергнут справедливому испытанию... Общественное устройство современной Европы берет начало из распределения собственности, которое было результатом не справедливого раздела или приобретения посредством усердия, а завоевания и насилия... Законы собственности все еще не приведены в соответствие с теми принципами, на которых зиждется оправдание частной собственности. Законы эти обратили в собственность вещи, которые никак не следовало делать собственностью, и установили безусловную собственность на такие вещи, на которые должны существовать лишь ограниченные права собственности»<sup>9</sup>.*

После критического рассмотрения рецептов общественного переустройства, предложенных в современной ему социалистической литературе, Милль сделал вывод, что «*...политэконом еще довольно долго будет заниматься главным образом условиями существования и прогресса, характерными для общества, основанного на частной собственности и на личной конкуренции, и что главной целью стремлений при нынешнем состоянии человеческого развития является не ниспровержение системы частной собственности, но ее улучшение и предоставление полного права каждому члену общества участвовать в приносимых ею выгодах»<sup>10</sup>.*

<sup>7</sup> Там же. Т. 3.

<sup>8</sup> Там же. Т. I. С. 349.

<sup>9</sup> Там же.

<sup>10</sup> Там же. С. 360—361.

В позитивной программе реформирования буржуазного общества, по Дж.Ст. Миллю, наиболее характерны несколько пунктов:

а) *переход от предприятий с наемным трудом к кооперативным производственным ассоциациям*; эту перспективу Милль связывал с постепенным перетоком капитала в руки самих рабочих;

б) *ограничение имущественного неравенства путем ограничения прав наследников*. Определив собственность как право человека «на свои способности, на то, что он может произвести с их помощью, и на что бы то ни было, что ему удастся выручить за произведенные им товары путем честного обмена», Милль заключил, что «*право наследования в отличие от права оставления наследства не входит в понятие частной собственности*»<sup>11</sup>. Оправданность передачи собственности по наследству он признавал только в отношении детей, да и то лишь в пределах их «*умеренного обеспечения*», рекомендуя устанавливать предел тому, что человек «*может обрести просто по милости других, без какого-либо применения своих способностей*»<sup>12</sup>;

в) *выведение земли из сферы безусловного действия принципа частной собственности*. Наследуя критическое отношение Смита и Рикардо к земельным собственникам, Милль был гораздо решительнее в своих выводах: «*Когда говорят о «неприкосновенности собственности», следует всегда помнить, что земельной собственности не свойственна такая же неприкосновенность, как другим видам собственности. Земля не создана человеком. Она изначальное достояние всех людей. Ее присвоение всецело является вопросом общей целесообразности*»<sup>13</sup>. В отношении земли, не предназначенной для возделывания, Милль не видел «*ни одного веского довода в пользу того, чтобы она вообще являлась частной собственностью*»<sup>14</sup>.

## 2. Критики капитализма

Либеральный реформизм Дж.Ст. Милля был основан на вере в возможность постепенно, средствами разумного законодательства трансформировать современный ему капитализм в более справедливое и гуманное общество. Многие другие критики капитализма не разделяли этой веры и с разной степенью радикальности настаивали на необходимости изменить саму основу этого общества. Альтернативный капитализму тип общественного строя, основанный на отрица-

<sup>11</sup> Там же. С. 366.

<sup>12</sup> Там же. С. 376.

<sup>13</sup> Там же. С. 382.

<sup>14</sup> Там же. С. 386.

нии или существенном ограничении частной собственности, обычно определяли как *социализм* или *коммунизм*. В середине XIX в. обсуждалось множество разнообразных проектов такого общества и, соответственно, версий социалистической идеологии. Основные аргументы социалистов против капитализма не выходили за рамки идей, выработанных экономистами-классиками и философами-утилитаристами. Это была критика двоякого рода: *этическая*, которая отвергла капитализм как несправедливое общество; и *функциональная*, делавшая упор на его нерациональность.

### Социалисты-рикардианцы

Этическая критика капитализма базировалась прежде всего на трудовой теории стоимости Д. Рикардо. Признавая прибыль вычетом из продукта труда, ни Смит, ни Рикардо не сомневались, однако, в ее оправданности: для них это был доход, отражавший роль капитала как фактора производства. Для радикальных сторонников Рикардо такая позиция казалась непоследовательной: продукт труда должен полностью принадлежать его создателям — трудящимся. Рента, ссудный процент, прибыль (сверх платы за управление) — все эти доходы определялись как нетрудовые и потому неправомерные. Подобная система устойчива, так как неравный обмен между трудом и капиталом закрепляется в имущественном неравенстве, которое, в свою очередь, и ставит труд в зависимое положение в его отношениях с капиталом. Эти идеи получили развитие в работах целой плеяды авторов, которые попытались переосмыслить учение классической школы с точки зрения интересов трудящихся. Со временем их условно объединили в одну группу и стали называть *социалистами-рикардианцами*. Наиболее известными среди них были ирландский землевладелец и коммерсант **Уильям Томпсон** (1775—1833) и отставной морской офицер и журналист **Томас Годскин** (1787—1869).

В работе У. Томпсона *«Исследование принципов распределения богатства, наиболее способствующих человеческому счастью»* (1824) эти идеи были подкреплены утилитаристским аргументом, согласно которому более равномерное распределение благ увеличивает суммарное человеческое счастье. Альтернативу капиталистической организации производства Томпсон, вслед за своим учителем **Р. Оуэном** (великим утопистом и социальным экспериментатором XIX в.), видел в кооперативных ассоциациях производителей. Он полагал, что в таких ассоциациях работники будут получать полный продукт своего

труда, а это укрепит их трудовую мотивацию и приведет к значительному росту производительности — так этические доводы дополнялись экономическими. У Томпсона впервые встречается термин «*прибавочная стоимость*» — впоследствии центральное понятие в теории К. Маркса.

Оригинальность наиболее известной книги Т. Годскина «*Защита труда против притязаний капитала*» (1825) связана с его трактовкой капитала. Стремясь показать необоснованность претензий капитала на часть продукта труда, он вводит, также предвосхищая Маркса, разграничение между совокупностью материальных условий производства (неоправданно именуемых, по его мнению, экономистами капиталом) и собственно капиталом как выражением определенной *формы собственности*, которая делает такие материальные условия инструментом господства над трудом. Материальные условия производства — это, согласно Годскину, не что иное, как *труд*: либо «*накопленный*» (в части, которую принято называть «основным капиталом»), либо «*существующий*» (в части «оборотного капитала»). Этим последним понятием Годскину удалось выразить ту особенность оборотного капитала, что его запасы в виде сырья, материалов, полуфабрикатов и т.д. — постоянно возобновляются и, следовательно, производство соответствующих продуктов труда для пополнения этих запасов осуществляется одновременно и параллельно, составляя незримый конвейер, созидающий годовой продукт общества.

### Сен-симонисты против частной собственности

Полемика вокруг капитализма всегда была прежде всего полемикой вокруг частной собственности. Теоретическое обоснование принципа частной собственности восходит, как мы уже знаем (см. гл. 3), к *трудовой теории собственности* Джона Локка. Однако с самого начала такое обоснование выявило проблему, которая со времен Локка так и не получила удовлетворительного решения. С одной стороны, оправдание частной собственности выводилось из права каждого индивида свободно распоряжаться плодами своего труда и таланта; с другой стороны, та же частная собственность, при наличии денег и возможности их безграничного накопления, вела к имущественному неравенству, при котором исходный принцип *трудового* происхождения собственности действовал уже избирательно, ибо часть членов общества получала доступ к собственности, которая никакого отношения к плодам их труда не имела.

## **П.-Ж. Прудон: «Собственность — это кража!»**

Обличая нетрудовые доходы, критики капитализма не избегали хлестких выражений. В 1832 г. Т. Годскин любые вычеты из полного продукта труда — государственные налоги, церковную десятину, земельную ренту, прибыль — назвал *формами воровства*. В 1839 г. другой социалист-рикардианец Джон Брей утверждал, что сделки между капиталистом и рабочим — *«не что иное, как наглый, хотя и законный, грабеж»*. Однако широкую известность эта мысль приобрела благодаря французу **Пьеру-Жозефу Прудону** (1809—1865), который в своей книге *«Что такое собственность?»* (1840) ответил на вопрос в заголовке прославившей его фразой: **«Собственность — это кража!»**

Характерно, что Прудон вовсе не отвергал частную собственность как таковую и даже называл ее условием свободы. Но он решительно возражал против того, чтобы один лишь титул собственности, т.е. сам факт владения ею, становился основанием для получения какого-либо дохода.

*Этическая критика капитализма строилась на принятии исходного принципа Локка и констатации противоречий при его практическом применении. Совсем другую сторону дела затронул знаменитый идеолог индустриализма и утопист Анри де Сен-Симон (1760—1825). Он обратил внимание на фактор случайности рождения, который при господстве частной собственности и наличии права ее наследования становится фактором, во многом предопределяющим возможности человека участвовать в управлении общественными делами, в том числе в производстве. Эта мысль была подхвачена и развернута сен-симонистами — учениками Сен-Симона, развившими бурную пропагандистскую деятельность уже после смерти своего учителя. Согласно их аргументам, «случайность рождения слепо распределяет все орудия труда», нередко допуская, что «лучшая часть продукта и первая прибыль идет в пользу неспособного или ленивого собственника». Так что частная собственность не только не справедлива, но и не функциональна, поскольку ведет к некомпетентности в управлении все более крупным и сложным производством. Сен-симонисты считали, что собственность, обретаемая по праву рождения, — это пережиток средневековья, тогда как в будущем «единственным правом на богатство, то есть на распоряжение орудиями труда, будет умение применить их к делу». Чтобы осуществить этот принцип, они требовали передать «право наследования, ныне ограни-*

ченное пределами семьи... государству, превращенному в ассоциацию трудящихся»<sup>15</sup>.

Аргументы сен-симонистов имели общественный резонанс, о чем, в частности, можно судить на примере Дж. Ст. Милля.

Любопытным продолжением темы эффективности доступа к производственным ресурсам как фактора общественного прогресса были разнообразные утопические проекты, связанные с организацией кредита. Так, уже упоминавшийся П.-Ж. Прудон возлагал большие надежды на учреждение банков, предоставляющих бесплатные кредиты. Он верил, что это одновременно устранило бы нетрудовые доходы и облегчило доступ к производственным ресурсам тем людям, которые имеют наилучшие способности ими распорядиться.

Итак, классическая школа политической экономии оказалась теоретической основой сразу двух соперничающих идеологических доктрин: либеральной и социалистической. Предложенный Смитом синтез либеральной идеи «невидимой руки» рынка с теорией трудовой стоимости и богатства оказался непрочным. Первая осталась либералам, главным наследником второй стал Карл Маркс.

### **Рекомендуемая литература**

Бентам И. Введение к принципам морали и юриспруденции. СПб., 1998.

Годскин Т. Защита труда против притязаний капитала(1825)// Соч. М., 1938.

Милль Дж. Ст. Основы политической экономии. Т. 1–3. М.: Прогресс, 1980–1981.

Прудон П.-Ж. Что такое собственность? М.: Республика, 1997.

Сен-Симон, Фурье и их школы. Составитель В. Семенов. М.–Л., 1926.

---

<sup>15</sup> Сен-Симон, Фурье и их школы. М.–Л., 1926. С. 156, 201.

## Глава 7

# Экономическая теория К. Маркса

- *Принцип историзма* □ *Продолжение классической традиции* □ *Теория прибавочной стоимости*
- *Теория воспроизводства* □ *О природе средней нормы прибыли* □ *Закон тенденции средней нормы прибыли к понижению* □ *Основы теории экономических кризисов*
- *Политэкономия — наука о производственных отношениях*
- *Отчуждение труда* □ *Товар как вещное отношение*
- *Капитал и превращенные формы прибавочной стоимости*
- *Капитал как вещное отношение* □ *Судьба капитализма*

**Карл Маркс** (1818–1883) родился в Германии, там же получил философское образование, однако большая часть его самостоятельной жизни прошла в эмиграции: сначала во Франции и Бельгии, затем — в Англии, где он жил и работал с 1849 г. Идеи Маркса оказали мощное воздействие на многие области общественнознания — историю, социологию, политологию, политическую экономию. На основе этих идей формировались влиятельные политические партии и общественные движения, оказавшие заметное влияние на историю XX в. В Советском Союзе упрощенная версия марксизма использовалась в качестве основы государственной идеологии, в Китае она выполняет эту роль и поныне.

Для Маркса экономическая теория никогда не была самоцелью. Он обратился к ней как социальный философ, искавший в экономике пружины общественного развития. Это случилось в 40-е годы XIX в., когда классическая политическая экономия была синонимом экономической науки, хотя высшая точка в ее развитии уже миновала, и тон в ней задавали эпигоны. Маркс не был удовлетворен тем, что нашел в экономической литературе, это и подтолкнуло его к собственным политико-экономическим исследованиям. Свою теорию он рассматривал как альтернативу классической школе, однако в исторической ретроспективе именно марксизм оказался наиболее последовательным хранителем ее интеллектуальной традиции в XX в. Сочетание преэминентности и самобытности в экономической мысли Маркса отразило главную особенность ее происхождения: она сформировалась как синтез политической экономии Д. Рикардо и философии Г. Гегеля. В своем представлении об экономике как объекте

познания Маркс следовал за Рикардо; в своем подходе к осмыслению этого объекта он руководствовался методом Гегеля.

Отражением первого этапа экономических исследований Маркса может служить брошюра «*Нищета философии*» (1847) — полемическая реакция на книгу П.-Ж. Прудона «Философия нищеты» (1846). Второй и главный этап работы Маркса над проблемами политической экономии относится к периоду 50–60-х годов XIX в. Рукописи, содержащие результаты этой работы, составили при их публикации девять томов по 500 и более страниц каждый. Однако лишь небольшая часть этих материалов была подготовлена к печати самим Марксом: это брошюра «*К критике политической экономии*» (1859) и I том «*Капитала*» (1867) — главной книги автора, полное название которой «*Капитал: Критика политической экономии*». Рукописи II и III томов «Капитала» были изданы ближайшим другом, соратником и соавтором Маркса Фридрихом Энгельсом (1820–1895) соответственно в 1885 и 1894 гг. Остальные экономические рукописи Маркса увидели свет только в XX в., сначала благодаря ученикам Маркса из числа немецких социал-демократов, затем — после передачи рукописей в Советский Союз — усилиями специалистов московского *Института К. Маркса и Ф. Энгельса* (впоследствии *Института марксизма-ленинизма*). Неудивительно, что многие важные идеи Маркса вошли в научный оборот с большим опозданием, и составить полное представление о его научном творчестве стало возможным только сравнительно недавно, во второй половине XX в.

«Капитал» Маркса положил начало марксистской политической экономии — течению экономической мысли, объединяющему уже несколько поколений исследователей по всему миру, в частности в России. Интерес к марксизму усилился в 60-е годы XX в. на волне леворадикальных настроений в странах Запада; сегодня в мире существует несколько школ экономической мысли марксистской ориентации.

## 1. Принцип историзма

Главное, что Маркс воспринял у Гегеля, — это *историзм*. Человеческая история, согласно Марксу, это череда типов общества, которые с закономерной последовательностью сменяют одна другую. Иными словами, история — это *естественноисторический процесс*. В этой характеристике заключался парадокс, который, тем не менее, точно характеризовал мысль Маркса. История воспринималась в то время прежде всего как продукт *разума* и в этом смысле как процесс



*неестественный*. Маркс соглашался с тем, что историю творят люди, наделенные разумом, но подчеркивал, что их деятельность поставлена в жесткие рамки. С одной стороны, заданы объективные условия этой деятельности, включая те, что созданы предшествующими поколениями, с другой — она опирается в противоречивость интересов людей, и это диктует логику событий, над которой индивиды не властны. Именно поэтому Маркс говорил о собственной, объективной — и в этом смысле *естественной* — логике истории. Это процесс неравномерный, проходящий различные фазы и стадии, но, тем не менее, закономерный и потому доступный объективному познанию.

Вслед за Гегелем Маркс видел в общественной системе *органическое целое* и рассматривал социальную историю как закономерную смену общественных «организмов», которые он назвал «*общественно-экономическими формациями*». Как всякий организм, общественная формация проходит жизненный цикл от своего рождения до своей гибели. Все формации, кроме первичной, имеют структуру, главными элементами которой выступают общественные *классы*, т.е. группы людей со сходным социальным положением и общими интересами. Отношения между основными классами каждой формации определяют возможности и границы общественного прогресса в рамках данной формации и в конечном счете ее судьбу. Так, когда рабский труд стал проигрывать в конкуренции с трудом самостоятельного крестьянина, рабовладельческая формация ушла с исторической арены вместе с ее основными действующими лицами — рабами и рабовладельцами. Самостоятельный крестьянин из второстепенной фигуры рабовладельческого общества превратился — наряду с собственником земли — в главное действующее лицо новой, феодальной общественно-экономической формации. Точно так же в недрах феодализма зародилось «третье сословие» — купцы, ремесленники и их подмастерья, которые в дальнейшем стали ядром следующей, капиталистической формации, пришедшей на смену феодальным отношениям.

Маркс распространил эту логику и на капитализм — главный объект своего анализа. Он считал, что формация, основанная на капиталистической рыночной экономике — отнюдь не окончательное воцарение разума, как верили многие «классики», а очередной, такой же преходящий, как все остальные, этап истории. Переосмысливая классическую политэкономию, он вместе с *исторической школой* (см. гл. 8) отверг ее претензии на открытие истин, не зависящих от условий времени и пространства, но — в отличие от *исторической школы* — он признал ее в качестве теории одной из формаций — капиталистической. Такое Марксово решение конфликта между *историзмом* и *научнос-*

тью: экономические законы действуют и могут служить объектом познания, но они историчны, т.е. их общезначимость ограничена определенными ступенями развития общества.

Во многом следуя за экономистами-классиками, Маркс, однако, сместил фокус своего внимания. Его особенно интересовали те закономерности функционирования и развития капитализма, которые подрывают его устойчивость и превращают в препятствие общественного прогресса. Если Смит исходил из *гармоничности* рыночной экономики с ее «невидимой рукой», направляющей частные интересы к общественному благу, то Маркс, напротив, искал в капитализме *противоречия и конфликты*, полагая вслед за Гегелем, что именно познание противоречий дает ключ к пониманию тенденций развития изучаемого объекта. Марксова критика классической политической экономии имела, соответственно, два аспекта: Маркс выступал ее *внутренним* критиком и продолжателем — в этом качестве он выявлял слабые точки доктрины и предлагал пути ее укрепления; одновременно он был ее *внешним* критиком, который сквозь призму внутренних противоречий капитализма обнажал пласт экономической реальности, вовсе ускользавший от внимания экономистов-классиков, и тем самым демонстрировал принципиальную ограниченность их подхода.

## 2. Продолжение классической традиции

### Теория прибавочной стоимости

Марксова теория прибавочной стоимости — пример решения одной из проблем рикардианской теории. При объяснении «естественной» цены труда важнейшие для классической политэкономии принципы: *трудоу стоимости*, с одной стороны, и *эквивалентности обмена* — с другой, оказывались во взаимном противоречии. Если богатство создается трудом, а труд обменивается по эквивалентной цене, то откуда взят доход капиталиста? Маркс решает проблему, вводит новое понятие — *товар рабочая сила*. В отличие от классиков, которые полагали, что товаром выступает сам труд, Маркс утверждает, что рабочий продает не труд, а рабочую силу, т.е. свою *способность к труду*. Как и всякий товар, рабочая сила, по Марксу, имеет *потребительную стоимость* и *стоимость*. *Стоимость* этого товара соответствует стоимости жизненных средств, необходимых для воспроизводства рабочей силы, а вот его *потребительная стоимость* для покупателя-капиталиста определяется способностью рабочей силы произ-

водить большую стоимость, чем составляет стоимость самой рабочей силы. Эта разница и образует, по Марксу, *прибавочную стоимость* — источник дохода капиталиста.

Маркс детально прослеживает процесс создания прибавочной стоимости. Начинает он со структуры рабочего времени: если рабочий нанят на 10-часовой рабочий день, а чистый продукт, соответствующий своей заработной плате, он создает за 6 ч, то его рабочее время делится на 6 ч *необходимого* и 4 ч *прибавочного* труда, т.е. труда в пользу его нанимателя. Продукт, создаваемый за необходимое и прибавочное время — это, соответственно, *необходимый* и *прибавочный* продукт, а стоимость последнего — *прибавочная стоимость*. Именно присвоение прибавочной стоимости капиталистом служит основой *эксплуатации* труда капиталом.

### Теория воспроизводства

Своей теорией воспроизводства во II томе «Капитала» Маркс продолжил дело, начатое Экономической таблицей Ф. Кенэ: моделирование кругооборота общественного продукта.

*Предпосылки теории.* Основу теории составляют *Марксовы схемы воспроизводства* — абстрактные теоретические модели, построенные на целом ряде упрощающих предпосылок.

*Во-первых*, Маркс оперирует «естественными» величинами, пользуясь стандартной для классической политэкономии предпосылкой о соответствии рыночных цен стоимостям (естественным ценам, в терминах Смита), что эквивалентно условиям долгосрочного рыночного равновесия при неизменности технического уровня производства и потребительских предпочтений. В то же время в самом *способе* определения стоимости заключается первая принципиальная особенность Марксовой теории. Стоимость товара ( $q$ ) распадается, по Марксу, на три части, из которых только одна имеет прямой эквивалент в формуле цены Смита (см. гл. 4):

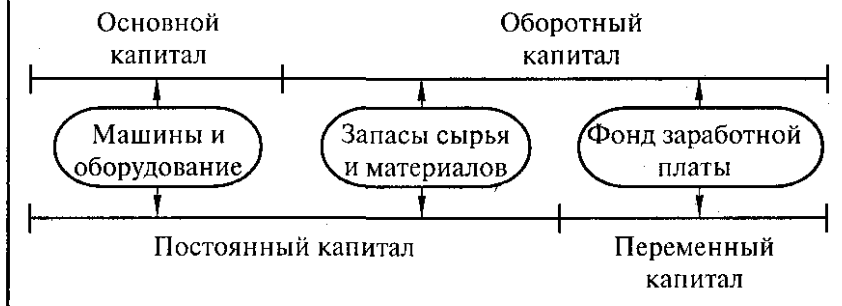
$$q = c + v + m,$$

где  $c$  — затраты *постоянного капитала*, соответствующие затратам средств производства, израсходованным при производстве данного товара (у Смита это гипотетическая четвертая составная часть цены, отвергнутая им при рассмотрении структуры цены как суммы доходов);  $v$  — затраты *переменного капитала*, соответствующие затратам на заработную плату рабочих (прямой эквивалент заработной платы в формуле Смита);  $m$  — *прибавочная стоимость*, составляющая конечный доход самих капиталистов (соответствует сумме прибыли и ренты в формуле Смита).

### Структура капитала по Марксу

В то время как стандартное деление капитала на *основной* и *оборотный* связано со способом возмещения капитальных затрат в цене продукта (путем амортизационных отчислений, т.е. по частям — в случае основного капитала; и полностью — в случае оборотного), Марксово деление капитала на *постоянный* и *переменный* вытекает из его теории прибавочной стоимости. **Постоянный капитал** — это часть капитала, стоимость которого воспроизводится в цене продукта в неизменной величине («переносится» на цену продукта) — речь идет о капитальных затратах на средства производства, будь то оборудование (элемент основного капитала) или сырье и материалы (элементы оборотного капитала). **Переменный капитал** — это часть капитала, авансируемая для найма рабочей силы; именно эта часть капитала вовлекает в производство живой труд рабочих — источник всей вновь создаваемой стоимости, и тем самым обеспечивает не только покрытие соответствующих капитальных затрат (на зарплату), но и приращение первоначальной капитальной стоимости.

Таким образом, для стандартного капитала в сфере производства (например, фермерского) будет справедливо следующее соотношение:



Во-вторых, экономика разделена на два сектора (подразделения): производство средств производства (I подразделение —  $Q_1$ ) и производство предметов потребления (II подразделение —  $Q_2$ ), в рамках которых создается весь общественный продукт. Таким образом, стоимость общественного продукта может быть представлена как сумма стоимости продуктов двух подразделений:

$$Q_1 = C_1 + V_1 + M_1,$$

$$Q_2 = C_2 + V_2 + M_2.$$

*В-третьих*, Маркс лишь в особо важных для него случаях проводит различие между авансированным капиталом (запасом) и потребляемым капиталом (потокм капитальных затрат). Как правило, он исходит из предположения, что годовые *затраты* постоянного и переменного капитала совпадают по величине с их запасом по состоянию на начало соответствующего периода.

*Наконец*, Маркс предполагает *закрытую* экономику (без внешней торговли) и «чистый капитализм» — общество, состоящее только из двух классов: капиталистов и рабочих. При этом в соответствии с классической традицией подразумевается, что рабочие целиком используют свой доход на потребление. Что касается способа расходования дохода капиталистов (прибавочной стоимости), то Маркс пользуется двумя гипотезами на этот счет и, соответственно, строит два варианта своих схем воспроизводства. Схема *простого воспроизводства* моделирует повторяющийся кругооборот общественного продукта в неизменном масштабе — в этом случае предполагается, что чистые инвестиции отсутствуют и вся прибавочная стоимость идет на личное потребление капиталистов. Схема *расширенного воспроизводства*, напротив, строится на предположении, что часть прибавочной стоимости сберегается от потребления и становится источником накопления капитала.

**Простое воспроизводство.** В схемах воспроизводства каждый элемент выступает в двойной роли: с одной стороны, как часть совокупного *продукта* и, соответственно, *предложения*; с другой — как часть совокупного *дохода* и, соответственно, *спроса*. Например,  $M_1$  — это часть произведенных за год средств производства и одновременно — сумма личных доходов капиталистов, производящих эти средства производства. *Двойственность* продуктов и доходов в схеме простого воспроизводства создает лаконичную и вместе с тем емкую картину взаимосвязей, характеризующих народнохозяйственный оборот.

Так, из схемы видно, что *национальный доход* (НД) как совокупность всех первичных доходов создается во *всех* звеньях экономики, независимо от подразделения ( $V_1 + V_2 + M_1 + M_2$ ), тогда как *чистый общественный продукт* как набор продуктов в натуральном выражении (величина, эквивалентная по стоимости национальному доходу) создается *не всеми* звеньями, а лишь II подразделением ( $C_2 + V_2 + M_2$ ):

$Q_1 = C_1 + V_1 + M_1$	
$Q_2 = C_2 + V_2 + M_2$	— продукт II подразделения (= чистому общественному продукту)
Национальный доход	

Иначе и быть не может, поскольку при отсутствии чистых инвестиций чистый общественный продукт состоит исключительно из потребительских благ. Соответственно, I подразделение в этом случае работает исключительно на возмещение использованных средств производства ( $C_1 + V_1 + M_1 = C_1 + C_2$ ):

$$\begin{array}{l}
 Q_1 = C_1 + V_1 + M_1 \quad \text{— продукт I подразделения} \\
 Q_2 = C_2 + V_2 + M_2 \\
 \begin{array}{c}
 \text{Фонд} \\
 \text{возме-} \\
 \text{щения}
 \end{array}
 \end{array}$$

Если из получившихся в обоих случаях равенств вычесть «внутренний оборот» (спрос, покрываемый продукцией «своего» подразделения), то получим *условие пропорциональности обмена между двумя подразделениями*:  $V_1 + M_1 = C_2$ , или на схеме:

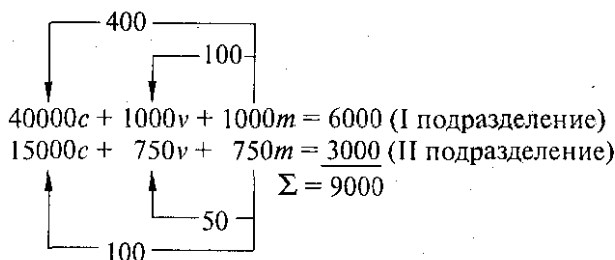
$$\begin{array}{l}
 Q_1 = C_1 + \boxed{V_1 + M_1} \\
 = \\
 Q_2 = \boxed{C_2} + V_2 + M_2
 \end{array}$$

Для Маркса это условие пропорциональности было, с одной стороны, доказательством принципиальной возможности полной реализации общественного продукта при капитализме (вопреки выводам Сисмонди и Мальтуса), с другой — свидетельством крайней сложности и невысокой вероятности достижения такого результата — ведь необходимо, чтобы были четко скоординированы, в частности, такие разнородные процессы, как формирование доходов в I подразделении и выбытие средств производства во II подразделении.

**Расширенное воспроизводство.** Главной темой исследования Маркса было *накопление капитала*, так что абстракция *простого* воспроизводства была для него не более чем промежуточным логическим этапом на пути к более важной цели — анализу *расширенного* воспроизводства. Однако выигрывая в реалистичности, схема расширенного воспроизводства заметно уступает в наглядности. Здесь нет четкой увязки между подразделениями и видами доходов: прибавочная стоимость обменивается на продукцию обоих подразделений, а чистый продукт охватывает не только фонд потребления, но и фонд накопления.

Механизм расширенного воспроизводства Маркс иллюстрировал условными численными примерами, приняв ряд дополнительных допущений: инвестиции осуществляются внутри каждого подразделения, структура дополнительного капитала (его деление на посто-

янный и переменный) воспроизводит сложившиеся пропорции, в накопление идет половина прибавочной стоимости I подразделения, тогда как норма накопления во II подразделении пассивно приспосабливается к условиям воспроизводства. При структуре продукта, принятой в примере Маркса, и с учетом приращения капитала за счет накопления прибавочной стоимости схема воспроизводства трансформируется следующим образом:

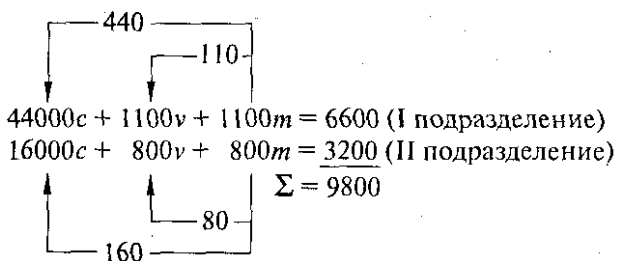


Накапливаемая половина прибавочной стоимости I подразделения ( $500m$ ) распределяется между постоянным и переменным капиталом в пропорции 400:100; в результате доходы, предъявляющие спрос на товары II подразделения, составляют 1600 ед. ( $1000v + 100m$ /приращение переменного капитала/ +  $500m$ /доходы капиталистов, оставшиеся для личного потребления); этой величине спроса на предметы потребления по условию пропорциональности должно соответствовать предложение со стороны II подразделения, предъявляющее в свою очередь спрос на средства производства: такое предложение складывается из 1500с (первоначальный фонд возмещения средств производства II подразделения) +  $100m$  вновь накапливаемого постоянного капитала из прибавочной стоимости II подразделения. Наконец, этому дополнительному постоянному капиталу сопутствует переменный капитал в размере  $50m$  из того же источника. После трансформации схема примет вид, отражающий готовность экономической системы к началу функционирования в режиме расширенного воспроизводства:

$$4400 + 1100 + 500 = 6000 \text{ ( I подразделение)}$$

$$1600 + 800 + 600 = 3000 \text{ ( II подразделение).}$$

По окончании первого цикла расширенного воспроизводства величина годового продукта составит 9800 ед. (против 9000 ед. в начале периода), а его структура с учетом перераспределения инвестируемой прибавочной стоимости перед вторым циклом кругооборота будет выглядеть следующим образом:



Теория воспроизводства Маркса позволила «развязать» ряд теоретических трудностей, проявившихся в полемике вокруг закона Сэя (см. гл. 5), и на многие десятилетия предвосхитила формирование таких разделов экономической теории, как моделирование экономического роста и анализ межотраслевых связей методом «затраты—выпуск».

### О природе средней нормы прибыли

В теориях прибавочной стоимости, воспроизводства и в целом в первых двух томах «Капитала» Маркс исходил из предпосылки, что каждая единица усредненного рабочего времени создает равную величину прибавочной стоимости, независимо от сферы производства. В то же время он разделял общее убеждение в том, что рыночная конкуренция ведет к усреднению норм прибыли между отраслями. Оба эти условия могут выполняться одновременно только при допущении, что соотношение затрат на заработную плату и прочих капитальных затрат (соотношение переменного и постоянного капитала, по Марксу) также едино во всех сферах экономики. Однако такое допущение заведомо нереалистично. В I томе «Капитала» Маркс ограничился констатацией важности проблемы и обещанием обстоятельно рассмотреть ее позднее, в третьей книге своего сочинения.

Решение проблемы, предложенное Марксом в III томе «Капитала», вытекало из общей логики его анализа капитализма: первоначальным объектом такого анализа была лишь базовая структура общества — отношения между основными его классами (труд—капитал), и лишь на последующих этапах рассмотрение переходило на более конкретные уровни, в частности включало в свою орбиту внутреннюю структуру капитала и, соответственно, отношения внутри класса капиталистов. Согласно этой логике вопрос о выравнивании норм прибыли относился к сфере конкуренции капиталов между собой. Для Маркса это был вопрос *перераспределения* прибавочной стоимости в условиях и под воздействием такой конкуренции. Чтобы убедиться в логическом единстве теории, для него было достаточным констати-



ровать равенство общей суммы прибавочной стоимости и общей суммы прибыли. При этом описание и объяснение самого механизма межотраслевой конкуренции и формирования на его основе единой нормы прибыли не противоречило канонам классической школы.

### ***О единых нормах прибавочной стоимости и прибыли***

Условие непротиворечивости предпосылок о единых нормах соответственно *прибавочной стоимости и прибыли* нетрудно вывести при помощи аппарата Марксовой теории воспроизводства:

если  $a$  – единая норма прибавочной стоимости,

$b$  – единая норма прибыли и

$m = r$ , т.е. суммарные величины прибавочной стоимости и прибыли равны,

то при  $m = av$  – распределении прибавочной стоимости пропорционально затратам труда, Марксова формула цены ( $c + v + m$ ) трансформируется в

$$c + v + av, \quad (1)$$

при  $m = r = b(c + v)$  – распределении прибыли пропорционально издержкам производства, та же формула трансформируется в

$$c + v + b(c + v). \quad (2)$$

Приравнявая (1) и (2), получаем:  $av = b(c + v)$ , или  $c/v = (a/b) - 1$ .

Следовательно, при постоянных  $a$  и  $b$  соотношение  $c/v$  – константа. Иными словами, одновременно нормы прибавочной стоимости и прибыли могут быть едиными только при условии, что отношение постоянного капитала к переменному (органическое строение капитала) также едино.

Разъяснения Маркса убедили далеко не всех, что вызвало большой, до сих пор не исчерпавший себя поток дискуссионной литературы о противоречии между I и III томами «Капитала», или по так называемой *проблеме трансформации* – логической и теоретической обоснованности перехода от системы равновесных *цен стоимостного типа* (пропорциональных затратам труда), лежащей в основе I тома «Капитала», к системе равновесных *рыночных цен*, пропорциональных издержкам производства («цен производства» – в терминах самого Маркса), используемой в III томе<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> См.: Caravale G.F.(ed.) Marx and Modern Economic Analysis. Vol. 1: Value, Prices and Exploitation. Aldershot: Elgar, 1991 (главы М. Десаи, У. Баумоля и П. Самуэльсона и др.).

## Закон тенденции средней нормы прибыли к понижению

Еще одна традиционная проблема, для которой у Маркса нашлось свое, альтернативное Рикардо, решение, — это объяснение динамики *средней нормы прибыли*. Тенденция к снижению *средней нормы прибыли* отмечалась многими авторами. Рикардо, как нам уже известно (см. гл. 4), видел в ней угрозу остановки экономического роста вследствие падения стимулов к инвестированию. Причину такого развития событий он усматривал в перераспределении чистого дохода в пользу земельных собственников вследствие *общей ограниченности плодородных земель* и неизбежной, как он считал, тенденции к их удорожанию. Слабым пунктом рикардианского прогноза была предпосылка о неизменности технического уровня земледелия.

Маркс развернул постановку проблемы на 180°, поставив *динамику средней нормы прибыли* в прямую связь с *техническим прогрессом*. Для Маркса прогресс техники всегда выступал источником динамики капиталистической системы, а заодно и «нарушителем спокойствия» — фактором дестабилизации нормального хода воспроизводственного процесса. Отдавая должное капитализму за его способность ускорять технический прогресс, Маркс, тем не менее, пришел к выводу, что именно этот фактор в конечном счете заводит капитализм как экономическую систему в исторический тупик. Для капиталиста внедрение новой техники — это средство *извлечения дополнительной прибыли*, но одновременно это фактор, вызывающий снижение *средней нормы прибыли*. Отсюда диагноз Маркса — иной, чем у Рикардо, но не менее тревожный — дело не в аппетитах земельных собственников, речь идет о внутренней проблеме капитализма: капитал, подстегивая технический прогресс, ведет в конечном счете к подрыву стимулов, к его же — капитала — дальнейшему накоплению.

В обосновании этого тезиса Маркс опирался на свою теорию воспроизводства. Главным индикатором технического прогресса он считал рост фондовооруженности труда, оценивая его по динамике отношения постоянного ( $c$ ) и переменного ( $v$ ) капитала, или в терминологии самого Маркса, ростом *органического строения капитала* ( $c/v$ ). Если принять как эмпирический факт, что отношение  $c/v$  растет, и далее, вслед за Марксом, предположить, что отношение  $m/v$ , или *норма прибавочной стоимости*, со временем не меняется, то легко видеть, что *норма прибыли*, измеренная как отношение прибавочной стоимости к издержкам производства ( $r = m/c + v$ ), находится в обратной зависимости от органического строения капитала и, следовательно, должна снижаться:

$$r = (m/c) + v = \frac{m/v}{c/v + 1}.$$

Эту зависимость Маркс назвал *законом тенденции средней нормы прибыли к понижению*. Формулировка была не случайной: она подчеркивала как закономерный характер снижения нормы прибыли, так и условность, неабсолютность такой тенденции. Во всяком случае, обосновав этот закон, Маркс сразу же перешел к характеристике факторов, которые ему противодействуют. Наиболее существенные из них — это, во-первых, вероятный *рост нормы прибавочной стоимости* как результат того же технического прогресса, удешевляющего жизненные средства и, следовательно, рабочую силу, и во-вторых, возможность *капиталозакономого* технического прогресса, не сопряженного с ростом органического строения капитала. Собственно теоретический анализ не давал основания для определенного вывода о соотносительной силе факторов, влияющих на уровень средней нормы прибыли. Формулировка закона отражала как сам факт наличия соответствующей тенденции во времена Маркса, так и уверенность в ее сохранении в будущем.

В отличие от многих других теоретических утверждений Маркса, имевших скорее качественный характер, *закон тенденции средней нормы прибыли к понижению* фиксировал количественную зависимость и допускал ее эмпирическую проверку. Это привлекло к закону повышенное внимание, а после того как в динамике нормы прибыли произошел перелом от устойчивого падения в XIX в. к длительной стагнации в XX в., он стал одним из главных поводов для критики экономической теории Маркса<sup>2</sup>.

## Основы теории экономических кризисов

Кризисы перепроизводства — одно из самых ярких свидетельств противоречивости капитализма — не могли не привлечь пристального внимания Маркса. Постоянство, с которым они повторялись в середине XIX в., и социальные потрясения, которыми они сопровождались, служили для Маркса свидетельством того, что капитализм как носитель общественного прогресса себя исчерпал и эпоха его господства подходит к концу.

Анализ различных аспектов экономических кризисов можно найти во многих работах Маркса, в том числе во всех томах «Капитала». Хотя эти разбросанные фрагменты так и остались, по выражению Й. Шумпетера, «ненаписанной главой» в теоретическом наследии

<sup>2</sup> См.: Johnson L., Gramm W. and Hoass D. The falling rate of profit debate in Marx: alternative lines of interpretation // Caravale G.F.(ed.) Marx and Modern Economic Analysis. Vol.II. Aldershot, Elgar, 1991.

Маркса<sup>3</sup>, впоследствии они стали отправной точкой для многих исследователей темы экономических кризисов и циклов.

Эта тема, так же как тема технического прогресса, относилась к числу крайне неудобных для классической школы. Истинным предметом теории в глазах экономистов-классиков была экономика в состоянии «покоя», или долгосрочного равновесия, — мир «естественных цен». Даже когда речь заходила об экономической динамике, подразумевалось прежде всего изменение характеристик этого равновесного состояния под воздействием внешних естественных причин, таких, как плодородие почвы и демографические тенденции. Непосредственным теоретическим выражением этой позиции был *закон Сэя*, который попросту постулировал равновесие на макроуровне при сознательном абстрагировании от его нарушений как от чего-то случайного и потому не составляющего предмет науки.

Исходная позиция Маркса была более гибкой: важно не только осмыслить условия, при которых спрос и предложение на макроуровне *могут поддерживаться* в сбалансированном состоянии (теория воспроизводства), но и выявить те системные, внутренне присущие капитализму факторы и механизмы, которые *препятствуют* движению экономики по траектории сбалансированного роста. К решению этой задачи Маркс подходил с нескольких сторон.

*Во-первых*, на всем протяжении «Капитала» он тщательно отслеживает «узкие места» капиталистического хозяйственного механизма — все, что может нарушить нормальный ход воспроизводственного процесса. Так, сопоставляя натуральный (бартерный) обмен с денежным, Маркс сразу же обращает внимание на то, что в этом случае между продажей и покупкой появляется разрыв во времени, и это создает *возможность* экономического кризиса. Вводя, далее, в анализ кредитные отношения, он не забывает вернуться к этой теме, отмечая, что развитие кредита увеличивает этот временной разрыв и повышает вероятность кризиса. Переходя от индивидуального капитала к общественному, Маркс обращает внимание на переплетение и взаимозависимость оборота индивидуальных капиталов и фиксирует этот момент как фактор, усугубляющий разрушительный характер возможного кризиса.

*Во-вторых*, Маркс пытается проследить внутреннюю логику развертывания экономического кризиса. Ключевую роль играют при этом три положения:

---

<sup>3</sup> Schumpeter J.A. History of Economic Analysis. NY.: Oxford University Press, 1954. P. 747, 1131.

- зависимость инвестиционной активности от нормы прибыли;
- обратная зависимость между уровнем заработной платы и нормой прибавочной стоимости (прибыли);
- наличие «резервной армии труда», т.е. постоянное превышение предложения над спросом на рынке рабочей силы.

Логику рассуждений Маркса можно реконструировать следующим образом:

а) период экономического подъема характеризуется наличием стимулов к накоплению капитала и, следовательно, растущим спросом на рабочую силу, который ведет к сокращению безработицы, повышению заработной платы и снижению нормы прибыли<sup>4</sup>;

б) подъем обрывается кризисом перепроизводства, когда падение нормы прибыли достигает такой точки, что стимулы к накоплению капитала перестают действовать и чистые инвестиции прекращаются; кризис проявляется в резком падении совокупного спроса, прежде всего инвестиционного;

в) кризис ведет к резкому увеличению «резервной армии» и как следствие падению реальной заработной платы, а также снижению цен и обесцениванию накопленных капитальных запасов;

г) снижение зарплаты и обесценивание запасов в свою очередь вызывают повышение нормы прибыли, что восстанавливает стимулы к накоплению капитала, возвращая ситуацию к исходной точке.

Подобный воспроизводственный цикл позволил Марксу совместить в единой теоретической схеме идею *регулярности* воспроизводственного процесса с идеей *системной обусловленности* экономических кризисов.

*В-третьих*, Маркс обратил внимание на то, что, раз начавшись, подобный цикл закономерно приобретает повторяющийся, регулярный характер, поскольку получает материальную основу в виде цикла *обновления основного капитала*. Кризис синхронизирует выбытие оборудования, а с началом фазы подъема аналогичным образом создает условия для его новых единовременных массовых закупок и, соответственно, синхронизации процессов его изнашивания, последующего выбытия и новых массовых закупок. Выделение материальной основы 10-летних циклов развития производства при капитализме — важное теоретическое достижение Маркса.

<sup>4</sup> В связи с этим Маркс критиковал так называемую теорию недопотребления, объясняющую кризисы недопотреблением масс, — в такую теорию явно не вписывался тот факт, что *перед началом* кризиса заработная плата имеет тенденцию к росту и положение рабочих наиболее благоприятно (см.: Капитал. Т. 2. Гл. 16 (III)).

### 3. Политэкономия – наука о производственных отношениях

#### Отчуждение труда

Главный конфликт капитализма Маркс определил для себя еще до того, как приступил к интенсивным занятиям экономикой. Собственно, стремление объяснить его и было важнейшим побудительным мотивом к таким занятиям. Проблему, ставшую центральной в его творчестве, Маркс четко сформулировал, когда ему было 26 лет, – в работе, известной под названием «*Экономическо-философские рукописи 1844 года*». Это была проблема *отчуждения труда*.

«Отчуждение» – понятие гегелевской философии. Непосредственно Маркс заимствовал его у своего современника немецкого философа-гегельянца **Л. Фейербаха**, который использовал это понятие при анализе религиозного сознания. По Фейербаху, религия – продукт творческого воображения человека. Но, будучи однажды придуманными, боги затем начинают «жить» собственной жизнью – становятся предметом веры, обретают своих служителей; те в свою очередь организуются в церковную иерархию, обзаводятся землями, имуществом и банковскими счетами. В результате религия, будучи сама продуктом человеческой фантазии, обретает власть над сознанием людей. Это превращение продукта в нечто господствующее над его творцом Фейербах и называл *отчуждением*.

Маркс увидел здесь аналогию с социально-экономическими явлениями, а именно с отношениями между трудом и капиталом. Как и почему богатство общества, его прогресс – все то, что создано трудом человека, – оказывается *чуждым*, часто враждебным самим рабочим? Почему, например, фабричный труд (наиболее производительный во времена Маркса) действовал на рабочих оупляюще, превращая их в простой придаток машин; почему замена ручного труда машинами нередко оборачивалась лишь ростом безработицы; наконец, почему созданное человечеством материальное и культурное богатство находится в частной собственности меньшинства, тогда как его действительные творцы – трудящиеся лишены не только контроля над ним, но часто и доступа к нему?

Анализируя этот процесс *отчуждения*, Маркс начинает с простого: рабочий трудится на фабрике, но продукт фабрики принадлежит не ему, а владельцу средств производства – капиталисту. Продукт труда оказывается *чужим* для его создателя – это первая, простейшая форма отчуждения труда. Но вслед за этим *чужой* и *чуждой* рабочему ста-

новится и его собственная производственная деятельность — он не заинтересован в том, что делает; его труд вынужденный, он приходит на фабрику только для того, чтобы заработать себе на жизнь. Эта жизнь начинается для него лишь за воротами фабрики. В результате происходит еще одно превращение: рабочий не воспринимает свой фабричный труд как нечто значимое, как свое участие в созидании общественного богатства. Это ведет к утрате общественного, общекультурного смысла человеческой деятельности. Тем самым жизнь человека как полноправного представителя человечества или, по выражению Маркса, *родовая жизнь человека* — низводится до роли средства для поддержания его *индивидуальной жизни*.

Всеобщее *отчуждение рабочего* от окружающего его общества составляет главную тему экономических исследований Маркса. «Капитал» — это развернутый ответ на вопросы, поставленные им в теории отчужденного труда. В своей теории *эксплуатации труда* Маркс прослеживает всю «историю» прибавочной стоимости: каким образом она формируется из продукта труда, как она возвращается в производство в виде нового капитала и как замыкается этот цикл «самовозрастания» капитальной стоимости. Маркс показывает, что «самовозрастание» капитала — это особая, присущая капитализму форма общественного прогресса. В ее рамках собственник капитала не только получает власть над трудом нанятого им рабочего, но и подчиняет своим целям сами условия его труда и найма: технологию и организацию производства, направленность технического прогресса, даже характер потребительского спроса. Извлечение прибыли становится самоцелью, подчинение труда капиталу приобретает устойчивый всесторонний характер.

### Товар как вещное отношение

Отчуждение, власть, господство и подчинение — темы, необычные для классической политической экономии, и в то же время центральные для Маркса. Именно с их разработкой связана специфика *марксистской политической экономии* как теории, имеющей свой особый предмет — *производственные отношения*.

Первоначально свой подход Маркс демонстрирует при анализе товара как элементарной формы богатства в рыночной экономике. На примере понятия «товар» Маркс выделяет три уровня рассмотрения экономических явлений.

Первый уровень — *физическое бытие* товара. Для обыденного сознания всякий товар — это прежде всего некоторая полезная вещь, конкретная *потребительная стоимость*. Изготовление (заготовка) та-

ких вещей — конкретные технологические процессы, будь то сбор лесных ягод, выпечка хлеба, отливка металла или постройка дома. В любом случае это процесс труда, или, по определению Маркса, «целесообразная деятельность для созидания потребительных стоимостей, всеобщее условие обмена веществ между человеком и природой, вечное естественное условие человеческой жизни»<sup>5</sup>.

Второй уровень рассмотрения товара — *стоимостный*. В этом случае отдельный товар выступает уже не сам по себе — он понимается как составная часть *совокупного продукта* труда общества. Как *стоимости* все товары соизмеримы независимо от их натуральной формы. Величина их стоимости определяется количеством труда, затраченного на их производство. Данный подход — не что иное, как рикардианская трудовая теория стоимости, наиболее совершенная для своей эпохи попытка осмыслить внутреннюю взаимосвязанность рыночного хозяйства. Но как мы уже знаем (см. гл. 4), это была теория «естественного состояния», т.е. теория, описывающая мир, в котором труд распределен между различными видами производств пропорционально, товары обмениваются на рынке в соответствии с их стоимостями, а затраты труда разного вида и качества сведены к единой мере. Короче говоря, отношения между людьми (товаропроизводителями) представлены здесь как технологически взаимно согласованные отношения их продуктов, а отношения между основными классами общества — как соотношение долей общественного продукта. Вспомним, что долгосрочная динамика нормы прибыли у Рикардо определяется изменением именно технической пропорции — ростом удельных затрат в земледелии. Эту же систему жестких пропорций явно имеет в виду и Дж.Ст. Милль, когда пишет о независимости законов производства от воли людей.

Экономисты-классики знали, что в хозяйственной практике теоретические предпосылки, как правило, не соблюдаются, но они верили, что «естественное состояние» — это точка устойчивого равновесия, к которой силы рыночной конкуренции подталкивают реальную экономику. Сам механизм рыночной конкуренции был интересен для них лишь постольку, поскольку он подтверждал, как предполагалось, их веру в «естественное состояние», а следовательно, и значимость их теории.

Согласно Марксу, оба эти уровня рассмотрения товара недостаточны, так как они применимы к продукту труда при любом типе общества и не отражают специфику товара как предмета рыночного обмена. В дополнение к этим подходам Маркс развивает принципи-

<sup>5</sup> Маркс К. Капитал. Т.1 // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 23. С. 195.



ально иной взгляд на товар, представляя его как *производственное отношение* между людьми. Его трактовка товара включает два аспекта, которые можно условно назвать *структурным* и *функциональным*.

В *структурном* аспекте взаимоотношения товаропроизводителей Маркс противопоставляет отношениям между участниками производства в нерыночных экономиках. В любом обществе производство совокупности благ, удовлетворяющих человеческие потребности, складывается из определенного набора взаимосвязанных трудовых функций. Соответственно, в любом обществе возникает задача координации этих функций, прежде всего пропорционального распределения между ними совокупного рабочего времени. В гипотетическом хозяйстве Робинзона на необитаемом острове эта задача сводилась бы к распределению его собственного времени, а ее решение было бы в его исключительной воле. В феодальном поместье и патриархальной крестьянской семье аналогичные трудовые функции распределялись между разными людьми, так что координация функций перерастала в координацию их исполнителей. Впрочем, в обоих случаях, как и у Робинзона, координатором выступала единая воля, будь то хозяина-феодала или главы семьи. Но здесь уже в отличие от хозяйства Робинзона воля координатора была отделена от воли координируемых, и между участниками производства складывались определенные общественные отношения, будь то отношения господства и подчинения между феодалом и его крестьянином или отношения семейного старшинства в крестьянском хозяйстве. И в том и в другом случае речь шла об *отношениях личной зависимости*, установившихся до и независимо от выполнения их участниками каких-либо производственных функций.

Иначе обстоит дело в обществе товаропроизводителей. Здесь, как и в предшествующих случаях, труд каждого товаропроизводителя — это звено в общественном разделении труда, частица совокупного общественного труда, поэтому каждый товар изначально предназначен для продажи, и каждый товаровладелец жизненно заинтересован в его обмене на другие товары, удовлетворяющие его собственные потребности. Однако в этом случае разделение труда не подкрепляется какой-либо координирующей волей. Речь идет об отношениях людей-атомов, лично друг от друга не зависящих, как правило, даже незнакомых. Единственный и непрменный посредник в таких отношениях — *товар*. Координация деятельности осуществляется здесь лишь косвенно и задним числом, после того как произведенные товары вынесены на рынок. Именно в этом смысле продукт, принимающий *форму товара*, предполагает особые *отношения* между участ-

никами производства — отношения *атомизированных частных производителей*. Это *структурный* аспект товарного отношения.

Мысль Маркса не сводится ни к банальному выводу, что рынок — необходимый механизм координации в условиях разделения труда, ни к столь же банальному наблюдению, что рыночная конкуренция имеет стихийный характер. Главный тезис Маркса состоит в том, что в обществе товаропроизводителей производственные отношения закономерно принимают форму *вещных отношений* (в противовес *личным* отношениям в прежних типах хозяйства). Причем речь идет вовсе не о стандартном приеме экономистов-классиков, сводивших отношения людей к соотношению их продуктов. Вещи в данном случае — не *представители* людей, а *активные посредники* в их взаимоотношениях. В этом случае товарное отношение рассматривается в аспекте его *функционирования* в процессе рыночной конкуренции.

Интерес к механизму рыночной конкуренции был характерен не только для Маркса. Инициаторы маржиналистской революции (см. гл. 10), приведшей в конечном счете к формированию современной микроэкономики, также стремились к теоретическому осмыслению этого явления. Однако их главный интерес был связан с процессом формирования *рыночных цен*, тогда как Маркс фокусировал внимание на другой стороне дела — на динамике отношений между самими товаропроизводителями. Колебания спроса и предложения, ведущие к установлению равновесной цены, сопровождаются драматическими процессами *расслоения* производителей: обогащением одних, массовыми разорениями других. Именно в этих процессах вещи (товары) как бы *отделяются* от их владельцев и начинают жить собственной жизнью: в рыночную конкуренцию вступают не сами товаровладельцы — только их товары. Судьба же товаровладельцев становится всего лишь ставкой в этой конкурентной борьбе. Маркса постоянно интересует вопрос о том, насколько устойчивы выявленные им производственные отношения, каковы механизмы, которые их закрепляют в динамичной хозяйственной среде или, напротив, подрывают, предопределяя направленность их эволюции или трансформации. Так, говоря об обществе товаропроизводителей, Маркс часто отталкивается от гипотезы *простого товарного производства* — экономического строя, в котором каждый товаропроизводитель создает свой продукт собственным трудом. Анализ этого гипотетического строя дает Марксу пример неустойчивой системы производственных отношений. В таком обществе те, кто в результате расслоения обогатился, не смогли бы развивать свое производство без привлечения дополнительной рабочей силы, а те, кто разорился, оказались бы про-

сто без средств существования. Только возможность покупать дополнительную рабочую силу — для первых, и возможность ее продавать — для вторых открывает путь к разрешению противоречия на почве рыночного хозяйства. Но это значит, что производственные отношения, складывающиеся между *однородными* контрагентами-товаропроизводителями, закономерно эволюционируют в сторону капиталистических производственных отношений, перерождаясь в отношения *неоднородных* контрагентов: тех, *кто* нанимает, и тех, *кого* нанимают.

### Капитал и превращенные формы прибавочной стоимости

По Марксу, капитализм — это зрелая форма рыночного хозяйства. Его специфику Маркс подчеркивает сопоставлением с вышеупомянутым простым товарным производством. В условиях такого гипотетического строя смысл рыночного обмена сводится к тому, чтобы товары, произведенные разными производителями, нашли своих потребителей. Это обмен по формуле «деньги — товар — деньги»:

$$T - D - T.$$

Продажа товара за деньги — здесь всего лишь промежуточный акт, облегчающий общее перераспределение товарной массы.

Формула капиталистического обмена иная:

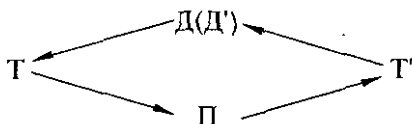
$$D - T - D_1, \text{ где } D_1 > D.$$

Смысл такого обмена состоит не в том, чтобы получить нужный для жизни товар, а в том, чтобы деньги, вложенные в дело, вернулись назад к тому, кто их и вложил, причем непременно с прибылью.

Формула  $D - T - D_1$  — удобная отправная точка для прослеживания логики теоретической системы Маркса. Прежде всего он показывает, что приращение  $D - D_1$  нельзя объяснить, оставаясь в сфере обращения. Как все «классики», он исходил из того, что прибавочная стоимость создается в производстве. В результате исходную формулу он расшифровывает как формулу кругооборота капитала:

$$D - T - P... - T_1 - D_1,$$

где  $D$ ,  $T$  и  $P...$  — соответственно денежный, товарный и производительный капиталы. Чтобы подчеркнуть повторяющийся характер кругооборота капитала, эту формулу можно представить в виде схемы:



В теории *капитала* Маркс повторяет логику исследования, примененную им при рассмотрении товара. На уровне *физического бы-*

тия капитал — это предметные условия применения производительного труда, прежде всего *средства производства* (это представление Маркса — продукт эпохи промышленного капитализма, подобно тому как ассоциация капитала с фондом жизненных средств, характерная для экономистов-классиков предшествующих поколений, отражала опыт земледельческого капитала).

*Стоимостное бытие* капитала нашло отражение в Марксовом делении капитала на постоянный и переменный и в его теории воспроизводства, объяснившей механизмы возмещения и накопления капитальной стоимости.

Капитал как *производственное отношение* — это неоднородная структура агентов производства, их устойчивое разделение на тех, кто имеет собственные средства производства, и тех, кто их не имеет и потому вынужден продавать собственную рабочую силу. В этом контексте дополнительный смысл приобретает и Марксова теория воспроизводства общественного продукта: показывая, как может быть реализован весь продукт, Маркс показывает, как одновременно *воспроизводится капиталистическое отношение*. Речь идет не только о принципиальной возможности возмещения и накопления капитала, но и способе распределения его прироста между классами общества.

В отличие от анализа товара исследование капитала Маркс распространяет на его *внутреннюю структуру*, показывая, как воспроизводятся различные виды капитала. Вернемся к формуле кругооборота капитала:  $D - T - P... - T_1 - D_1$ . Каждый ее элемент обозначает фазы кругооборота, которые последовательно проходит каждый индивидуальный капитал. Сначала капитал авансируется в *денежной* форме. Затем, когда на эти деньги закупаются факторы производства, он переходит в *товарную* форму, далее эти факторы вступают в производственное взаимодействие — это фаза *производительного* капитала, именно здесь создается прибавочная стоимость и происходит приращение капитала. Результатом производства выступает товарная масса, и капитал снова обретает *товарную* форму. После реализации товаров капитал возвращается в исходную, *денежную*, форму.

Разумеется, реальный капитал фирмы распределен одновременно между всеми этими формами: в виде запасов сырья, производственных фондов, остатков готовой продукции и, наконец, денежных активов. Идея кругооборота подчеркивает единство всех этих внешне разнородных элементов.

Далее Маркс переходит, говоря современным языком, с микроуровня на макроуровень: от *индивидуального* капитала к капиталу об-

*ественному*. Формула кругооборота капитала как бы накладывается на все общественное производство, и каждая фаза кругооборота выступает уже как специализированная форма общественного капитала: производительной форме капитала в формуле кругооборота соответствует *производственный капитал* общества: фабрики, мануфактуры, другие предприятия и индивидуальные производители; товарной форме — *торговый капитал*: оптовые и розничные магазины вместе с их товарными запасами, склады и т.д.; наконец, денежной форме — *банковский капитал*.

Рассматривая воспроизводство общественного капитала в единстве всех его форм, Маркс последовательно ведет свою главную тему. Подобно тому как на уровне индивидуального капитала прибавочная стоимость создается только в фазе производительного капитала, точно так же на уровне общественного капитала ее создание локализовано там, где действует производственный капитал. Все другие капиталы рассматриваются как отпочковавшиеся от производственного капитала, а все формы дохода на капитал, такие, как торговая прибыль или банковский процент, — как *превращенные формы* прибавочной стоимости.

Тем самым Маркс предлагает свою разгадку еще одной проблемы: если прибавочная стоимость создается трудом производительного работника, то откуда берется прибыль у торговца или банкира? Согласно Марксу, речь идет о *перераспределении прибавочной стоимости* между капиталами разных специализаций. Так, производственный капитал может передать часть своих функций, например сбыт продукции, специализированному торговому капиталу, при этом в качестве платы за услугу он уступает последнему часть полученной им прибавочной стоимости. В результате таких перераспределений у производственного капитала также остается только часть прибавочной стоимости — *предпринимательская прибыль*. Тем самым прибыль оказывается еще одной из превращенных форм прибавочной стоимости.

Аналогично Маркс прослеживает и происхождение из прибавочной стоимости такого дохода, как *земельная рента*.

Таким образом, выстраивая свою теоретическую систему, Маркс подводит к мысли, что процесс капиталистического воспроизводства в общественном масштабе — это прежде всего воспроизводство самих капиталистических отношений, т.е. постоянное воспроизведение исходного конфликта: рабочему достается только его заработная плата, а вся прибавочная стоимость оседает у разных агентов капитала.

## Капитал как вещное отношение

Есть ли, однако, основание говорить о неравноправии в отношениях капиталиста и рабочего? Разве это не отношения свободного и эквивалентного обмена между двумя самостоятельными агентами — продавцом и покупателем рабочей силы?

Известный современный американский экономист П. Самуэльсон в развитие этой мысли однажды заметил, что в экономике с эффективно действующим рыночным механизмом, включающим рынки труда и управленческих услуг, никакие значимые экономические решения не должны зависеть от того, кто кого нанимает: капиталист — рабочих или рабочие (трудовые коллективы) — управляющих<sup>6</sup>. При этом теоретическая логика Самуэльсона предполагает, что во власти конкуренции находится даже разделение дохода капиталиста на потребляемую и сберегаемую части: рост его потребления выше уровня рыночной платы за управление обрекает его на разорение. Аргумент Самуэльсона справедлив, если теорию капиталистической эксплуатации свести к «естественным» отношениям найма и распределения доходов.

Однако для Маркса капиталистическое отношение не сводится к таким отношениям. Подобно тому как товар — это *вещное* отношение товаропроизводителей, так и капитал в теории Маркса — это *производственное отношение* с неперменным *вещным* посредником в виде средств производства. В процессе *функционирования* капиталистического отношения этот посредник оказывается активным его участником.

Маркс разграничивает *формальное* и *реальное* подчинение труда капиталу, показывая, что *формальным* оно было только на заре капитализма, когда по своему содержанию труд наемного рабочего не отличался от труда независимого ремесленника. По мере развития капитализма, особенно с распространением машинного производства, ситуация качественно меняется, причем капитал как вещь выступает активным фактором таких изменений. Маркс выделяет три этапа в развитии капиталистического производства:

а) *простую кооперацию*, когда материальная база производства еще не отличается от ремесла и функция капитала в самом процессе производства сводится к управлению;

б) *мануфактуру*, которая резко усиливает внутрипроизводственное разделение труда, предполагающее, по выражению Маркса, «бе-

<sup>6</sup> Samuelson P. Understanding the Marxian Notion of exploitation: a Summary of the so Called Transformation Problem between Marxian Values and Competitive Prices // Journal of Economic Literature. 1971. № 9(2).

зусловную власть капиталиста над людьми, которые образуют простые звенья принадлежащего ему совокупного механизма»<sup>7</sup>. Именно на этом этапе подчинение труда капиталу становится реальным, а экономическое превосходство мануфактурного производства над ремесленным придает этим отношениям необратимость: «если первоначально рабочий продает свою рабочую силу капиталу потому, что у него нет материальных средств для производства товара, то теперь сама его индивидуальная рабочая сила не может быть использована до тех пор, пока она не продана капиталу»<sup>8</sup>;

в) машинное фабричное производство, когда капитал, воплощенный в орудиях производства, полностью подчиняет себе рабочего: «В мануфактуре рабочие являются членами одного живого механизма. На фабрике мертвый механизм существует независимо от них, и они присоединены к нему как живые придатки»<sup>9</sup>. Переход к машинному производству знаменует для Маркса еще один важный рубеж: теперь прогресс производства связан почти исключительно с обновлением и совершенствованием его технической базы. В результате происходит «отделение интеллектуальных сил процесса производства от физического труда»<sup>10</sup>, и капитал ставит себе на службу не только труд своих рабочих, но и науку.

Неудивительно, что, возражая Самуэльсону, современные американские марксисты продолжили именно эту линию Марксова анализа, показывая, что сегодня и в развитии структур управления современными фирмами, и в технической политике развития производства критерии эффективности далеко не всегда являются определяющими — отношения на производстве строятся так, чтобы закрепить подчиненное положение рабочих<sup>11</sup>.

Таким образом, для Маркса эксплуатация труда капиталом отнюдь не сводилась к формальному присвоению капиталистом части продукта. Маркс не раз прямо указывал, что, принуждая к прибавочному труду, капитал способствует развитию производительных сил и в этом заключается «одна из цивилизаторских сторон капитала»<sup>12</sup>. Для Маркса проблема эксплуатации — это прежде всего проблема контроля над прибавочной стоимостью как ресурсом общественного про-

<sup>7</sup> Маркс К. Капитал. Т. 1 // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 23. С. 368.

<sup>8</sup> Там же. С. 373.

<sup>9</sup> Там же. С. 433.

<sup>10</sup> Там же. С. 434.

<sup>11</sup> Marglin S. What do Bosses do? The Origins and Functions of Hierarchy in the Capitalist Production // Review of Radical Political Economics. 1974. № 6.

<sup>12</sup> Маркс К. Капитал. Т. 3 // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 25. Ч. II. С. 386.

гресса. Почему этот решающий для развития общества ресурс оказывается в распоряжении капитала и используется только в его интересах? Почему большая часть общества не имеет голоса при распределении инвестиций и формировании технической политики и, следовательно, *отчуждена* от определения стратегии его развития? В рамках капитализма Маркс не видел позитивного ответа на эти вопросы.

### Судьба капитализма

Вопрос об исторической судьбе капитализма был для Маркса вопросом самоисчерпания потенциала данной социально-экономической системы. Отслеживая внутренние противоречия капитализма, он рассчитывал выявить те конфликты, которые сделают этот строй нежизнеспособным. В текстах Маркса имеется по меньшей мере два сценария такого развития событий.

Один содержится в I томе «Капитала» и стал хрестоматийным. Он связан с основной схемой рассуждений Маркса: прибавочная стоимость аккумулируется классом капиталистов, т.е. на одном полюсе общества; в силу конкуренции капиталов одновременно растет степень их концентрации. Это ведет к обострению конфликта, который Маркс называл *основным противоречием капитализма* — между общественным характером производства и частным характером присвоения его результатов. Если в условиях конкурентного капитализма частные интересы ограничивались неподконтрольным для них рынком, то постепенно, по мере концентрации капиталов общественное производство перестает быть стихийным, и контроль над ним сосредоточивается в руках крупного частного капитала. Для Маркса такое положение было признаком того, что общественное производство технически и организационно созрело для общественного контроля и, следовательно, для смены экономической системы, т.е. для перехода к социализму.

Именно эта концепция Маркса лежала в основе многих политических программ на рубеже XIX—XX вв., в том числе программы большевиков в русской революции 1917 г.

Попытки реализации данного сценария дали совсем не те результаты, на которые Маркс рассчитывал (причем не только в России, где развитие капитализма явно не достигло того уровня, который предполагался в теории). Сценарий не прошел в значительной мере потому, что тенденция к концентрации капитала оказалась не столь всеобъемлющей: одновременно возникали все новые и новые мелкие капиталы. Базовая предпринимательская прослойка сохранялась, а вместе с ней и соответствующая рыночная среда.



Второй Марксов сценарий самоисчерпания капитализма имел совершенно другую основу и долгое время оставался неизвестным. Он содержался в черновой рукописи «Капитала», написанной еще в 1857–1859 гг., но опубликованной первоначально только в 30-е годы, причем в виде отдельных фрагментов, а целиком — только в 60-е годы XX в. Этот сценарий опирался на тенденции научно-технического прогресса. Еще в середине XIX в. Маркс обратил внимание на то, что за простым ростом фондовооруженности труда начинается просматриваться нечто большее, а именно тенденция к вытеснению непосредственного человеческого труда из процесса производства. Работник перестает быть прямым его участником, сохраняя за собой роль контролера и регулировщика производственного процесса. С развитием такой тенденции логика системы, построенной на эксплуатации этого *непосредственного* труда, разрушается. Такой труд отходит на второй план, уступая место главного творца общественного богатства труду *научному*. Прогресс выражается уже не столько в расширении производства, сколько в постоянном совершенствовании его технологической базы. Поскольку же издержки тиражирования и распространения знаний незначительны по сравнению с затратами на их создание, постольку казалось, что механизм рынка не будет способен эффективно регулировать эту особую сферу человеческой деятельности. Новый источник богатства явно не вписывался, по Марксу, в механизмы капиталистического рыночного хозяйства. Этим сценарием Маркс предвосхитил очень многие тенденции, которые сегодня мы связываем с научно-технической революцией.

### Рекомендуемая литература

- Маркс К. Капитал. Т. 1–3 // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 23–26.
- Маркс К. Экономическо-философские рукописи 1844 года // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 42.
- Маркс К. Экономические рукописи 1857–1859 годов // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 46. Ч. I, II.
- Негиши Т. История экономической теории. М.: Аспект-пресс, 1995. Гл. 1 и 6.
- Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия. М.: Экономика, 1995.
- Багатурия Г.А., Выгодский В.С. Экономическое наследие Карла Маркса. М.: Мысль, 1976.

- Caravale G.F.(ed.) *Marx and Modern Economic Analysis*. Vol. I–II. Aldershot, Elgar, 1991.
- Moseley F. *Marx's Economic Theory: True or False? // Heterodox Economic Theories. True or False?* Elgar, 1995.
- Locating Marx after the Fall. *Minisymposium // History of Political Economy*. 1995. Vol. 27(1).

# Глава 8

## Историческая школа в политической экономии

- «Измы» □ Фридрих Лист — экономист-геополитик  
□ «Старая» историческая школа □ «Новая» историческая школа: историко-этическое направление □ «Юная» историческая школа: в поисках «духа капитализма»

### 1. «Измы»

С первой половины XIX в. общественная мысль Запада стала развиваться под определяющим воздействием идеологических «измов». Понятие «идеология» ввел в обиход французский политэконом А.Л.К. Дестют де Траси («*Элементы идеологии*», 1801—1815). Он предлагал развивать под таким названием науку об общих законах происхождения идей из опыта. Однако вскоре под «идеологиями» стали понимать системы взглядов<sup>1</sup>, оформленных в программы и лозунги политических партий и общественных движений — разного рода «измы», число которых быстро росло в течение первой половины XIX в.

Классическая политическая экономия в схематизированных изложениях английских эпигонов Рикардо (Дж. Милль, Р. Мак-Куллох) и французских эпигонов Сэя (Ж.-О. Бланки, Ш. Дюнуайе, Ф. Бастия) стала идеологией *экономического либерализма*, с резюме в формуле *laissez faire*: невмешательство государства в экономику, в том числе в отношения между нанимателями и рабочими; отмена ограничений внешней торговли. Экономический либерализм, наиболее ярко выраженный манчестерскими фабрикантами-фритредерами, сомкнулся с утилитаризмом И. Бентама (перефразировавшего *laissez faire* по-английски как *leave us alone*) и философско-политическим либерализмом французского писателя-конституционалиста Б. Констана, обосновавшего новую трактовку свободы — не как деятельного участия в осуществлении народовластия (античный и просветительский смысл понятия «свобода»), а как независимости личности во всем, что касается ее занятий, предприятий и фантазий. Констан противо-

<sup>1</sup> Наполеон Бонапарт, между прочим, пренебрежительно называл «идеологами» людей, проповедующих взгляды, оторванные от практических вопросов общественной жизни и от реальной политики.

поставлял права личности как автори-  
те, исходящей от масс (деспотизм бо-  
льшего ума). Свободой дорожат лишь зажиточные  
ее охраной в конституционном государстве  
избирательный ценз.

Противоположностью фритредер-  
ству стали оформившиеся в 1830—40-  
коммунизма, отрицавшие частную  
призывавшие к общественной органи-  
ливому распределению продуктов. По-  
лали популярным сен-симонист Пьер-  
ница **Жорж Занд** (Аврора Дюпен), по-  
ский журналист **Дж. Гудвин Бармби** и а-  
*тешествие в Икарию*» (1840) француз-  
всю Европу «*Манифест коммунист*  
**Ф. Энгельса** уже содержал отдельную  
лений социалистической мысли и дей-

Общей для либерализма, социализ-  
нятая от философии Просвещения по-  
тенденции общественного прогресса.  
ологии *консерватизма* и *романтизма*,  
чарования в последствиях француз-  
диктатуре и бонапартизме. Эпоха ре-  
леоновской империи предстала как  
кой философии и подавление свободы  
тизм выразил феодально-клерикаль-  
ский материализм и революционный  
национального гражданского самосо-  
тие теневого разрушительной стороны

Выявление романтизмом национ-  
вовес просветительскому универсали-  
идеологии буржуазного национали-  
ся в европейских странах, лишены  
Италии, Польше. Национализм в  
историческое направление, заяви-  
нии и выставившее идеалом трет-  
мического либерализма и утопич-  
исторической школы отвергали  
ние частную собственность. Но д-  
Нотто economicus, принцип laissez-  
кой школы, выраженный в выво-

# Глава 8

## Историческая школа в политической экономии

- «Измы» □ Фридрих Лист — экономист-геополитик  
□ «Старая» историческая школа □ «Новая» историческая школа: историко-этическое направление □ «Юная» историческая школа: в поисках «духа капитализма»

### 1. «Измы»

С первой половины XIX в. общественная мысль Запада стала развиваться под определяющим воздействием идеологических «измов». Понятие «идеология» ввел в обиход французский политэконом А.Л.К. Дестют де Траси («*Элементы идеологии*», 1801—1815). Он предлагал развивать под таким названием науку об общих законах происхождения идей из опыта. Однако вскоре под «идеологиями» стали понимать системы взглядов<sup>1</sup>, оформленных в программы и лозунги политических партий и общественных движений — разного рода «измы», число которых быстро росло в течение первой половины XIX в.

Классическая политическая экономия в схематизированных изложениях английских эпигонов Рикардо (Дж. Милль, Р. Мак-Куллох) и французских эпигонов Сэя (Ж.-О. Бланки, Ш. Дюнуайе, Ф. Бастиа) стала идеологией *экономического либерализма*, с резюме в формуле *laissez faire*: невмешательство государства в экономику, в том числе в отношения между нанимателями и рабочими; отмена ограничений внешней торговли. Экономический либерализм, наиболее ярко выраженный манчестерскими фабрикантами-фритредерами, сомкнулся с утилитаризмом И. Бентама (перефразировавшего *laissez faire* по-английски как *leave us alone*) и философско-политическим либерализмом французского писателя-конституционалиста Б. Констана, обосновавшего новую трактовку свободы — не как деятельного участия в осуществлении народовластия (античный и просветительский смысл понятия «свобода»), а как независимости личности во всем, что касается ее занятий, предприятий и фантазий. Констан противо-

<sup>1</sup> Наполеон Бонапарт, между прочим, пренебрежительно называл «идеологами» людей, проповедующих взгляды, оторванные от практических вопросов общественной жизни и от реальной политики.

поставлял права личности как авторитарному деспотизму, так и угрозе, исходящей от масс (деспотизм большинства), и подчеркивал, что свободой дорожат лишь зажиточные образованные классы, поэтому ее охраной в конституционном государстве является имущественный избирательный ценз.

Противоположностью фритредерскому и ценовому либерализму стали оформившиеся в 1830–40-е годы доктрины социализма и коммунизма, отрицавшие частную собственность и стихию рынка, призывавшие к общественной организации производства и справедливому распределению продуктов. Понятие «социализм» ввели и сделали популярным сен-симонист **Пьер Леру** и французская писательница **Жорж Занд** (Аврора Дюпен), понятие «коммунизм» — английский журналист **Дж. Гудвин Бармби** и автор утопического романа «*Путешествие в Икарию*» (1840) француз **Этьен Кабе**. Прогремевший на всю Европу «*Манифест коммунистической партии*» **К. Маркса** и **Ф. Энгельса** уже содержал отдельную главу с разбором разных направлений социалистической мысли и действия.

Общей для либерализма, социализма и коммунизма была воспринятая от философии Просвещения предпосылка об универсальной тенденции общественного прогресса. Эту предпосылку отвергли идеологии *консерватизма* и *романтизма*, оформившиеся на волне разочарования в последствиях французской революции — якобинской диктатуре и бонапартизме. Эпоха революционного террора и наполеоновской империи предстала как воплощение рационалистической философии и подавление свободы и духовных устоев. Консерватизм выразил феодально-клерикальную реакцию на просветительский материализм и революционный эгалитаризм; романтизм — рост национального гражданского самосознания и трагическое восприятие теневой разрушительной стороны исторического «прогресса».

Выявление романтизмом национальной самобытности (в противовес просветительскому универсализму) подготовило оформление идеологии буржуазного национализма, с особой силой проявившейся в европейских странах, лишенных государственности, — Германии, Италии, Польше. Национализм в политической экономии выразило историческое направление, заявившее о себе в 1840-е годы в Германии и выставившее идеалом третий путь между крайностями экономического либерализма и утопического социализма. Сторонники исторической школы отвергали революцию и не ставили под сомнение частную собственность. Но для них были неприемлемы и модель *Homo economicus*, принцип *laissez faire* и *космополитизм* классической школы, выраженный в выводе Сэя: «Административные грани-

цы государств, которые все в глазах политика, для политической экономии являются лишь преходящими явлениями»<sup>2</sup>. Почву для исторической школы в политической экономии подготовила германская *историческая школа права*, установившая понятие «институт» как обобщение норм, не являющееся постоянным типом связанных отношений, а имеющее значение лишь для данного времени.

## 2. Фридрих Лист — экономист-геополитик

Первым, кто стал широко использовать исторические примеры как политико-экономические аргументы, акцентируя при этом значение политико-правовых и социокультурных институтов для экономического развития, был **Фридрих Лист** (1789—1846) — запальчивый критик идей Смита и Сэя; провозгласивший, что «наука не имеет права не признавать природу национальных отношений»<sup>3</sup>. «*Космополитической экономии*» Смита и его франко- и германоязычных эпигонов<sup>4</sup> Лист противопоставил *национальную экономию* как задачу выяснения условий подъема нации на высшую ступень экономического развития — «торгово-мануфактурно-земледельческое состояние».

Жизнь Фридриха Листа, выходя из среднего сословия южногерманского города Рейтлингена, была довольно бурной; его энергичная общественная и ученая деятельность целиком пришлась на годы Священного союза, созданного Венским конгрессом держав — победительниц бонапартизма (1815) и предопределившего Германии участь политически раздробленной, «лоскутной» страны, экономически остававшейся преимущественно аграрной, с многочисленными препятствиями для образования национального рынка (таможенные барьеры, невысокий уровень развития транспорта и связи, разнородной денежной систем, мер и весов и т.д.).

Лист начал с преподавания «практики государственного управления» в Тюбингенском университете и красноречивой агитации —

<sup>2</sup> Цит. по: Жид Ш., Рист Ш. История экономических учений. М., 1995. С. 97.

<sup>3</sup> Лист Ф. Национальная система политической экономии. СПб., 1891. С. 235.

<sup>4</sup> Главным систематизатором и популяризатором смитовских идей был **Ж.-Б. Сэй**. К его школе во Франции примыкал **Ж.-О. Бланки** (1798—1854), автор «Истории политической экономии в Европе» (1839). По словам Листа, Бланки и его немецкие последователи разбавили водой Сэя, так же как ранее Сэй — Смита. На французском языке (с последующим немецким переводом) издал свой «Курс политической экономии» **Г. Шторх**, чьи фритредерские взгляды, как отмечал Лист, пользовались в России не меньшим уважением, чем сочинения Сэя во Франции и в Германии.

в печати и в парламенте королевства Вюртенберг — за отмену внутренних германских таможен и упорядочение финансов; был лишен из-за сложившейся репутации «революционера» депутатского места, арестован и после годичного тюремного заточения эмигрировал в 1825 г. в США, где вскоре открыл (в Пенсильвании) залежи каменного угля и для их доходной разработки спроектировал и организовал сооружение одной из первых железных дорог (1831). Разбогатев, Лист устремился на родину с проектом всегерманской железнодорожной сети, основал акционерное общество; вынужден был из-за интриг уехать во Францию; успешно участвовал в конкурсе Парижской академии наук на сочинение о международной торговле; вернулся в Германию для публикации своего главного сочинения *«Национальная система политической экономии»* (1841).

В экономической истории стран, с которыми его связали перипетии судьбы, Лист черпал аргументы при создании доктрины, которую он противопоставил торжествовавшей классической «космополитической экономии».

Предлагая простую схему пятистадийного экономического развития наций от пастушеского до «торгово-мануфактурно-земледельческого» состояния, Лист делал из «уроков истории» вывод, что только для стран, стоящих на равной ступени, может быть взаимовыгодна свобода торговли. Размышляя над экономической гегемонией Англии, Лист заключал, что, создав свое коммерческое и промышленное величие благодаря строгому протекционизму, англичане нарочито стали вводить в заблуждение другие нации доктриной фритредерства, поскольку при свободе обмена между торгово-мануфактурно-земледельческой и чисто земледельческой нациями вторая обрекает себя на экономическую отсталость и политическую несостоятельность (примеры Польши и Португалии). Переход к «торгово-мануфактурно-земледельческой» стадии не может совершиться сам по себе посредством свободы обмена, так же как не может совершиться в отсутствие национального единства (здесь яркими примерами для Листа были судьбы итальянцев, ганзейцев и голландцев).

«Софизму» фритредерства Лист противопоставил идею *«воспитательного протекционизма»* — таможенной защиты молодых отраслей национальной промышленности, пока они не достигнут уровня международной конкурентоспособности. Вокруг этой идеи Лист очертил свою «национальную систему политической экономии» рядом противопоставлений классической школе.

1. Охарактеризовав систему А. Смита как «политэкономия мевных ценностей», Лист противопоставил ей политэкономия «наци-



цы государств, которые все в глазах политика, для политической экономики являются лишь преходящими явлениями»<sup>2</sup>. Почву для исторической школы в политической экономике подготовила германская историческая школа права, установившая понятие «институт» как обобщение норм, не являющееся постоянным типом связанных отношений, а имеющее значение лишь для данного времени.

## 2. Фридрих Лист — экономист-геополитик

Первым, кто стал широко использовать исторические примеры как политэкономические аргументы, акцентируя при этом значение политико-правовых и социокультурных институтов для экономического развития, был **Фридрих Лист** (1789—1846) — запальчивый критик идей Смита и Сэя; провозгласивший, что «наука не имеет права не признавать природу национальных отношений»<sup>3</sup>. «*Космополитической экономики*» Смита и его франко- и германоязычных эпигонов Лист противопоставил *национальную экономию* как задачу выяснения условий подъема нации на высшую ступень экономического развития — «торгово-мануфактурно-земледельческое состояние».

Жизнь Фридриха Листа, выходца из среднего сословия южногерманского города Рейтлингена, была довольно бурной; его энергичная общественная и ученая деятельность целиком пришлась на годы Священного союза, созданного Венским конгрессом держав — победительниц бонапартизма (1815) и предопределившего Германии участь политически раздробленной, «лоскутной» страны, экономически остававшейся преимущественно аграрной, с многочисленными прелатствами для образования национального рынка (таможенные барьеры, невысокий уровень развития транспорта и связи, разнородной денежной систем, мер и весов и т.д.).

Лист начал с преподавания «практики государственного управления» в Тюбингенском университете и красноречивой агитации —

<sup>2</sup> Цит. по: Жид Ш., Рист Ш. История экономических учений. М., 1995. С. 97.

<sup>3</sup> Лист Ф. Национальная система политической экономики. СПб., 1891. С. 235.

<sup>4</sup> Главным систематизатором и популяризатором смитовских идей был **Ж.-Б. Сэй**. К его школе во Франции примыкал **Ж.-О. Бланки** (1798—1854), автор «Истории политической экономики в Европе» (1839). По словам Листа, Бланки и его немецкие последователи разбавили водой Сэя, так же как ранее Сэй — Смита. На французском языке (с последующим немецким переводом) издал свой «Курс политической экономики» **Г. Шторх**, чьи фритредерские взгляды, как отмечал Лист, пользовались в России не меньшим уважением, чем сочинения Сэя во Франции и в Германии.

в печати и в парламенте королевства Вюртенберг — за отмену внутренних германских таможен и упорядочение финансов; был лишен из-за сложившейся репутации «революционера» депутатского места, арестован и после годичного тюремного заточения эмигрировал в 1825 г. в США, где вскоре открыл (в Пенсильвании) залежи каменного угля и для их доходной разработки спроектировал и организовал сооружение одной из первых железных дорог (1831). Разбогатев, Лист устремился на родину с проектом всегерманской железнодорожной сети, основал акционерное общество; вынужден был из-за интриг уехать во Францию; успешно участвовал в конкурсе Парижской академии наук на сочинение о международной торговле; вернулся в Германию для публикации своего главного сочинения *«Национальная система политической экономии»* (1841).

В экономической истории стран, с которыми его связали перипетии судьбы, Лист черпал аргументы при создании доктрины, которую он противопоставил торжествовавшей классической «космополитической экономии».

Предлагая простую схему пятистадийного экономического развития наций от пастушеского до «торгово-мануфактурно-земледельческого» состояния, Лист делал из «уроков истории» вывод, что только для стран, стоящих на равной ступени, может быть взаимовыгодна свобода торговли. Размышляя над экономической гегемонией Англии, Лист заключал, что, создав свое коммерческое и промышленное величие благодаря строгому протекционизму, англичане нарочито стали вводить в заблуждение другие нации доктриной фритредерства, поскольку при свободе обмена между торгово-мануфактурно-земледельческой и чисто земледельческой нациями вторая обрекает себя на экономическую отсталость и политическую несостоятельность (примеры Польши и Португалии). Переход к «торгово-мануфактурно-земледельческой» стадии не может совершиться сам по себе посредством свободы обмена, так же как не может совершиться в отсутствие национального единства (здесь яркими примерами для Листа были судьбы итальянцев, ганзейцев и голландцев).

«Софизму» фритредерства Лист противопоставил идею *«воспитательного протекционизма»* — таможенной защиты молодых отраслей национальной промышленности, пока они не достигнут уровня международной конкурентоспособности. Вокруг этой идеи Лист очертил свою «национальную систему политической экономии» рядом противопоставлений классической школе.

1. Охарактеризовав систему А. Смита как «политэкономия мевных ценностей», Лист противопоставил ей политэкономия «наци-

ональных производительных сил», придав весьма широкое толкование понятию «*производительные силы*», введенному в оборот французским статистиком Шарлем Дюпеном («*Производительные и торговые силы Франции*», 1827). По Листу, производительные силы — это способность создавать богатство нации. «Причины богатства суть нечто совершенно другое, нежели само богатство», и первые «бесконечно важнее» второго. В состав производительных сил Лист включал различные институты, способствующие экономическому развитию — от христианства и единоженства до почты и полиции безопасности. Учение Смита о непроизводительном труде и ограничение предмета исследований лишь материальным богатством и меновыми ценностями Лист счел непониманием сущности производительных сил. Он указывал, что можно написать целую книгу о благотворном влиянии института майората на развитие производительных сил английской нации, а с другой стороны, отмечал губительное влияние на промышленность Испании, Португалии и Франции идеи, что для дворянства предосудительны занятия торговлей и промыслами.

2. Учению о разделении труда и принципу сравнительных преимуществ Лист противопоставил концепцию национальной ассоциации производительных сил, подчеркнув *приоритет внутреннего рынка над внешним* и преимущества сочетания фабрично-заводской промышленности с земледелием. Земледельческую нацию Лист сравнил с одоруком человеком, и как пример близорукости Смита и Сэя приводил их мнение, что Соединенные Штаты «подобно Польше» предназначены для земледелия. Пропагандируя германскую железнодорожную систему, Лист указывал, что национальная система путей сообщения является необходимым условием полного развития мануфактурной промышленности, расширяя на все пространство государства оборот минеральных ресурсов и готовой продукции и обеспечивая тем самым постоянство сбыта и сложение внутреннего рынка. Неизбежное при протекционной системе повышение цен, по мнению Листа, с выигрышем компенсируется за счет расширения рынков сбыта; благодаря ассоциации национальных производительных сил земледельцы гораздо более выигрывают от расширения рынков сбыта сельскохозяйственной продукции, чем теряют от увеличения цен на промышленные товары.

При «десятерной» полезности развития и удержания за собой внутреннего рынка сравнительно с поисками богатств вне страны, подчеркивал Лист, и во внешней торговле достичь большего значения может та нация, которая довела фабрично-заводскую промышленность до степени высшего развития. Земледельческая же страна не

только не может получать из-за моря достаточного количества продуктов потребления, орудий производства и возбуждающих средств к деятельности, но и «разрывается» внешней торговлей на приморские и приречные местности, заинтересованные в спекулятивном экспорте продуктов земледелия, и внутренние области страны, оказывающиеся в небрежении.

3. С точки зрения ассоциации национальных производительных сил Лист трактовал категорию земельной ренты. Различия в естественном плодородии земель он считал несущественным фактором, а местоположение — решающим: «Рента и ценность земли везде увеличиваются пропорционально близости земельной собственности к городу, пропорционально населенности последнего и развитию в нем фабрично-заводской промышленности». Лист обобщил опыт Франции и Англии в том, что касается институциональных аспектов земельной ренты. Во Франции в эпоху расцвета абсолютизма рядом со столицей, которая превосходила и умственными силами и блеском все города Европейского континента, земледелие делало лишь слабые успехи, и в провинции сказывался недостаток промышленного и умственного развития. Это происходило потому, что дворянство, владевшее поземельной собственностью, не обладало политическим влиянием и правами, кроме права служить при дворе, и устремлялось ко двору, к прихотливой столичной жизни. Таким образом, провинция теряла все те средства прогресса, которые могло доставить расходование земельной ренты; все силы отнимала столица. Напротив, там, где «дворянство, владеющее земельной собственностью, приобретает независимость по отношению ко двору и влияние на законодательство и администрацию; по мере того, как представительная система и административная организация распространяются на города и провинцию право самоуправления и участия в законодательстве и администрации страны... с большим удовольствием дворянство и образованный зажиточный средний класс остаются на тех местах, откуда они извлекают доходы, и расходование земельной ренты оказывает влияние на развитие умственных сил и социальный строй, на успехи сельского хозяйства и развитие в провинции отраслей промышленности». Это относится к Англии, где землевладельцы, живя большую часть года в имениях, затрачивают известную долю дохода на улучшение качества своих земель и своим потреблением поддерживают соседние фабрики.

4. Отвергнув фритредерство, Лист развернул критику экономического индивидуализма. Он писал, что формула «laissez faire» столько же на руку грабителям и плутам, сколь и купцам. «Купец может

достигать своих целей, заключающихся в приобретении ценностей путем обмена, даже в ущерб земледельцам и мануфактуристам, наперекор производительным силам и не щадя независимости и самостоятельности нации. Ему безразлично, да и характер его операций и его стремлений не позволяет ему заботиться о том, какое влияние оказывают ввозимые или вывозимые им товары на нравственность, благосостояние и могущество страны. Он ввозит как яды, так и лекарства. Он доводит до изнурения целые нации, ввозя опиум и водку<sup>5</sup>.

5. Лист взял под защиту меркантилистов, заслугой которых считал осознание важности фабрично-заводской промышленности для земледелия, торговли и мореходства; понимание значения протекционизма и отстаивание национальных интересов. Вместе с тем в противовес меркантилизму Лист утверждал, что:

- протекционизм оправдан лишь в качестве «воспитательного» для выравнивания уровней экономического развития стран;
- нация, достигшая уровня перворазрядной промышленно-торговой державы, должна перейти к свободе торговли;
- фабрично-заводская промышленность не должна развиваться за счет земледелия;
- таможенное покровительство не должно распространяться на сельское хозяйство.

Лист указывал, что систему воспитательного протекционизма может с успехом применить лишь держава с умеренным климатом, достаточно обширной территорией с разнообразными ресурсами и значительным населением, обладающая устьями своих рек (а следовательно, выходами из своих морей). Островная изолированность обеспечила Англии решающие преимущества перед континентальной Европой в развитии установлений, благоприятствующих росту свободы, духа предприимчивости и производительных сил нации, — спокойное введение Реформации и плодотворная для хозяйства секуляризация, отсутствие военных вторжений и ненужность постоянной армии, раннее развитие последовательной таможенной системы, извлечение из континентальных войн огромных выгод для себя<sup>6</sup>.

Противоположным примером была Польша. Лист типизировал ее историю, во-первых, как судьбу страны, «которая не соприкасается с морями, которая не имеет ни торгового, ни военного флота, или у которой устья рек не находятся в ее власти», и она «в своей внешней торговле стоит в зависимости от других наций, причем господство иностранцев на приморском рынке угрожает как экономи-

<sup>5</sup> Лист Ф. Национальная система политической экономии. С. 106.

<sup>6</sup> Там же. С. 225.

ческой, так и политической целостности страны»<sup>7</sup>. Во-вторых, Польша была вычеркнута из ряда национальных государств из-за отсутствия в ней сильного среднего сословия, которое может быть вызвано к жизни лишь насаждением внутренней фабрично-заводской промышленности.

Заключительная часть «Национальной системы политической экономии», посвященная общим для континентальных стран «чрезвычайным интересам» в их борьбе с «островным господством Англии», представляет собой по сути геополитический трактат. По мнению Листа, Германский таможенный союз должен распространиться по всему побережью Северного моря от устьев Рейна до Польши с включением Голландии и Дании, до масштабов «Средней Европы», пока же Центр Европейского континента «не выполняет той роли, которая налагается на него естественным положением. Вместо того чтобы служить посредником между востоком и западом по всем вопросам, касающимся территориальных разделений, конституции, национальной независимости и могущества... центр этот в настоящее время служит яблоком раздора между востоком и западом, причем и тот, и другой надеются привлечь на свою сторону эту срединную державу, которую ослабляет недостаток национального единства». Если бы Германия вместе с Голландией, Бельгией и Швейцарией составила один сильный торговый и политический союз, это стало бы прочным континентальным ядром, обеспечившим бы надолго мир для Европейского континента, а с другой стороны, позволило бы вытеснить Англию из ее «предмостных прикрытий», при посредстве которых она господствует на континентальных рынках<sup>8</sup>.

Можно сказать, что Лист разрабатывал в противовес «космополитической экономии» не просто «национальную», а «геополитическую» экономию. Он писал о вероятности будущего превосходства Америки над Англией в той же степени, в какой Англия превзошла Голландию, и о том, что французы равно с немцами заинтересованы в том, «чтобы оба пути из Средиземного моря в Красное и в Персидский залив не попали в исключительное распоряжение Англии». Озабоченный судьбами Германии, Лист считал необходимыми условиями ее экономического прогресса и политической устойчивости «округление границ» и развитие среднего класса. В работе «Земельная

<sup>7</sup> Как способ «округления границ» Лист не исключал и завоевания, хотя наиболее приемлемым считал таможенное объединение, а также приводил примеры удачных династических уний (Англия и Шотландия) и территориальных покупок (США — Флорида и Луизиана).

<sup>8</sup> Лист Ф. Указ. соч. С. 433–434.

система, мельчайшие держания и эмиграция» (1842) Лист детально рассмотрел аграрный вопрос в свете широкого сравнительно-исторического анализа как различных регионов Германии, так и различных стран от США до России, но особенно выделил три типа земельных отношений в Европе, примерно соответствующих трем историческим этапам: 1) крупнопоместное сельское хозяйство на старой феодальной основе в странах к востоку от Эльбы; 2) отсталые мельчайшие держания в странах к западу от Эльбы; 3) английское крупнокапиталистическое сельское хозяйство, расширенное «до масштабов фабрики». Оптимальным Лист считал путь «золотой середины» между вторым и третьим типами. Второй тип, характерный для Франции, по мнению Листа, не только не обеспечивал развитие внутреннего рынка, но и готовил основу для бонапартистского режима, тогда как капиталистическое сельское хозяйство Англии, порождая огромную массу пролетариев и пауперов, грозило социальным взрывом. Идеалом Листа была освобожденная от феодальных и общинных стеснений земельная система коммерчески ориентированных владений, при которой средние и мелкие единоличные держания являются правилом, а крупные и мельчайшие — исключениями, что наилучшим образом соответствовало бы представительной политической системе и принципам национальной экономики.

Лист учитывал, что выполнение этой земельной реформы должно было сопровождаться обезземеливанием значительной части крестьян и лишь меньшинство из них было бы поглощено развивающейся германской промышленностью. Это ставило проблему колонизации, которую Лист ввел в геополитический контекст. Большинству, по мнению Листа, следовало переселиться в качестве сельскохозяйственных колонистов в область Среднего и Нижнего Дуная вплоть до западных берегов Черного моря. Это направление миграции немцев Лист рассматривал как альтернативу переселению в США. Дунайская колонизация могла бы преобразить сельское хозяйство Венгрии и превратить ее в аграрную базу «Восточной империи германцев и мадьяр».

Лист строил широкие планы подъема Венгрии, ее производительных сил за счет развития ее транспортной сети и широкого товарообмена с австрийскими и германскими землями. Он пытался найти поддержку своего германо-пандунайского проекта у влиятельнейших политиков, начиная с австрийского канцлера Меттерниха (который 10 годами ранее назвал Листа «одним из самых активных и влиятельных революционеров в Германии») и вождя венгерских дворян Штефана Сеченьи. Но агитация Листа не имела успеха. Усталый и разо-

чарованный, экономист-геополитик покончил жизнь самоубийством в гостинице немецкого города Куфстена.

В 1850 г. Листу был воздвигнут памятник в его родном Рейтлингене, и тогда же в Штутгарте вышло собрание его сочинений. Вторая половина XIX в. обеспечила Листу волну посмертного признания. В восторженных тонах писал о нем автор единственной книги о Листе на русском языке С. Ю. Витте: «Основательное знакомство с «Национальной системой политической экономии» составляет необходимость для всякого влиятельного государственного и общественно-го деятеля»<sup>9</sup>.

### 3. «Старая» историческая школа

Если Ф. Лист подчеркивал, что «дельная система необходимо должна опираться на достоверные исторические факты», то у ряда германских экономистов 1840–50-х годов наметилась тенденция доводить приоритет фактособирания в экономических исследованиях до отрицания системосозидания как такового. В 1843 г. молодой профессор Геттингенского университета **Вильгельм Рошер** (1817–1894) выступил с *«Программой лекций по историческому методу»*, но первый том составленного в соответствии с этой программой курса появился лишь в 1854 г. К этому времени вышли книги **Бруно Гильдебранда** (1812–1878) *«Политическая экономия настоящего и будущего»* (1848) и **Карла Книса** (1821–1894) *«Политическая экономия с точки зрения исторического метода»* (1853). Эти три автора не были связаны местом работы и личным общением; их сочинения были весьма отличны одно от другого и более декларативны, чем содержательны. В. Рошер, начав с подбора исторических иллюстраций к основным категориям классической политэкономии, механически сгруппировал в пять разделов разнородные исторические сведения касательно разделения труда, рабства и свободы, собственности и кредита («производство ценностей»); цен и денег («обращение ценностей»); трех основных видов доходов («распределение ценностей»); «потребления вообще» и роскоши; народонаселения. Исходя из формулы трех факторов производства, он счел возможным выделить в истории три больших периода: древнейший, когда главный деятель — земля; средневековый, когда значительнее становится труд, капитализирующийся благодаря корпоративно-цеховой исключительности; новый, когда господствует капитал и благодаря нему происходят возвышение цен-

<sup>9</sup> Витте С. Ю. Национальная экономия и Фридрих Лист // Вопросы экономики. 1992. № 2. С. 144.



ности земли, вытеснение ручного труда машинным и обострение противоположности роскоши и нищеты. Трехстадийной схемой ограничился также Б. Гильдебранд, обозначив ее заглавием своей второй книги — «*Натуральное хозяйство, денежное хозяйство и кредитное хозяйство*» (1864).

У К. Кнуса, сочинение которого имело столь же мало общего с сочинениями Рошера и Гильдебранда, сколь они имели по сравнению друг с другом, эмпиризм был доведен до отрицания дедуктивного метода и экономической теории как таковой; исторический метод в конце концов был сведен к истории экономических мнений на разных ступенях исторического развития наций.

Рошера, Гильдебранда и Кнуса, работавших в разных университетах и сходявшихся заочно в призывах изучать экономические события и экономические мнения в их национальной и временной конкретности, стали объединять в трио экономистов «старой» исторической школы после того, как в 1870-е годы заявила о себе «новая», или «молодая», а по небезосновательному мнению ее лидера Г. Шмоллера — единственная в подлинном смысле слова историческая школа в политической экономии. Она оформилась в годы, когда «железный канцлер» О. Бисмарк не только осуществил мечту Ф. Листа об объединении («округлении» границ) Германии (хотя и не в таких масштабах), но и решительно направил экономическую политику в сторону таможенного протекционизма. Кроме того, Бисмарк проводил активную политику государственного регулирования классовых отношений, сочетая реформы в области рабочего законодательства с борьбой против революционного рабочего движения («исключительный закон» против социалистов). Здесь он нашел идейную поддержку со стороны Г. Шмоллера и других историков-политэкономов.

#### **4. «Новая» историческая школа: историко-этическое направление**

Густав Шмоллер (1838—1917), профессор университетов в Страсбурге (1872—1882) и Берлине (с 1882 г.), один из основателей и позднее — председатель «Союза социальной политики», соглашался с выводами К. Маркса о классовом конфликте предпринимателей и рабочих, но рассматривал монархию и государственное чиновничество как нейтрализующую силу в классовой борьбе. Сознание государственной властью своей ответственности перед обществом и защита интересов низших классов, социальное законодательство и гарантирование рабочим коллективных договоров с предпринимателями — та-

ковы, по Шмоллеру, условия классового мира и эффективного функционирования экономики. Другой активный деятель «Союза социальной политики» **Луио Brentано** (1848–1931) подчеркивал, что одной из задач политической экономии является разрешение «вопросов, возбужденных агитацией». Brentано обосновывал заинтересованность предпринимателей в росте заработной платы, так как это является стимулом к повышению производительности труда.

Деятели «Союза социальной политики» — экономисты «**новой исторической школы**» — приняли данное им прозвище «*катедер-социалистов*», т.е. социалистов с профессорских кафедр. Один из них, **Адольф Гельд** (1844–1880) писал в книге «*Социализм, социал-демократия и социал-политика*» (1878): «“Катедер-социализм” выдвинул в противовес как радикальной приверженности манчестерства к принципу *laissez faire*, так и радикальному стремлению социал-демократии к перевороту — самостоятельный принцип примирения порядка и свободы. Упрямому консерватизму и социальной революции он противопоставил законную, шаг за шагом продвигающуюся вперед положительную реформу».

Однако реформизмом не ограничилось стремление молодой исторической школы обозначить «третий путь» в политической экономии. В 1874 г. Шмоллер предложил новую концепцию народного хозяйства, в центр которой ставил «общность языка, истории, обычаев, идей», которая глубже, чем что-либо другое (товары, капитал, государственность), связывает отдельные хозяйства. «Этот общий этос, как греки называли кристаллизованное в обычае и праве нравственно-духовное общее сознание, оказывает влияние на все поступки человека, следовательно, и на хозяйственную деятельность тоже»<sup>10</sup>.

Программа Шмоллера состояла в превращении политической экономии из «голового учения о рынке и обмене» в историко-этическую науку, которая должна была давать, с одной стороны, скрупулезное описание фактического хозяйственного поведения, с другой — теорию моральных норм хозяйствования, этику формирования предпочтений в хозяйственной деятельности. Имея в виду либеральную политэкономия и исторический материализм, а также расставленные «старой» исторической школой (особенно Рошером) географические акценты национального своеобразия, Шмоллер сформулировал свое методологическое кредо в критике «двух основных заблуждений»:

1) идеи «неизменной, вознесенной над временем и пространством нормальной формы организации народного хозяйства как неко-

<sup>10</sup> Цит. по: Козловски П. Этическая экономия как синтез экономической и этической теории// Вопросы философии. 1996. № 8. С. 70.

ей константы, кульминирующей в свободной торговле, свободе предпринимательства, свободе распоряжения земельной собственностью»;

2) представления, что «внешние природные и технические данности экономического развития суть абсолютные и единственные факторы, определяющие организацию народного хозяйства».

Не отрицая «ряда природно-технических причин» как «естественного фундамента народного хозяйства», Шмоллер отвергал «ложное стремление» выводить «определенные состояния экономики прямо из первого ряда причин... объяснить из технических и природных предпосылок то, что лежит по ту сторону всякой техники». Вопреки «рационализму и материализму» Шмоллер настаивал на значении иного ряда причин, возвышающегося над природным и техническим фундаментом в качестве «своего рода более подвижной прокладки». Этот ряд составляют этические и культурные факторы, и только на обоих рядах «может быть возведено здание определенной народно-хозяйственной системы»<sup>11</sup>.

Г. Шмоллер и его ученики резко подчеркивали не только нормативную сторону политической экономии, но и неприятие абстрактно-дедуктивного метода Рикардо и анализа экономических явлений, изолированного от истории, географии, психологии, этики, юриспруденции, от особых черт, налагаемых национальностью и культурой. Шмоллер не считал возможным применение математики в общественных науках и указывал, что человеческая психика — слишком сложная задача для дифференциального исчисления. Зато он был активным сторонником применения статистического материала и требовал от своих учеников прежде всего «историко-хозяйственных монографий», основанных на обработке массива эмпирических данных.

Благодаря близости Шмоллера к официальным кругам Германской империи «новая» историческая школа стала господствующей в немецких университетах; ее влияние распространилось и за пределы Германии — в Англии, Франции, США, России. Германская историческая школа в политической экономии способствовала формированию экономической истории и экономической географии как особых научных дисциплин.

У более молодых представителей школы уже не вызывал удовлетворения *сугубый эмпиризм* Шмоллера. Карл Бюхер (1847—1930) в монографии «*Возникновение народного хозяйства*» (1893), выдержавшей множество переизданий, предложил обобщенную схему всего экономического развития народов Западной и Средней Европы с выделе-

<sup>11</sup> Там же. С. 70.

нием трех ступеней в зависимости от длины пути, проходимого продуктом от производителя до потребителя: 1) ступени замкнутого домашнего хозяйства, где предметы потребляются в том же хозяйстве, в котором произведены; 2) ступени городского хозяйства, где произведенные предметы непосредственно поступают в потребляющее хозяйство; 3) ступени народного хозяйства, где предметы проходят ряд посредствующих звеньев, прежде чем дойти до потребителя. С удлинением пути обмена развиваются новые формы промышленности — от работы на себя и на заказ домохозяина к городскому ремеслу и далее к кустарной промышленности и фабричному производству. Две последние формы промышленности соответствуют ступени народного хозяйства. Эволюция форм промышленности сопровождается распространением сферы влияния капитала вплоть до полного охвата им национальной экономики.

На ступени домашнего производства нет капитала, а имеются лишь предметы потребления в разных фазах их годности. В производстве на заказ капиталом является лишь инструмент в руках работника, изготовляющего продукт для потребителя либо дома у того, либо дома у себя; в ремесле — капитал пополняют помещение и сырье, но продукт сбывается непосредственно потребителю. В кустарной системе производства и продукт становится капиталом, но не работника, а купца-предпринимателя; раньше, чем перейти к потребителю, продукт становится средством наживы одного или нескольких посредников-купцов — кустарь не имеет ничего общего с рынком сбыта своих изделий. Наконец, в фабричной системе рабочий лишается капитала в виде материала и капитала в виде орудий — все составные части капитала сосредоточиваются в руках фабриканта-предпринимателя, который сам занимается сбытом своих товаров.

Исследование Бюхера подготовило шаг нового поколения молодой исторической школы к сочетанию эмпирического и абстрактного методов, исторического и теоретического анализа.

## **5. «Юная» историческая школа: в поисках «духа капитализма»**

Выступившее в начале XX в. новое яркое поколение «новой» исторической школы в лице **Вернера Зомбарта** (1863—1941) и **Макса Вебера** (1864—1920) поставило в центр своего внимания историко-этическую проблематику «духа капитализма». Исследования «юной» исторической школы в этой области стали основополагающим вкладом в еще одну новую научную дисциплину — экономическую социологию.

В. Зомбарт дебютировал как исследователь в семинарии Г. Шмоллера; затем прошел через увлечение «Капиталом» К. Маркса, отвергая при этом социалистический интернационализм и оставаясь, как он сам говорил, «буржуазным профессором». Громкую известность Зомбарту принес двухтомник «*Современный капитализм*» (1902). С выходом этой книги понятие «капитализм» стало общеупотребительным среди западных экономистов. Сам Зомбарт подчеркивал, что «капитализм для науки был открыт Марксом и с тех пор все более становится подлинным предметом экономической науки».

Зомбарт считал Маркса замечательным мыслителем, чей ясный взгляд, однако, омрачала бурная революционная страсть, но чья способность излагать свой анализ как блестящее художественное целое была впечатляющим образцом «вчувствования», необходимого для психологически достоверной картины капитализма как «величайшего цивилизаторского создания человеческого духа». Решающим условием успешности работы экономиста и социолога Зомбарт считал сходную с художественным творчеством способность к открытию великих человеческих типов. Таким типом в разных воплощениях представляла на страницах сочинений Зомбарта фигура *капиталистического предпринимателя*.

В первом издании «Современного капитализма» Зомбарт связал истоки капиталистического «духа» с накоплением в западноевропейских городах феодальной земельной ренты и траты ее на все более изощренные и утонченные удовольствия и предметы роскоши, что стимулировало развитие торговли и мануфактурного производства. Историки-медиевисты признали эту концепцию поверхностной и отвергли ее за вольное обращение с источниками и чрезмерную претенциозность. Последующие сочинения Зомбарта также были насыщены поспешными и рискованными обобщениями, но своими парадоксами будили исследовательскую мысль, «открывая ей новые, часто неожиданные перспективы»<sup>12</sup>.

Вскоре вслед за Зомбартом к анализу истоков «капиталистического духа» обратился М. Вебер — исследователь гораздо более строгий, начинавший как историк-экономист и ставший крупнейшей фигурой социологии XX в. Вебер оставил несколько капитальных трудов по всемирной экономической истории, но наибольшую славу снискала его работа «*Протестантская этика и дух капитализма*» (1904).

Вебер рассматривал капиталистическое общество как концентрированное выражение экономической рациональности: рациональ-

<sup>12</sup> Железнов В.В. Зомбарт // Энциклопедический словарь Гранат. Т. 21. Стб. 320.

ная религия — «выход аскезы на житейское торжище»; рациональное знание — наука; рациональное право; рациональное государственное управление (бюрократия) со специализированной подготовкой чиновников-профессионалов; рациональная организация предприятий, обеспечивающая максимизацию экономической выгоды. Это общество Вебер считал продуктом уникальных исторических условий, сложившихся на христианском Западе в XVI—XVII вв. Вебер предложил классификацию мировых религий в зависимости от их сотериологии (учения о спасении души). В восточных религиях спасение души обретаётся на мистико-созерцательной основе — медитативных упражнений, йоги, «духовного просветления». В западном христианстве, начиная с бенедиктинского монашества, складывалось понимание спасения души как воздаяния за религиозную аскезу, в которую наряду с «умерщвлением плоти» и молитвенным служением входил труд. Религиозная Реформация XVI в. приравнивала труд в рамках мирской профессии к религиозной аскезе; в языках народов, принявших протестантизм, появилось слово, обозначающее одновременно профессию и религиозное призвание (немецкое *Beruf*, английское *Calling* и т.п. в голландском и скандинавских языках, без аналогов в языках романских и славянских). Наряду с обмирщением религиозного долга верующих, снятием принципиального противопоставления церковного и светского, центральным догматом протестантизма стала доктрина избранности к спасению — предопределения Божественной волей одних (еще до рождения) к спасению души, остальных — к гибели. Избранности к спасению нельзя заслужить, но следует уверовать в него и видеть в профессиональных успехах — росте мастерства и увеличении доходов — свидетельство Божьего расположения. Доходы следовало не расточать на увеселения и приобретение предметов роскоши, а вкладывать в расширение делового предприятия и воспринимать его процветание как внешнюю примету небесного покровительства и одновременно как свою религиозную обязанность, подкрепляемую упорным трудом и самодисциплиной. Протестантский профессионально дифференцированный «мирской аскетизм» стал «экономической добродетелью»; сложилась одухотворенная «самой интенсивной формой набожности» трудовая этика, наряду с духом территориальной экспансии и возникновением современной науки обусловившая уникальное развитие западного общества, дифференцировав его от остального мира.

Вебер определял капитализм как «такое ведение хозяйства, которое основано на ожидании прибыли посредством использования возможностей обмена, то есть мирного (формально) приобретательства...

Там, где существует рациональное стремление к капиталистической прибыли, там соответствующая деятельность ориентирована на *учет капитала*. Это значит, что она направлена на планомерное использование материальных средств или личных усилий для получения прибыли таким образом, что исчисленный в балансе конечный доход предприятия, выраженный материальными благами в их денежной ценности, превышал капитал, то есть стоимость использованных в предприятии материальных средств»<sup>13</sup>.

Исследование Вебера с момента своего опубликования стало, с одной стороны, образцом для восхищения и подражания, а с другой — предметом жарких споров (критики ссылались, например, на факты проявления «духа капитализма» в католических государствах Италии в предренессансную и ренессансную эпоху). И наиболее обстоятельно оспорить выводы своего коллеги стремился Зомбарт, усиленно работавший над «этюдами», направляющими «взгляд зрителя» на какую-либо одну сторону проблемы генезиса «духа капитализма» — «*Евреи и хозяйственная жизнь*» (1911), «*Роскошь и капитализм*» (1913), «*Война и капитализм*» (1913). Наряду со статьей «*Капиталистический предприниматель*» (1909) эти эскизы подготовили книгу «*Буржуа. Этюды по истории духовного развития современного экономического человека*» (1913).

Зомбарт полагал, что веберовский подход охватывает лишь одну сторону капитализма и капиталистического духа, которую сам Зомбарт называл буржуазным (бюргерским), *мещанским духом* и которая вносит в капиталистическую систему хозяйства такие добродетели, как трудолюбие, умеренность, расчетливость, верность договору. Но это как бы «тыльная» сторона «капиталистического духа», а на переднем плане выступает энергия «стремления к бесконечности», «воли к власти», «предприимчивости», бросившая людей «на путь мятущегося себялюбия и самоопределения», вырвавшая их из мира традиционных отношений, построенных на родственных и общинных связях. Две стороны в единстве образуют душевное настроение, которое, по мнению Зомбарта, создало капитализм. Возводя истоки предпринимательства к стремлению «завоевания себе мира», наслаждению «полнотой жизни», Зомбарт указывал, что «в сфере материальных стремлений завоевание равнозначно увеличению денежной суммы. Стремление к бесконечному, стремление к власти нигде не находит для себя столь подходящего поля деятельности, как в охоте за деньгами, этом совершенно абстрактном символе ценности, который освобожден от всякой органической и ес-

<sup>13</sup> Вебер М. Избранные произведения. М., 1990. С. 48.

тественной ограниченности и обладание которым все в большей и большей степени становится символом власти... Стремление к власти и стремление к наживе переходят одно в другое: капиталистический предприниматель... стремится к власти, чтобы приобретать, и приобретает, чтобы добиться власти».

В концепции «капиталистического духа» и исторической типологии предпринимательства, предложенной в «Буржуа...», сказалось идейно-стилистическое влияние на Зомбарта эволюционно-биологизаторской философии Ф. Ницше — с ее дихотомией «господ и рабов» и мотивами «полноты жизни», обретаемой в творческой жажде «мощи, власти, размаха, страсти».

Предприниматели, по Зомбарту, — это «добытчики» прибыли, организаторы предприятий, обеспечивающих прирост дохода. Зомбарт насчитал шесть основных типов капиталистических предпринимателей:

1) разбойники, особенно участники военных походов и заморских экспедиций ради добычи золота и экзотических товаров;

2) феодалы, коммерциализирующие свои земельные владения (продажа зерна и шерсти, горное дело);

3) государственные деятели, насаждающие торговые и промышленные компании;

4) спекулянты, оперирующие с деньгами и ценными бумагами — ростовщики, банкиры, биржевые игроки, грюндеры (учредители акционерных обществ);

5) купцы, втирающиеся в доверие к лицам, которые облечены властью, и вкладывающие торговый капитал в процесс производства благ;

6) ремесленники — «то, что англичане называют метко «Manufacturer», французы — «Fabricant» в противоположность порожденному купеческим духом «entrepreneur»<sup>14</sup> — мастера и коммерсанты в одном лице.

Как главные функции предпринимателя Зомбарт выделил: 1) организационные (умение подбирать и объединять людей и вещи в работоспособное целое); 2) торговые (искусство вести переговоры, завоевывать доверие, возбуждать желание покупки своего товара); 3) счетоводные (точное числовое исчисление затрат и результатов).

Рассматривая процесс развития капитализма как органический цикл с эволюционными фазами, Зомбарт считал характерными для ранней стадии капитализма («героической юности») три первых типа предпринимателей, душевный настрой которых определялся агрес-

<sup>14</sup> Зомбарт В. Буржуа. М., 1994. С. 82.



сивным авантюризмом и повышенным эротизмом, наслаждением жизнью как завоеванием. На затем на первый план выходят «мирные» типы предпринимателей, особенно фабриканты, «с отвращением в их деятельности от всего насильственного и авторитарного» и иными способностями — искусством достигать соглашения со своими поставщиками, рабочими и клиентами, чувством долга и умением «считать и копить». «Мещанские добродетели», «деловая мораль», рационализация замещают порывы «бьющей через край» завоевательной энергии. Зомбарт, однако, не был склонен абсолютизировать этот процесс: обращаясь к опыту современных ему американских миллионеров (известных умением «сворачивать шеи» конкурентам), он делал вывод о трех главных формах конкуренции в современном капитализме: 1) конкуренция эффективностью (ценовая); 2) конкуренция внушением (реклама); 3) конкуренция насилем, которая нашла себе применение у крупных компаний и направлена на стремление к монополии. По Зомбарту, великие предприниматели — это «люди, соединяющие в себе различные, обычно раздельные предпринимательские типы, которые одновременно являются разбойниками и ловкими калькуляторами, феодалами и спекулянтами, как мы это можем заметить у магнатов американских трестов крупного масштаба»<sup>15</sup>.

Пребывание на орбите марксистских влияний и осознание эволюционной природы капиталистического строя обусловило внимание Зомбарта к проблеме экономических кризисов. Он ввел в экономическую теорию понятие «конъюнктура» как общее положение рыночных отношений в каждый данный момент, поскольку эти отношения определяющим образом влияют на судьбу отдельного хозяйства, слагающуюся в результате взаимодействия внутренних и внешних причин. Учение о колебаниях конъюнктуры Зомбарт противопоставил выводам Маркса и Энгельса о крушении капитализма в результате усугубления кризисов перепроизводства, подчеркнув, что «теория кризисов должна быть расширена до теории конъюнктуры».

Конъюнктурная экспансия, по мнению Зомбарта, имеет решающее значение для утверждения капитализма в его высшей форме. Ритмическое движение развитого капитализма вызывается стремлением к предпринимательству: ожидания прибыли порождают спекулятивный подъем. Он охватывает прежде всего «неорганические блага длительного пользования» — железные дороги, энергосиловое оборудование, доходные дома, транспортные средства. Для расширения производства этих благ требуется расширение производства средств

<sup>15</sup> Там же. С. 130.

производства — машин и конструкционных материалов. Зомбарт назвал их «вторичными благами конъюнктурного подъема»<sup>16</sup>.

Расширение производства благ обоих типов приводит к созданию предприятий преимущественно крупных размеров. В такие предприятия больше и легче притекает денежный капитал. Возрастает количество привлекаемого «вещного капитала»: сырья и вспомогательных материалов; развиваются средства сообщения. Наконец, быстро увеличивается число наемных рабочих.

Однако импульсивное расширение производства наталкивается на диспропорции, главной из которой Зомбарт считал диспропорциональность между размерами производства в отраслях, опирающихся на неорганическую основу, и в отраслях, перерабатывающих аграрные продукты и отстающих в темпах роста. Эта диспропорциональность «покрывается» другой: между избытком основного капитала и недостатком денежного. Бесперывный рост оборотов обгоняет возможности кредитования; оно достигает предела, за которым для большого числа предприятий оказывается невозможным платить по своим обязательствам — начинается попятное движение в цепи спроса.

Как периоды подъема, так и периоды спада являются необходимыми: благодаря им развиваются обе стороны капитализма — спекулятивно-стяжательская и калькуляторско-организационная. Период подъема — это период «популяризации капиталистического духа», когда основной чертой хозяйственных начинаний является порыв; осуществляются рискованные затеи; стяжательский азарт охватывает через посредство механизма биржевой спекуляции не только предпринимателей, но и прочих обывателей, включая рабочих. Эта фаза приучает публику к установкам и требованиям капиталистического хозяйства. Периоды спада являются периодами внутреннего усовершенствования капиталистической системы, когда надо умело калькулировать, ломать голову над техническими и организационными нововведениями. В застойные периоды руководство хозяйственной жизнью переходит от «завоевателей» к «организаторам»; но одновременно «производится смотр предпринимателям и предприятиям: только сильные выживают».

В противовес «катастрофической» теории Маркса и Энгельса, согласно которой колебания конъюнктурного маятника становятся все сильнее, Зомбарт усматривал в развитии капитализма тенденцию к сглаживанию конъюнктуры. Основными причинами этого он считал: прогнозирование; рационализацию денежного обращения и бан-

<sup>16</sup> Зомбарт В. Современный капитализм. Т. 3. Ч. 2. М.—Л., 1930. С. 61.

ковской системы; насыщение хозяйственного организма средствами производства и тем самым уменьшение доли благ конъюнктурного подъема; концентрация производства и централизация капитала в акционерных обществах, способных противостоять спаду; законодательное ограничение спекулятивной деятельности; сознательное стремление предпринимателей стабилизировать конъюнктуру, проявляющееся в заключении монополистических соглашений. В переработанном издании «Современного капитализма» (1927) Зомбарт признавал, что в США капитализм еще совершает «безумные прыжки», но в Европе видел «размеренный шаг», тенденцию к «организованному капитализму» и призывал «привыкнуть к мысли, что разница между стабилизированным и урегулированным капитализмом и технически совершенным социализмом не очень велика и что, следовательно, для судьбы людей и человеческой культуры в целом более или менее безразлично, организуется ли хозяйство по-капиталистически или по-социалистически»<sup>17</sup>.

Через несколько лет Зомбарт приветствовал книгой «*Немецкий социализм*» (1934) приход к власти германских «национал-социалистов». «Мощь и красота» раннего капитализма теперь почудились стареющему профессору в облике экспансионистской государственной машины «третьего рейха». Тяготение Зомбарта к великогерманскому шовинизму, проявившееся в годы первой мировой войны в скандальной книге «*Герои и торговцы*» (1915) (развертывание антитезы «завоевательной» и «мещанской» сторон капиталистического духа в противопоставление «героической» германской культуры (с приоритетами военной доблести и национальной общности) и «торгашеского» духа англичан с приоритетами индивидуального благополучия и комфорта), приняло в 30-е годы вовсе одиозные формы мифологии «крови и почвы», русофобии, антисемитизма. Скомпрометировав себя как ученого, Зомбарт стремился стать одним из идеологов нацизма, однако тщетно: автора книги «Евреи и хозяйственная жизнь» не признали за «истинного арийца».

### Рекомендуемая литература

Вебер М. Избранные произведения. М., 1990.

Зомбарт В. Буржуа. М., 1994.

Зомбарт В. Современный капитализм. В 3-х т. М.—Л., 1928—1931.

Булгаков С.Н. Сочинения. Т. 2. М., 1993. Статья «Народное хозяйство и религиозная личность».

<sup>17</sup> Там же. С. 516.

Витте С.Ю. Национальная экономия и Фридрих Лист // Вопросы экономики. 1992. № 2, 3.

Козловски П. Этическая экономия как синтез экономической и этической теории // Вопросы философии. 1996. № 8.

Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли. М., 1968. Гл. I. Протест исторической школы.

Шпакова Р. Вернер Зомбарт – германский феномен // Социологические исследования. 1997. № 2.

# Глава 9

## Социальная экономия: истoki современных представлений о целях и путях реформирования экономики и социально- экономических отношений

- *Социальная экономия и экономическая наука*
- *Французский солидаризм и немецкий катедер-социализм*
- *Генри Джордж: социально-экономические проблемы через призму вопроса о собственности на землю* □ *Некоторые аспекты социальной доктрины католицизма*

### 1. Социальная экономия и экономическая наука

До сих пор мы занимались главным образом историей экономической теории, причем касались тех сторон наследия выдающихся экономистов или тех школ и направлений, которые представляются важными с точки зрения современной экономической науки. С этих позиций интерес к последней трети XIX в. — периоду, когда закладывались основы современного здания экономической науки, — вполне закономерен. Не случайно в этой книге многие главы посвящены именно этому периоду. Вместе с тем в тот же период складывалось достаточно обширное направление, которое, хотя и осталось вне рамок основного русла экономической науки, тем не менее повлияло на социальную и экономическую практику, поскольку было неразрывно связано с процессом формирования современных общественных представлений о социальной справедливости, значении различных социальных институтов, прежде всего частной собственности, роли государства и общественных объединений и т.д. Речь идет о так называемой *социальной экономии* — совокупности взглядов, концепций, социальных доктрин, имеющих выраженную этическую направленность и нацеленных на решение острых социальных проблем.

Несмотря на то что экономическая наука в XX в. отошла от социальной проблематики, и сегодня существует обширный пласт соци-

ального знания, который принято называть социальной экономией и который лежит вне области экономической теории. Для него характерна плюралистичность идей и подходов, признание этической обусловленности экономической науки, ее практической направленности, нацеленности на социальную проблематику, наконец, стремление понять роль ценностных факторов в экономическом поведении, чтобы использовать это знание для совершенствования существующей экономической системы<sup>1</sup>.

В последней трети XIX в. этико-социальная направленность была неразрывно связана с критикой капитализма как господствующей системы отношений и либерализма как его философского обоснования. При этом сам характер социальной экономии предполагает зависимость входящих в нее концепций от национальных, культурных, правовых и религиозных традиций. Поэтому мы можем скорее говорить не об едином направлении, а о различных проявлениях озабоченности социально-экономическими вопросами, различном видении причин и путей их решения.

Хотя по степени критического накала представители социальной экономии вполне сравнимы с ортодоксальными социалистами, в отличие от последних они сознательно стремились не к уничтожению капитализма, а к его реформированию.

Как ни парадоксально, своим возникновением подобное направление обязано именно капитализму, обеспечившему к концу XIX в. небывалый рост благосостояния широких слоев населения европейских стран, расширение политических и экономических прав, рост профсоюзного движения, системы социального обеспечения и т.д., при том что оставались острыми проблемы социального неравенства, социальной защиты, в том числе и защиты от безработицы и т.д.<sup>2</sup>

Об общественном признании важности социальной ориентации свидетельствует, например, тот факт, что на Международной выставке в Париже в 1900 г. был открыт павильон «Дворец конгрессов и социальной экономии». Социальной экономии были посвящены отделы и на других выставках: в Чикаго 1893 г., в Лионе 1895 г.; в Глазго 1901 г.

Если социальная экономия никак не могла претендовать на теоретическую значимость, то практическое значение распространения

<sup>1</sup> Social Economics: Retrospect and Prospect. Boston etc., 1990. P. IX. См. также: Socio-Economics: Towards a New Synthesis. Armonk. N.Y., 1991.

<sup>2</sup> В качестве примера социальных достижений капитализма можно назвать: обязательное страхование рабочих на случай болезни (Германия — 1883 г.); страхование рабочих на случай безработицы (Швейцария — 1893 г.); пенсионное страхование (Германия — 1889 г.).

подобных идей очевидно велико. Без этого в XX в. не могла бы сложиться система государственного регулирования экономики, для которой важно не только существование теоретических рекомендаций для решения тех или иных проблем, но и соответствующий общественный климат. Более того, даже проблемы, которые рассматривает теория, весьма сложным образом связаны с реальностью и часто полсказываются общественными предпочтениями.

*Для социальной экономии как совокупности взглядов характерны следующие моменты:*

— критическое отношение к капитализму свободной конкуренции с точки зрения его социальных последствий: материального неравенства, эксплуатации, безработицы, угнетения женщин и т.д.;

— критика характерного для либерализма оправдания капитализма и связанных с ним социальных бедствий с позиций естественного закона как неизбежной платы за прогресс, а также отказ от идеи невмешательства;

— признание возможности если не полного, то частичного решения социальных проблем;

— различное отношение к частной собственности: от утверждения ее естественности и законности до отрицания ее отдельных видов;

— отказ от идеи непримиримого антагонизма классов, признание возможности их сотрудничества, а в отдельных случаях их органической связанности и дополняемости;

— решение социальных проблем связывалось не с уничтожением классов, классовой борьбой и революцией, т.е. разрушением, а с сознательным воздействием на социально-экономические процессы;

— признание важности и желательности активной политики государства в социально-экономической области, что отражало представление о свободе скорее в позитивном смысле, а о государстве как институте, выражающем в условиях демократии волю большинства<sup>3</sup>.

Таким образом, именно в рамках социальной экономии была поставлена проблема вмешательства государства, при том что в тот период даже в рамках этого направления вмешательство понималось прежде всего как законодательная и контролирующая деятельность (минимум зарплаты, контроль за безопасностью, гигиеной, вмешательство в конфликты), но не как активная экономическая политика

<sup>3</sup> Как писал Ш. Жид, «классическое возражение против вмешательства государства в экономические отношения, состоящее в указании на то, что это вмешательство дурно, потому что оно имеет принудительный характер, теряет значительную дозу своей основательности с тех пор, как закон становится только решением большинства, задается как бы постановлением общественного мнения» (Жид Ш. Социально-экономические итоги XIX столетия. СПб., 1906. С. 17).

в современном смысле. Однако подобная деятельность трактовалась в рамках этого направления как положительная и инициативная миссия и серьезный фактор прогресса в противоположность либерализму, настаивавшему на пассивной роли законодательства как закрепляющего уже сложившиеся нормы.

Важная роль в осуществлении реформ признавалась за добровольными объединениями и ассоциациями трудящихся, кооперативами, обществами взаимопомощи (которые стали пионерами в области страхования на случай болезни, смерти, инвалидности, безработицы). Большое внимание представители социальной экономии уделяли активной социальной деятельности граждан, в том числе благотворительной, просветительской и т.д.

В зависимости от того, каким силам отводилась решающая роль в осуществлении социально-экономических преобразований: государству или различного ряда объединениям людей, можно выделить два течения: французский солидаризм и немецкий катедер-социализм.

## 2. Французский солидаризм и немецкий катедер-социализм

Виднейший представитель первого течения **Ш. Жид** (1847–1932) писал: «Социальная экономия имеет дело не с абстрактными понятиями, а с действительностью, с интересами живых людей; она рассматривает преимущественно добровольные (или по крайней мере считающиеся таковыми), договорные и санкционированные законами отношения, которые люди завязывают между собой, с целью облегчить условия существования, обеспечить себя на будущее время, ввести справедливость более высокого порядка, чем та, которая имеет своей эмблемой купеческие весы; она не верит, чтобы свободная игра естественных сил, индивидуальная доброта и неопределенное человеколюбие были достаточными для того, чтобы сделать людей более счастливыми, и для достижения этой цели считает необходимой добровольную, рациональную организацию»<sup>4</sup>. Стремление противостоять крайностям капитализма сочеталось у него с поиском путей решения социальных проблем, причем на основе некоторого социального консенсуса в рамках существовавшей политической системы.

Некоторые представители социальной экономии видели в добровольных ассоциациях трудящихся сознательную реализацию *прин-*

<sup>4</sup> Жид Ш. Указ. соч. С. 4–5.



*ципа солидарности*, который воспринимался в качестве естественно-го закона, не менее важного, чем принцип индивидуализма и конкурентности. Закон солидарности проявляется, по их мнению, в разделении труда, обмене, в том числе и в передаче навыков последующим поколениям. На нравственно-философском уровне идея солидарности связывалась с осознанием глубокой взаимозависимости людей и, следовательно, признанием ответственности за чужие беды и несчастья, с одной стороны, и осознанием опасности чужих несчастий для самих себя — с другой. Речь идет, таким образом, и о более широком понимании личных интересов как неотделимых от интересов других людей. На уровне практики вопрос состоял в том, как направить и организовать это стремление к солидарности, сделать его нормой жизни.

Ш. Жид стремился примирить два казавшихся до тех пор непримиримыми движения: кооперативное и социалистическое — под знаменем экономической свободы; он полагал, что объединения трудящихся дадут возможность, не прибегая к чрезмерному вмешательству государства и разрушительным действиям, уменьшить степень эксплуатации, прежде всего потребителей и мелких производителей, и выработать навыки экономической жизни, которые могут обеспечить непрерывность хозяйственного процесса даже в том случае, если произойдет социалистическая революция. При этом первостепенную роль он отводил именно *потребительской кооперации* как продемонстрировавшей наибольшую устойчивость и даже экспансию по сравнению с другими типами кооперации — производительными объединениями<sup>5</sup>.

Но здесь важен и еще один аспект — идеологический. Обращение к такой группе, как потребители, которая охватывает все общество, позволяло, наконец, отойти от классового принципа, и тем самым принцип потребительской кооперации приобретал идеологический смысл. Речь шла об идеологии нового третьего сословия: трудящихся, наемных работников и мелких буржуа (предпринимателей), которые в будущем и стали тем, что сегодня понимается под средним классом — этой опорой современного развитого демократического общества.

В отличие от социализма, видевшего причины социальных бедствий, прежде всего социального и материального неравенства, в частной собственности и потому предлагавшего начать с ее упразднения

---

<sup>5</sup> Как отмечал Ш. Жид, потребительские общества часто демонстрируют экспансионистские устремления, стремясь заменить производственные товарищества (Жид Ш. *Различные формы кооперации*. М., 1917. С. 19–21).

шист, социальная экономия в целом и направление солидаризма в частности не ставили вопрос о ликвидации частной собственности, скорее напротив — симпатии представителей этого направления были на стороне частных собственников, прежде всего мелких.

Несколько в ином направлении идеи социальной экономии развивались в Германии. Если во Франции идеи солидарности проявились в активизации кооперативного движения, различного рода добровольных организаций граждан, то в Германии роль преобразовательной социальной жизни была отведена государству. Главными для социального направления, утвердившегося в Германии в последней трети XIX в. и получившего название *катедер-социализма*, было требование социальных реформ. Эти цели были сформулированы видным представителем исторической школы **Густавом Шмоллером** в 1872 г. при учреждении «Союза социальной политики», в который вошли все известные немецкие экономисты. Не без влияния этого союза в 80-е гг. Германия оказалась лидером в развитии системы социального хования.

При общности принципиальных позиций внутри этого направления существовали различные течения. Правое крыло, или этическое течение, которое представляли Шмоллер и Шёнберг, особую роль придало сильному патерналистскому государству, которое должно не только обеспечивать социальную защиту рабочих, но и ограничить свободу рабочих союзов. Представители этого направления с уважением относились к самостоятельным организациям трудящихся деятельности, особенно в условиях низкого образовательного уровня трудящихся, поэтому их вполне устраивала социальная политика германского правительства. Что же касается теории и методологии, как отмечается в главе 41, именно Шмоллер выступил прометодологии, предложенной австрийской школой, и тем самым подтолкнул борьбу старой исторической школы не только с абстрактно-индуктивным методом классиков, но и с их социально-философскими идеями.

Представители другого крыла — так называемого *государственного социализма* (А. Шеффле, А. Вагнер, Л. Brentано) в практическом плане высказывались за более радикальные реформы, но в то время их представления о хозяйстве можно обозначить как бюрократические в том смысле, что в них проявилось влияние исторической школы. Так, **Вагнер** полагал, что современное хозяйство покоится на трех хозяйственных принципах: частнокапиталистическом, в основе которого лежит частный интерес, общественно-хозяйственном, определенном общим интересом значительной

социальной группы, и благотворительном, выражающим альтруистический мотив. Задача социальной политики, по мнению Вагнера, состоит в соединении этих принципов. Однако он не верил в возможность на теоретическом уровне определить наилучшее их сочетание как некий закон, хотя и полагал, что существует тенденция усиления общественно-хозяйственной системы, причем в ее принудительном варианте — государственного хозяйства. Вагнер отрицал безусловный и неограниченный характер частной собственности и рассматривал ее с инструментальных позиций, т.е. с точки зрения полезности для общества; он признавал исторически доказанную активную роль государства в определении границ частной собственности, наконец, весьма критически относился к частной собственности на землю.

В рамках этого же течения высказывались и идеи, достаточно близкие к французскому солидаризму. **Брентано**, воодушевленный опытом британских тред-юнионов, социальные реформы связывал с деятельностью рабочих организаций, действующих в контакте и при поддержке государства. При этом Брентано верил в расширяющееся социальное партнерство между основными социальными классами и делал достаточно оптимистические прогнозы относительно будущего социального развития<sup>6</sup>.

Представители солидаризма и катедер-социализма в принципе не отрицали частную собственность и не призывали к ее ликвидации. Что же касается частной собственности на землю, то идея ее ликвидации всегда присутствовала в обществе. Еще современник А. Смита Томас Спенс ставил вопрос о безвозмездной передаче земли в собственность местным общинам и использовании земельной ренты на нужды общества, один из руководителей чартистского движения О'Брайен выступал за изъятие земли в пользу государства при некотором вознаграждении собственникам, наконец, Дж.Ст. Милль поставил под сомнение законность частной собственности и высказался за национализацию земли с выкупом и даже организовал Общество за осуществление земельной реформы. Напомним, что и Л. Вальрас не был чужд идее национализации. Но в рассматриваемый период идея ликвидации частной собственности на землю ассоциировалась прежде всего с именем американского публициста, общественного деятеля, экономиста Генри Джорджа (1839—1897).

<sup>6</sup> Идею социального партнерства отстаивали и другие известные экономисты, например, Ф. Шульце-Делич (1808—1883), Г. Шульце-Геверниц (1864—1943).

### 3. Генри Джордж: социально-экономические проблемы через призму вопроса о собственности на землю

В главе 16 будет сказано, что до И. Фишера и Дж.Б. Кларка в США не было оригинальных и заметных экономистов. Подобная точка зрения правильна, но лишь в свете современного представления об экономической науке. Однако в конце XIX в. именно **Генри Джордж** завоевал всемирную известность как американский экономист и философ.

В 1897 г. М.И. Туган-Барановский так писал о главном его труде: «Ни одно экономическое сочинение не имело такого поразительного успеха в публике, как книга Джорджа «Прогресс и бедность». В несколько лет эта книга разошлась в Америке в десятках тысяч экземпляров, быстро появилась в дешевых народных изданиях и была переведена почти на все европейские языки (в прошлом году она вышла у нас сразу в двух изданиях)»<sup>7</sup>.

Почему книга на специальную тему получила столь широкий резонанс? Во-первых, потому, что *социальный вопрос* — а именно так принято было называть весь комплекс проблем, связанных с распределением, динамикой доходов и богатства, отношением между классами и проблемой экономических циклов, — приобрел в Америке в тот период особую остроту. При этом отчасти благодаря европейской традиции экономической борьбы общество было готово и способно обсуждать этот комплекс проблем и даже каким-то образом их решать. Во-вторых, высказанная Джорджем идея о необходимости радикальной социальной реформы и предложенное решение отражали устремления значительной части населения. Наконец, немаловажное значение имела и личность Джорджа, его литературный и публицистический дар.

В отличие от развитых европейских стран в Америке лишь к 70-м годам XIX в. завершился этап экстенсивного типа развития и начался переход к интенсивному типу со всеми вытекающими из этого проблемами. Такой переход был связан с исчерпанием свободных земель, формированием современной структуры производства, созданием национального рынка, развитием инфраструктуры. Иными словами, речь идет о становлении крупного капиталистического производства, с неизбежным сокращением доли сельского населения, укреплении власти крупного капитала и монополий. Именно в этот период

<sup>7</sup> Туган-Барановский М.И. Генри Джордж и национализация земли // Новое русское слово. 1897. № 9.

обострился социальный вопрос, который в отличие от Европы в Америке до 70-х годов вообще не возникал. В обществе наметилось осознание того факта, что политические свободы, обилие плодородных земель, высокий уровень цивилизованности и производительности труда еще не дают гарантию от бедности. Создались благоприятные условия для восприятия идей социального реформирования. С такими идеями и выступил Г. Джордж — сын мелкого чиновника, рано начавший трудовую жизнь и испробовавший многие профессии, журналист, ярый противник рабства и борец за социальную справедливость.

В своей первой работе «*Наша земля и земельная политика*» (1870) Джордж обратился к земельной собственности в связи с проблемой экономического прогресса и бедности. В ней критически оценивалась политика властей штата Калифорнии в области земельных отношений за попустительское отношение к лучшим землям спекулянтами. При этом законность института частной собственности на землю пока под сомнение не ставилась, хотя в работе уже содержались утверждения о естественном праве людей на землю и предложение о введении налогов на землю и ее наследование. Дальнейшее развитие эти идеи вплоть до признания необходимости подчинения частного права на землю интересам общества и с этой целью введения единого налога получили в его знаменитой работе «*Прогресс и бедность*» (1879)<sup>8</sup>.

Задача, которую поставил перед собой Джордж, заключалась в отыскании, как он писал, закона, который связывает прогресс и бедность, т.е. рост нищеты с ростом богатства, а также объяснения промышленным циклом и на основании этого — способа избавления общества от «социального недуга». Он резко критиковал теорию фонда заработной платы и как следствие — позицию Мальтуса, одновременно он уводил из-под огня социальной критики капиталистов. Для него существование прибыли на капитал было естественным и справедливым, как законы природы<sup>9</sup>. Отсюда труд и капитал — не антагонисты, а взаимосвязанные и взаимообусловленные силы производства. Антагонизм существует не между капиталом и трудом, а между трудом и капиталом, с одной стороны, и землевладением — с другой, причем экономический прогресс ведет лишь к усилению этого антагонизма. Аргументируя этот тезис, Джордж прибегал к несколько модифицированным рикардианским рассуждениям и утверждал, что росту доли ренты в совокупном продукте способствует не только во-

<sup>8</sup> Джордж Г. Прогресс и бедность. М., 1992.

<sup>9</sup> Этруси Б. Генри Джордж как экономист // Русское богатство. 1898. № 1. С. 188.

влечение в оборот менее плодородных земель, но и другие сопутствующие техническому прогрессу изменения, прежде всего рост производительности.

Другим не менее существенным — особенно для специфической ситуации Америки — фактором роста земельной ренты являлась, по мнению Джорджа, спекуляция землей, связанная с ожиданиями повышения ее стоимости. Согласно его точке зрения, индустриализация, вызывающая рост производительности труда, неизбежно увеличивает ренту, поскольку ведет к росту спроса на землю и повышению ее ценности, что в свою очередь формирует ожидания дальнейшего повышения ее стоимости и побуждает спекулянтов изымать часть земель из оборота. Джордж считал, что спекуляция землей является причиной не только бедности, но и промышленных кризисов.

Наряду с этими экономическими соображениями существует и еще одно, объясняющее пафос Джорджа, а именно утверждение об аморальности владения землей как нарушающего естественное право человека на свободу и равенство. Однако и в этом утверждении присутствует экономический аспект — указание на подавление инициативы и «искусственное препятствие к созиданию богатства».

Каков же практический вывод Джорджа? Единственным действенным средством борьбы с бедностью он считал радикальную реформу, предусматривающую изъятие ренты у собственников и использование ее в интересах общества. Речь шла о едином налоге на землю и отмене всех других налогов, включая и налоги на имущество.

В заключительных частях своей книги Джордж прогнозировал следующие результаты осуществления предложенной реформы.

Во-первых, устранение всех налогов, как прямых, так и косвенных, должно способствовать повышению экономической активности работников и предпринимателей, а также усилить склонность к сбережениям.

Во-вторых, доход на землю, изъятый в виде налога, — единственный налог, который не тормозит процесс создания богатства, более того, он стимулирует этот процесс, поскольку, например, прекращает практику придерживания земель в спекулятивных целях, способствует более эффективному их использованию.

В-третьих, изъятый таким образом налог мог быть использован на нужды общества, т.е. на производство общественных благ.

В результате, как полагал автор, прямо или косвенно выиграют все, за исключением крупных земельных собственников, причем и в материальном, и в моральном отношении.

Современники, прежде всего профессиональные экономисты и политики, весьма прохладно отнеслись к идеям Г. Джорджа. Хотя

последние в той или иной форме повлияли на программы муниципальных реформ, принятые или выдвигаемые в ряде штатов, ни в Англии, ни в Америке движение за национализацию земли не стало массовым. Представители европейской академической науки: Маршалл, Уикстид, Тойнби — отнеслись к Джорджу скорее как к возмутителю спокойствия, чем ученому. Но среди широкой публики он нашел поддержку и понимание, причем в США настолько значительную, что в 1886 г. предпринял попытку стать мэром Нью-Йорка от Объединенной рабочей партии.

Более благодатная почва для идей Джорджа сформировалась в Германии. Но и там ведущие немецкие авторы и общественность по сути их не приняли. Требование национализации земли для одних оказалось слишком односторонним и консервативным, а для других — слишком радикальным. Примерно такое же отношение к идеям Джорджа было и в России. Для марксистов тот факт, что Джордж сосредоточил реформу в сфере земельных отношений и оставлял в неприкосновенности капиталистические отношения в промышленности, был достаточным основанием, чтобы назвать его «несоциалистическим утопистом». А у противников социализма посягательство на собственность на землю не могло не вызвать раздражения. Из известных общественных деятелей, пожалуй, только Лев Толстой безусловно поддержал Джорджа, во многом благодаря ему мы сегодня можем найти в русском переводе все основные работы последнего.

В наше время Джордж интересен как автор идеи *единого налога*, которая, как это ни парадоксально, приобрела популярность среди ряда экономистов, относящихся к консервативному политическому крылу. В начале 90-х годов даже были предприняты попытки реализовать эту идею в России в ходе реформы земельных отношений<sup>10</sup>. Философским и экономическим обоснованием выдвигаемого плана был принцип (идуший еще от Локка) равного права на блага, созданные природой, а также принцип эффективности — земля должна использоваться с наибольшей отдачей, а потому должно быть обеспечено свободное обращение прав на землю. Оба положения по существу воспроизводят концепцию Джорджа. Новое состоит в признании проблемы внешних эффектов, истощения природных ресурсов и, следовательно, проблемы будущих поколений, которая тесно связана с вопросом использования средств, полученных от единого налога, в том числе и разделения средств между местными и центральными правительствами.

---

<sup>10</sup> См., например: Тидеман Н. Критерии эффективности и справедливости земельных отношений для реформируемой экономики России // Дань, подать, налог. М., 1992.

Разумеется, сегодня экономисты менее радикальны, чем Джордж, и не требуют полного устранения всех налогов. Но значение Г. Джорджа с точки зрения современной теории состоит в том, что он впервые поставил проблему выбора системы налогообложения, которая и сегодня остается одной из самых актуальных.

В то же самое время, когда Г. Джордж обличал пороки капитализма и призывал к радикальным реформам, сложилось влиятельное социальное направление, связанное с деятельностью католической церкви<sup>11</sup>.

#### **4. Некоторые аспекты социальной доктрины католицизма**

Каждая эпоха по-своему ставила перед церковью проблему отношения к социальной и экономической сторонам жизни. Конец XIX в. знаменателен в этом отношении прежде всего тем, что некоторые моральные императивы христианства оказались вплетены в канву социальных идей. Признание важности последних церковью было вызвано изменениями в религиозном сознании, например, упадком примитивных аспектов христианства — веры в загробный мир, где несправедливость этого мира будет каким-то образом возмещена, вытеснением понятия первородного греха представлением о человеческой невинности, а следовательно, верой в возможности человека совершенствоваться и в науку как средство переустройства мира. Наконец, определенную роль в усилении внимания церкви к социальным вопросам сыграл и социализм, который стимулировал поиск альтернативных путей решения социального вопроса.

Впервые *социальная доктрина католической церкви* была сформулирована в 1891 г. в энциклике папы Льва XIII «*Рерум новарум*» («Новые дела»).

Само появление этой энциклики означало, что церковь занимает активную позицию по отношению к происходящему в социальной

---

<sup>11</sup> В православии социальное учение не было предметом систематической разработки и самые интересные труды были написаны светскими авторами: Хомяковым, Бердяевым, Соловьевым, Булгаковым (до 1918 г.). Отсутствие социальной доктрины православной церкви остро ощущается сегодня в России, когда православная церковь имеет возможность не только высказываться, но и влиять на социальный процесс. Только в октябре 1996 г. впервые за всю историю православной церкви задача разработки концепции, отражающей общецерковный взгляд на вопросы церковно-государственных отношений и проблемы современного общества в целом, была поставлена в практической плоскости.



сфере и признает, что добродетель не только не противоречит материальной обеспеченности, но и предполагает некий минимум благосостояния. При этом подчеркивалось, что церковь не предлагает никакой модели экономической или социальной жизни, что социальное учение воодушевлено «осуществлением одного исторического христианского идеала, примененного в духе времени и места»<sup>12</sup>, что критика социальных бед капитализма не означает поддержку радикальных мер, например, ликвидации частной собственности. Частная собственность рассматривалась как естественное право, отвечающее природе человека, а накопленное людьми богатство — как аккумулированный труд, как условие распределения во времени потребления, наконец, как гарантия автономии семьи.

Особое место в энциклике отведено земельной собственности. И по этому вопросу Лев XIII вступил в полемику с Г. Джорджем, хотя и не упоминал его имени. Он говорил: «Конечно, Бог даровал землю всему роду человеческому, но это нисколько не отрицает частной собственности. Он дал ее отнюдь не в том смысле, что всякий может делать с ней все что захочет, а в том, что никакая ее часть не предназначалась кому-нибудь в особенности и пределы частного владения предоставлено было назначить человеческому промыслу и законам народов. Земля, разделенная между частными собственниками, не перестает удовлетворять нужды всех, ибо все живут тем, что она приносит. Люди, у которых нет земли, дают свой труд. Так что мы вправе сказать, что всю жизнь человеческую поддерживает или труд на своей земле, или какой-нибудь другой труд, за который платят либо плодами земли, либо тем, что на них выменяли»<sup>13</sup>.

При оценке отношений между трудом и капиталом была высказана позиция, аналогичная позиции Г. Джорджа, а именно что труд и капитал являются взаимодополняющими сторонами экономического процесса, сотрудничество которых возможно. Однако признавалось, что гармония интересов достигается не автоматически, а благодаря действиям, которые диктуются осознанием взаимной ответственности и справедливости. Речь идет, в частности, о справедливой оплате труда, которая должна обеспечить рабочему и его семье определенный уровень благосостояния, позволяющий обзавестись собственностью. Последнее трактовалось не только как акт справедливости, но и как важное практическое условие социального мира и стабильности.

<sup>12</sup> Лубье П. де. Социальная доктрина католической церкви. Брюссель, 1989. С. 11.

<sup>13</sup> 100 лет христианского социального учения. М., 1991. С. 8.

Государство, как отмечалось в энциклике, призвано защищать интересы всех слоев, обеспечивать социальными благами, а в области социальной защиты наибольшее внимание уделять неимущим. При этом допускается «упорядочение» использования частной собственности в интересах общего блага.

Еще более четкая социальная направленность характерна для энциклики **Пия XI**, выпущенной в драматический период Великой депрессии, в которой, по словам Шумпетера, речь шла уже о «перековке» общества во имя философских и теологических принципов, провозглашенных Львом XIII. Еще более резкой, чем ранее, критике был подвергнут капитализм, но при этом сохранялась дистанция от социалистических идей. Более того, в период, когда в обществе крепла вера в государство и в его способность решить социальные проблемы, церковь высказала сомнение относительно возможности достижения справедливого распределения путем государственного вмешательства.

В военные и особенно в послевоенные годы в папских документах еще отчетливее звучит идея индивидуальной свободы, причем в позитивном смысле как естественного права личности, общественной значимости частной собственности и ее роли в достижении высшей социальной цели — развития личности, и в то же время эффективного инструмента достижения благосостояния общества<sup>14</sup>.

Чутко реагируя на изменения, происходящие в технике, науке и в общественных отношениях, особенно большое внимание в последние годы церковь уделяет значению и ценности человеческого труда. В энциклике «*Центесимус аннус*» («Сотый год»), посвященной столетию «*Рерум новарум*», **Иоанн-Павел II** говорил о том, что в наше время не меньшее значение, чем собственность на землю и материальные блага, имеет собственность на знания, умения и т.д. Это положение, безусловно, отражает реалии современной экономики, заставляющие по-новому взглянуть на социальный вопрос. В условиях, когда экономика все в большей степени зависит от человека и от его взаимосвязи с другими людьми, особую актуальность с социальной точки зрения приобретает проблема получения знания. Отсутствие доступа к знаниям совершенно обоснованно рассматривается как реальное препятствие для развития личности и для обеспечения роста благосостояния человека, быть может, более серьезное, чем связанное с неравным распределением богатства, а потому и как большая несправедливость.

Теперь идеалом провозглашается общество свободного труда, предпринимательства и участия, где свобода подчинена нормам за-

<sup>14</sup> Там же. С. 105.

кона и нравственности. При этом не только признается возросшая роль государства, но и указывается на его ответственность перед человеком в обеспечении прав в экономической сфере. Государству вменяется в обязанность гарантировать обеспечение общества коллективными благами, производство которых не может осуществляться по логике рынка.

Рассмотренные выше социальные направления за редким исключением не внесли заметного вклада в развитие экономической науки в современном узком понимании этого слова, но, тем не менее, они сделали многое для определения круга проблем, решение которых эта наука призвана найти. В главе 41 будет обсуждаться точка зрения на экономическую науку, ее предмет и задачи, которая сформировалась в последние два десятилетия XIX в. и которая в целом сохраняет актуальность и сегодня. Забегая вперед, отметим, что речь идет о разделении экономической науки на теоретическую (ее называют чистой, или позитивной, наукой) и практическую (прикладную) части. Первая изучает, что происходит в экономике, вторая — что надо сделать для достижения некоторых целей, и отчасти обсуждает и сами цели. Оставляя в стороне вопрос об обоснованности подобной позиции, отметим следующее. Если эту позицию принять, то весьма знаменательным представляется тот факт, что период формирования основ теоретической части экономической науки совпал с периодом возникновения социальной экономики. Последняя задала направление развития прикладной части именно тогда, когда теоретическая часть отстранилась от обсуждения практических целей. Таким образом, с точки зрения эволюции экономической науки в широком смысле оба течения оказались внутренне и исторически взаимосвязанными и взаимодополняющими. Без развития теории трудно рассчитывать на успешное решение проблем, но без некоторого социального видения невозможно эти проблемы сформулировать.

### **Рекомендуемая литература**

- Жид Ш., Рист Ш. История экономических учений. М., 1995. Кн. 5.  
Гл. II, III.
- Джордж Г. Прогресс и бедность. М., 1992.

## Раздел II

# НАЧАЛО ИСТОРИИ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ: МАРЖИНАЛИЗМ

С точки зрения современных исследователей, 1870-е годы образуют естественный рубеж в развитии экономической мысли. Именно в это время получили широкую известность идеи предельного анализа, эпизодически возникавшие, но не востребованные экономистами в предшествующие десятилетия. «Маржиналистская революция», как ее впоследствии назвали, изменила облик экономической теории, ее метод и даже предмет. Взаимосвязанные предпосылки рационального (максимизирующего) поведения и равновесной (оптимальной для участников) ситуации дали возможность применить в экономической науке математические методы анализа. Первоначально использованный в теории ценности аппарат предельных величин вскоре распространился на другие области и позволил экономистам, изучающим различные проблемы, найти «общий язык». Основным чертам методологии маржинализма, а также его влиянию на профессионализацию экономической науки и формирование мирового научного сообщества экономистов посвящена глава 10. В разных версиях — австрийской, лозаннской, англо-американской — маржинализм имел свои особенности, впоследствии обогатившие микроэкономическую теорию. Так возникли лозаннская теория общего равновесия, маршаллианский аппарат частичного равновесия, австрийская трактовка проблем неопределенности. Этим версиям (школам) посвящены отдельные главы: 11–13. Примерами распространения маржиналистского метода с теории ценности на другие области являются рассмотренные в книге теория благосостояния и теория распределения дохода (гл. 13 и 17). С другой стороны, примером про-

блемы, плохо поддающейся маржиналистскому равновесному подходу, служит теория предпринимательства и прибыли (гл. 18). Несколькими особняком в этот период выступала денежная теория, что оправдывает посвящение ее виднейшим представителям К. Викаксу и И. Фишеру специальной главы, хотя оба эти экономиста сыграли важную роль и в развитии собственно маржиналистской теории.

Начиная с 1890-х годов маржиналистская (неоклассическая) теория в маршаллианском и вальрасианском вариантах стала в большинстве стран господствующей ортодоксией. Пожалуй, наиболее сильную оппозицию ей вначале составил американский институционализм, продолживший традиции исторической школы и отчасти марксизма (гл. 19).

## Глава 10

### Маржиналистская революция. Общая характеристика

- *Методологические принципы маржинализма*
- *Маржиналистская теория ценности и ее преимущества*
- *Как протекала маржиналистская революция* □ *Причины и последствия маржиналистской революции*

В истории любой науки не так уж много «революций», т.е. ситуаций, когда господствующий подход к изучению ее предмета (общее видение и инструменты анализа), а иногда и сам этот предмет резко изменяется в течение относительно короткого промежутка времени<sup>1</sup>.

Самой значительной революцией в истории экономической науки, видимо, следует считать маржиналистскую революцию, которую принято датировать 70-ми годами XIX в. Изменения были настолько радикальными, что наука поменяла даже свое имя (начиная с У.С. Девонса и А. Маршалла, в англоговорящих странах ее стали называть *economics* вместо *political economy*). После маржиналистской революции господствующая экономическая (точнее, микроэкономическая) теория становится значительно более похожей на современную, чем до нее. В этом смысле можно сказать, что именно с этого периода берет начало история современной микроэконо-

<sup>1</sup> Подробно о научных революциях см.: Кун Т. Структура научных революций: Пер. с англ. М.: Прогресс, 1974.

мической теории, тогда как раньше можно было говорить лишь о ее предыстории.

К началу маржиналистской революции господствующими в экономической мысли являлись классическая и историческая школы. В разных странах соотношение между ними складывалось по-разному: например, в Англии лидировала классическая политическая экономия, а историческая школа находилась на периферии, тогда как в Германии существовала обратная ситуация. В малых и «отстающих» странах Европы соотношение сил зависело от того, какие отношения сложились у них с «мастерской мира» — Британской империей. Так, Скандинавские страны, наладившие взаимовыгодные связи с Англией, придерживались политики свободной торговли, и влияние классической школы было в них преобладающим. Государства же, отставшие от лидера и не сумевшие установить с ним разделение труда, такие, как Испания, Португалия, Османская империя (Турция) и Россия, чаще применяли протекционистскую политику, а в области экономической мысли тон задавала историческая школа.

Хронологически маржиналистскую революцию принято связывать с выходом в свет трех книг: «*Теории политической экономии*» У.С. Джевонса и «*Оснований политической экономии*» К. Менгера в 1871 г., а также «*Элементов чистой политической экономии*» Л. Вальраса в 1874 г.<sup>2</sup>

Одновременно и независимо друг от друга вышедшие в трех странах — Англии, Австрии и Швейцарии — с совершенно разными социально-экономическими условиями и традициями экономической мысли, эти три книги имели фундаментальное сходство, позволившее потомкам назвать их авторов основателями *маржиналистской теории* (насколько обоснованно, мы обсудим ниже). Это сходство относилось к новому взгляду на то, в чем состоят основные проблемы экономической науки и какими методами их следует решать.

---

<sup>2</sup> В свете изложенного выше упоминание политической экономии в заглавии этих трех трудов может вызвать недоумение. Но У.С. Джевонс пришел к идее о необходимости переименования своей науки позже — в 1880-е годы, когда работал над своей следующей большой экономической монографией «Principles of Economics». Заглавие книги Менгера просто «англизировано» русским переводчиком начала XX в. — на самом деле книга называется «Основания учения о народном хозяйстве» (Grundlagen der Volkswirtschaftslehre). Что же касается франкоязычной традиции, то там термин «политическая экономия» в прежнем значении не только продолжал свое существование во времена Вальраса, но употребляется и в наши дни.

Точкой отсчета и сравнения для нас будет классическая политическая экономия (соотношение маржинализма и исторической школы было в общих чертах рассмотрено выше (гл. 9 § 2) и еще будет упомянуто в гл. 11 § 5).

## 1. Методологические принципы маржинализма

Многие исследователи утверждают, что в отличие от представителей классической школы, для которых основные теоретические проблемы состояли в определении причин богатства наций и экономического роста («как государство богатеет») и распределения дохода между общественными классами, маржиналисты ставили во главу угла проблему эффективной (оптимальной) аллокации данных, существующих ресурсов<sup>3</sup>. Однако нельзя утверждать, что такую цель маржиналисты ставили перед собой сознательно. Правильнее сказать, что предпосылка эффективной аллокации ресурсов неосознанно закладывалась в фундамент маржиналистской теории. При этом ее подход отличался следующими вытекающими друг из друга методологическими особенностями<sup>4</sup>.

1. *Методологический индивидуализм.* В отличие от холистического подхода меркантилистов и классиков, которые мыслили в таких категориях, как страны и классы, маржиналисты придерживались методологического индивидуализма, т.е. объясняли общественные (в данном случае экономические) явления поведением отдельных индивидов. Общество в целом представлялось маржиналистам как совокупность атомистических индивидов.

2. *Статический подход.* Маржиналистов интересовал не динамический, а статический аспект экономической системы, не процесс, а архитектоника, не то, как изменяется экономика, а то, как она устроена. Изменение и динамика в этой теоретической системе трактовались как последовательность дискретных статических состояний (так называемая сравнительная статика)<sup>5</sup>. Маржиналистам

<sup>3</sup> Во избежание путаницы мы употребляем термин «распределение» применительно к результатам экономической деятельности (потребительским благам, доходам) и термин «аллокация» по отношению к ее условиям или факторам.

<sup>4</sup> Нельзя сказать, что маржиналисты осознанно стремились воплотить в жизнь эти идеи. Они скорее скрыто содержались в их теориях и реконструированы нами с позиций сегодняшнего дня.

<sup>5</sup> Аналогично в мультфильме иллюзия движения возникает из быстрой смены немного различающихся кадров.

не давал покоя вопрос, поставленный и в общих чертах решенный еще Смитом в «Богатстве народов»: как может существовать и не разрушаться система, состоящая из преследующих свой собственный интерес индивидов.

3. *Равновесный подход.* Маржиналисты стремились исследовать не просто статическое, а именно равновесное состояние, устойчивое к краткосрочным изменениям экономических переменных.

4. *Экономическая рациональность.* Состояние индивида является равновесным, если оно для него в данных условиях наиболее выгодно по сравнению с возможными альтернативами, т.е. оптимально. Маржиналисты как бы стремились ответить на вопрос: «Как устроен мир, если он устроен оптимально?» Поэтому не случайно важнейшими для маржиналистской теории являются предпосылки максимизации хозяйственными субъектами своих целевых функций: полезности для потребителей (домохозяйств) и прибыли для производителей (фирм). Иными словами, предпосылкой маржиналистской теории является рациональное поведение хозяйственных субъектов<sup>6</sup>.

5. *Предельный анализ.* Центральное место в аналитическом арсенале маржинализма занимают предельные (marginal) величины, характеризующие дополнительное единичное или бесконечно малое приращение благ, доходов, трудовых усилий и т.д., от которых сама «революция» получила свое название<sup>7</sup>. По сути дела, с помощью предельных величин конкретизировался принцип максимизации целевой функции: если добавление дополнительной единицы потребленного или произведенного блага не увеличивает общего уровня полезности или прибыли, значит исходное состояние уже является оптимальным и равновесным.

6. *Математизация.* Принцип максимизации позволил трактовать экономические проблемы как задачи на нахождение условного экстремума и применять дифференциальное исчисление и другие математические инструменты анализа<sup>8</sup>.

---

<sup>6</sup> Термин «рациональное» понимается здесь в узком смысле (так называемая экономическая рациональность) и означает именно максимизацию целевой функции. В других же общественных науках и в практической деятельности «рациональный» означает «целесообразный», «адекватный обстоятельствам».

<sup>7</sup> Отметим, что впервые употребивший его английский институционалист Дж. Гобсон придавал этому термину уничижительный оттенок.

<sup>8</sup> Этого нельзя сказать об австрийской школе маржинализма.



## 2. Маржиналистская теория ценности и ее преимущества

Эти основные идеи и категории маржиналисты применяли при исследовании различных проблем, но в центре их внимания была проблема *меново́й ценности благ* — пропорции их обмена. Эту проблему маржиналисты решали с помощью *теории предельной полезности*, объяснявшей ценность благ полезностью их дополнительной единицы и, таким образом, сочетавшей при объяснении ценности фактор полезности с фактором редкости. В дальнейшем маржиналистские теории освоили и другие области экономической науки: теорию производства (фирмы), распределения дохода, благосостояния и т.д., но ядром и образцом маржиналистского подхода к экономическому анализу стала именно теория предельной полезности.

Подход маржиналистов к теории ценности был противоположен подходу классической школы. Классики выводили ценность (стоимость) из издержек производства, определяемых в сферах производства и распределения, т.е. определяли ее «со стороны предложения». Напротив, маржиналисты шли «со стороны спроса», придавая основное значение субъективным оценкам блага потребителями. Поэтому если в центре классической теории стоял капиталист-предприниматель, то главным героем маржиналистской теории стал потребитель, которому в теориях классической школы практически не было места. Теории распределения и производства вошли в состав маржиналистской теории несколько позднее — первоначальный прорыв осуществлялся именно на участке теории потребительского выбора.

### Кардинализм и ординализм

В отличие от издержек производства, полезность блага имеет чисто субъективный характер, поэтому измерить ее не так просто, как объективные затраты капитала или труда. Между тем для того, чтобы определять меновое соотношение благ, необходимо в какой-то форме сопоставить их предельные полезности. Основатели маржинализма в большинстве случаев рассматривали полезность (и общую, и предельную) как психологическую реальность, поддающуюся непосредственному измерению. Маршалл, считая непосредственное измерение невозможным, утверждал, что полезности можно косвенно измерять в деньгах, уплаченных за соответствующие блага. В обоих случаях полезности можно суммировать. Мы можем также определить, насколько одно благо полезнее другого. Если полезности благ  $A$ ,  $B$  и  $C$  относятся друг к другу следующим образом:  $A > B > C$ ,

можно сопоставить разности между ними:  $A - B$  больше или меньше  $B - C$ . Такой подход получил название кардинализма, а его приверженцы стали называться кардиналистами.

Оппоненты кардиналистов — первым из них был В. Парето — отрицали возможность непосредственного измерения полезности каждого блага. Самое большее, на что способен, по их мнению, человек, — это расположить свои предпочтения в порядке убывания. Единицу же измерения полезности операционально определить нельзя, и сложение полезностей невозможно. Такой подход — он называется ординализмом — возобладал в дальнейшем развитии теории предельной полезности.

Важнейшим преимуществом маржиналистской теории ценности над классической явился ее универсализм. Классическая теория издержек описывала происхождение ценности только свободно воспроизводимых благ, а также была неприменима к мировой торговле. Теория предельной полезности описывает субъективную ценность практически всех благ, в том числе даже уникальных, и тех, которые вообще не обмениваются, а остаются у своих владельцев. Более того, теория предельной полезности не только объясняла пропорции обмена, но и создала теоретический язык (предельный анализ), пригодный для применения к другим экономическим проблемам.

### **3. Как протекала маржиналистская революция**

Со словом «революция» как в науке, так и в обществе мы привыкли связывать нечто новаторское, знаменующее разрыв с существующим порядком. В данном случае этот термин следует употреблять с оговорками.

Прежде всего отметим, что у лидеров маржиналистской революции были предшественники. Если относить к ним всех мыслителей, изменявших меновую ценность благ комбинацией их полезности и стоимости, то начинать вообще следует с Аристотеля. Эта традиция продолжалась в работах средневековых схоластов и в XVIII в. достигла наибольшего развития в творчестве Галиани. Однако ее представители не дошли до использования категории предельной полезности. В рамках этой традиции был разрешен и знаменитый «парадокс алмаза»: жизненно необходимая вода, как правило, ценится меньше, в сущности ненужного алмаза. Этот парадокс, используемый в рамках теории, объясняющей ценность полезностью, был разрешен Джоном Ло еще в 1705 г. Однако Смит вновь поднял его «на шит»,

что лишний раз свидетельствует о том, что большая часть информации в истории экономической мысли не доходила до следующих поколений. Еще раз парадокс, который к тому времени получил название «парадокса Смита», разрешили маржиналисты: предельная полезность единицы воды, имеющейся в большом количестве, оказывается ниже предельной полезности редкого алмаза, хотя если мы возьмем все запасы воды на земле, то они, конечно, будут представлять неизмеримо большую ценность, чем все запасы алмазов.

Если же рассматривать предшественников маржинализма более узко и причислять к ним только тех экономистов, которые разрабатывали основные идеи предельного анализа, то следует отметить, что в первой половине XIX в. эти идеи возникали в разных странах Европы. Такие концепции маржинализма, как закон убывания предельной полезности, потребительский излишек, предельная производительность и т.д., были сформулированы в 1830–50-е годы Р. Дженнингсом, С. Лонгфилдом и П. Ллойдом в Англии, Ж. Дюпюи и О. Вальрасом (отцом Л. Вальраса) во Франции, Г.Г. Госсеном и И. Тюненом в Германии. Что касается Госсена, то он впервые изложил их в систематизированном виде и вполне заслужил титул первого последовательного маржиналиста в истории экономической мысли. Его вклад в теорию ценности заслуживает специального рассмотрения.

**Германн Генрих Госсен** (1810–1858) — яркий пример ученого, опередившего свое время. В своей работе *«Развитие законов человеческой общины и вытекающих из них правил человеческой деятельности»* (1854) он изложил общую (не только экономическую) теорию человеческой деятельности, направленной на максимизацию удовольствий, которая была основана на принципах предельной полезности. Теорию Госсена (как и появившуюся позднее теорию Джемсона) можно назвать утилитаристской по содержанию и математической по форме. Госсен сформулировал несколько законов, которым подчиняются получаемые людьми удовольствия, из которых наибольшую известность получили два, названные позднее другими исследователями (Визером и Лексисом) первым и вторым законами Госсена. *Первый закон Госсена* отражает принцип убывания предельной полезности, или, как выражается сам автор, полезности последнего атома блаженства: «Величина одного и того же удовольствия постоянно уменьшается вплоть до насыщения, по мере того как мы без помех испытываем это удовольствие»<sup>9</sup>. *Второй закон Госсена* описывает основное условие, при котором может быть достигнут максимальный уровень получаемых удовольствий. «Для того чтобы достигнуть максимальной

<sup>9</sup> Gossen H.H. Entwicklung der Gesetze des menschlichen Verkehrs und der daraus fließenden Regeln für menschliches Handeln (1889). S. 4–5.

суммы удовольствий, индивид, имеющий выбор между различными видами удовольствий, но располагающий недостаточным временем, чтобы испытать их все, обязан... испытать их все частично еще до того, как он полностью испытает наиболее сильное из них. Отношение между ними должно быть таким, что в момент прерывания величина всех удовольствий одинакова»<sup>10</sup>. Развивает Госсен теорию производства, согласно которой мы трудимся до тех пор, пока тяготы труда не становятся равными получаемым от производимых благ удовольствиям, и теорию обмена (обмен продолжается до тех пор, «пока не уравняется ценность последних единиц двух находящихся в распоряжении благ»<sup>11</sup>). Таким образом, в книге Госсена содержится цельная формулировка теории предельной полезности (в варианте, наиболее близком к последующей теории Джевонса), оснащенная к тому же алгебраическим и геометрическим аппаратом. Однако его работа, которая, по мнению автора, должна была произвести переворот в науке об обществе, не получила признания, и разочарованный автор скупил и уничтожил большую часть тиража.

Лишь после того, как удивленный Джевонс в 1870-е годы открыл, что практически все основные идеи его теории обмена содержатся в присланной ему случайно купленной у букиниста книге забытого немецкого автора, труд Госсена был переиздан в 1889 г.

Сказанное нами о Госсене можно повторить и применительно к другим авторам, развивавшим маржиналистские идеи в предшествующую эпоху: они не получили известности, не оказали влияния на современников и были забыты, так что Менгеру, Джевонсу и в меньшей степени Вальрасу, унаследовавшему маржиналистские взгляды от отца, пришлось открывать все заново.

Надо сказать, что книги лидеров маржиналистской революции также не получили большого резонанса в среде коллег-экономистов. Поскольку всемирного научного сообщества экономистов в то время еще не сложилось и новые теории с трудом переводились на иностранные языки и преодолевали национальные границы, Джевонс, Менгер и Вальрас долгое время даже не знали о существовании друг друга и современники не объединяли их в одну группу. Только с середины 1880-х годов благодаря активной деятельности учеников Менгера Е. Бём-Баверка и Ф. Визера и ученика Вальраса В. Парето, а также А. Маршалла, пришедшего к маржиналистским взглядам независимо от Джевонса, маржинализм стал завоевывать господствующие позиции в экономической мысли. Таким образом, его триумф оказался сложным на несколько десятилетий.

<sup>10</sup> Ibid. S. 12.

<sup>11</sup> Ibid. S. 8.

## 4. Причины и последствия маржиналистской революции

Казалось бы, можно сделать вывод, что маржиналистская революция и особенно ее датировка 1870-ми годами — это в какой-то мере следствие «оптического обмана», явление, заметное только при ретроспективном взгляде с большой исторической дистанции и обязанное случайному совпадению выхода в свет трех выдающихся книг. Однако вместе с тем следует отметить, что именно произведения трех *«революционеров» 1870-х годов и их последователей определили новый облик господствующего течения в экономической науке.* Это заставляет нас предположить, что победа маржинализма именно в тот период имела закономерный характер.

Предпосылки этой победы следует искать, как представляется, не в экономической и социальной действительности, ведь экономические, социальные и политические условия Англии, Австро-Венгерской монархии и Швейцарии 1870-х годов имели мало общего.

В рамках марксистской литературы распространилась точка зрения, согласно которой маржиналистская теория выполняла в капиталистическом обществе «идеологическую» функцию — функцию оправдания существующего общественно-экономического порядка (*status quo*)<sup>12</sup>. Напомним, что если классическая политическая экономия придерживалась пессимистических взглядов на будущее капитализма, то маржиналистская теория, работающая с оптимальными равновесными состояниями, как бы неявно исходит из того, что существующий порядок обеспечивает эффективную аллокацию ресурсов. В то же время маржинализм является весьма абстрактной теоретической системой, так что оправдание *status quo* (если его можно там найти) находится не на практическом, а на чисто философском уровне. Показательно, что лидеры маржинализма имели самые раз-

<sup>12</sup> Наиболее известную попытку вывести теорию предельной полезности из идеологических потребностей предпринял Н.И. Бухарин в 1914 г. в работе «Политическая экономия рантье» (М.: Орбита, 1988). Бухарин вывел потребительскую ориентированность новой теории ценности (конкретно имелась в виду теория Бём-Баверка) из возросшей роли пассивных потребителей-рантье, не участвующих непосредственно в производственной деятельности. Однако такая прямолинейная аргументация не представляется убедительной. Для этого придется предположить, что слой рантье был настолько организован и силен, чтобы «заказывать музыку» в абстрактной, академической экономической науке, не имеющей прямого отношения к его интересам. Даже в рамках марксизма, приверженцем которого был Бухарин, такое выведение «идеологической надстройки» из «экономического базиса» представляется недопустимой примитивизацией.

личные политические взгляды от либеральных (Менгер) до близких к социалистическим (Вальрас, Визер). В этой связи вряд ли можно согласиться с тем, что маржинализм был выдвинут как идеологическая альтернатива экономическому учению марксизма, выросшего из классической теории Рикардо<sup>13</sup>.

Причины победы маржиналистской революции лежат скорее внутри самой экономической науки. Решающее значение здесь имела «экономность» маржиналистской теории, применяющей одинаковые принципы исследования (см. выше) и аналитический инструментарий к любым хозяйственным (и, как окажется впоследствии, не только хозяйственным) явлениям и проблемам. Эта универсальность метода и инструментов анализа, формирование единого языка экономической теории — предельного анализа, возможность ее формализации безусловно сыграли огромную роль в прогрессе и профессионализации нашей науки и привели к образованию мирового научного сообщества экономистов. Не случайно именно к периоду после маржиналистской революции относятся создание национальных экономических ассоциаций и профессиональных журналов в Англии, США и других странах. Однако не следует забывать, что ценой, заплаченной за достижение этой цели, стал более абстрактный уровень анализа, чем у классической и исторической школ, радикальное упрощение образа человека (как рационального максимизатора) и образа мира (как равновесного состояния).

Ранний маржинализм принято разделять по «языковому признаку» (как уже упоминалось, перевод экономических книг на иностранные языки в то время был редкостью) на три основные «школы»: немецкоязычную австрийскую или венскую (Менгер, Бём-Баверк, Визер), франкоязычную лозаннскую (Вальрас, Парето) и англоязычную, с которой дело обстоит наименее ясно. Обычно в эту группу включаются У.С. Джевонс, Ф.И. Эджуорт и Ф.Г. Уикстид, иногда добавляются Маршалл и его последователи из Кембриджа (и тогда школу называют Кембриджской, хотя первые трое названных экономистов не имели к Кембриджу никакого отношения) или Дж.Б. Кларк (в этом случае школу называют англо-американской). Эти «школы» обладают большой спецификой и заслуживают отдельного рассмотрения, чему будут посвящены следующие лекции.

## Рекомендуемая литература

Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М., 1994. Гл. 8.

<sup>13</sup> Кроме того, I том «Капитала» Маркса, вышедший за четыре года до трудов Менгера и Джевонса, не был им известен.

# Глава 11

## Австрийская школа

- *Методологические особенности австрийской школы*
- *Учение о благах и обмене Менгера и Бём-Баверка*
- *Теория альтернативных издержек и вменения Визера*
- *Теория капитала и процента Бём-Баверка* □ *Спор о методах*

Австрийская (Венская) школа, пожалуй, больше всех направлений маржинализма заслуживает название «школа». Она возникла вокруг кафедры Венского университета, которую долгие годы возглавлял Карл Менгер. Основными представителями австрийской школы помимо Менгера являются его последователи Ф. Визер и Е. Бём-Баверк.

### 1. Методологические особенности австрийской школы

Главные методологические особенности австрийской школы можно сформулировать следующим образом.

*Последовательный и бескомпромиссный субъективизм.* Австрийская теория ценности подчеркивала чисто субъективный характер этого феномена. Меновая ценность, т.е. меновое соотношение благ, лежащее в основе цен, выводилась представителями австрийской школы исключительно из субъективной важности или ценности, приписываемой им обменивающимися лицами. Даже категорию издержек австрийцы трактовали чисто субъективно: как ценность наилучшей упущенной альтернативной возможности, от которой пришлось отказаться в процессе выбора. (В то время как Джевонс трактовал издержки как меру тягот труда, а Маршалл использовал в своем анализе «реальные» издержки производства.) Последовательный субъективизм проявился также в том, как австрийская школа решала вопрос о ценности производительных благ, которая полностью выводилась из субъективных оценок потребительских благ, произведенных с их помощью. Этот тезис историки считают большим достижением австрийской школы. Напомним, что классическая школа, напротив, «объективизировала» ценность потребительских благ, выводя ее из издержек производства.

*Строгий методологический индивидуализм* — напомним, что речь идет об объяснении экономических явлений через целенаправленные действия индивидов. При этом австрийская теория в отличие от Госсена и Джевонса не использует предпосылку гедонизма, т.е. не исходит из того, что все действия людей движимы желанием получить удовольствие или избежать страданий. Австрийская школа последовательно выступала против любого агрегирования (даже того, которое заложено в концепцию кривой спроса, не говоря уже о каком-либо макроэкономическом подходе). То, что происходит в экономике, с их точки зрения, следует объяснять только как равнодействующую индивидуальных предпочтений и решений. На макроуровне, с точки зрения австрийцев (особенно представителей так называемой новой австрийской школы Мизеса и Хайека, см. гл. 35), нет никаких субъектов, которые могли бы вести себя целенаправленно и рационально. Здесь проявилась методологическая установка Менгера и его учеников на раскрытие сущности явлений, причинно-следственных связей, что хорошо сочетается с использованием предпосылки рационального индивида, и их недоверие к функциональному анализу агрегатных величин, характерному для макроэкономического подхода.

*Дискретность анализа.* В отличие от других направлений маржинализма «австрийцы» обращают внимание на то, что блага не могут быть бесконечно делимыми (не случайно в качестве примера обмениваемого блага у них фигурируют кони — благо явно неделимое, тогда как Маршалл, например, в своем анализе спроса предпочитал использовать такое практически бесконечно делимое благо, как чай). Поэтому в австрийской теории не может быть непрерывных функций спроса и предложения<sup>1</sup>. Возможна только дискретная шкала спроса и предложения, а следовательно, нет и однозначно определяемой точки равновесной цены — определить можно только *интервал*, в котором эта цена будет находиться.

Отсюда, в свою очередь, вытекает *невозможность применить в австрийской теории математические методы*. Австрийский маржинализм — чисто словесный, без формул и диаграмм, и дело тут не в том, что представители австрийской школы не получили достаточного математического образования<sup>2</sup>, а прежде всего в их желании отразить

<sup>1</sup> Для того чтобы обосновать непрерывную кривую спроса, Маршаллу, в частности, пришлось перейти от отдельных индивидов к их большим совокупностям (например, к жителям Ливерпуля или Манчестера), что означало фактический отказ от методологического индивидуализма в пользу среднестатистического индивида.

<sup>2</sup> Тот же Менгер при желании вполне мог бы приобрести нужные навыки у своего брата — выдающегося математика.



некоторые аспекты экономической действительности в теории как можно более реалистично.

*Рассмотрение экономики как процесса, происходящего в реальном времени.* Эта черта, в которой также можно заметить стремление к большей реалистичности анализа, отделяет австрийскую школу от других направлений маржинализма<sup>3</sup>. Австрийцы рассматривали не только и не столько итоговое оптимальное состояние равновесия, сколько ведущий к нему процесс. Но такой подход неминуемо ведет к тому, что приходится учитывать фактор времени, неопределенность, знания, ожидания и даже ошибки экономических субъектов. В дальнейшем исследования в области экономики информации, неопределенности и риска во многом опирались на австрийскую традицию. Повышенное внимание австрийцев к фактору времени сказалось и в теории процента и капитала, разработанной Бём-Баверком. С другой стороны, этот подход явился еще одним препятствием на пути обобщения и формализации экономического анализа, что повредило репутации австрийской школы в мировом сообществе экономистов.

## 2. Учение о благах и обмене Менгера и Бём-Баверка

Австрийская школа имела ярко выраженного основателя-учителя. У К. Менгера практически не было предшественников в немецкоязычной экономической литературе (труд Г. Госсена был ему неизвестен). В то же время его идеи практически предопределили развитие австрийской школы маржинализма (хотя широкую известность они получили в обработке Бём-Баверка и Визера), так что основное идейное содержание теорий австрийской школы заключается, хотя и не всегда в достаточно развитом виде, в книге Менгера «Основания учения о народном хозяйстве».

**Карл Менгер** (1840–1921) изучал юриспруденцию в Пражском и Венском университетах и лишь в 1867 г. приступил к занятиям экономической теорией. Его ставшая классической работа «*Основания учения о народном хозяйстве*» (1871)<sup>4</sup> была представлена в Венский

<sup>3</sup> В наибольшей степени из них учитывал фактор времени А. Маршалл, но делал это методом сравнительной статистики, исключая учет неопределенности, присущей всем процессам в реальном времени (см. гл. 15).

<sup>4</sup> В русском переводе известна как «Основания политической экономии» (см.: Австрийская школа в политической экономии. К. Менгер, Е. Бём-Баверк, Ф. Визер. М.: Экономика, 1992).

университет как обоснование для того, чтобы быть принятым на должность приват-доцента. В течение 30 последующих лет (до 1903 г.) деятельность Менгера была связана с Венским университетом, где он стал первым в истории заведующим отдельной кафедры экономической теории. «Основания...» были задуманы как первый том исследований Менгера в области экономической теории, но, увлекшись методологической полемикой с представителями немецкой исторической школы, Менгер посвятил свою вторую книгу *«Исследование о методе общественных наук и политической экономии в особенности»* (1883) исключительно методологическим проблемам<sup>5</sup>. Широкую известность получила также статья Менгера «Деньги», опубликованная в «Словаре-справочнике государственных наук» в 1909 г.

### «Основания учения о народном хозяйстве»

*Учение о благах.* Главная тема «Оснований...» Менгера — изложение его субъективной теории ценности. Начинается оно с развернутого учения о благах. Менгер определяет благо как предмет, удовлетворяющий определенную человеческую потребность в силу некоторых своих свойств, причем: 1) человеку известна эта его способность и 2) он может ею воспользоваться<sup>6</sup>. Здесь автор особенно подчеркивает субъективный характер благ. Например, человек может ошибочно приписывать предмету способность удовлетворять его потребности и поэтому признавать его за благо (воображаемое благо).

Важным моментом теории Менгера и всей австрийской школы является разделение благ на блага первого порядка, непосредственно удовлетворяющие человеческие потребности, и блага высших порядков (второго, третьего и т.д.), которые служат для производства благ первого порядка и удовлетворяют человеческие потребности че-

<sup>5</sup> Подобные случаи, когда автор задумывает колоссальное многотомное произведение, но ограничивается первым вводным томом, часто встречаются в истории экономической мысли (помимо Менгера можно упомянуть Маршалла, отчасти Вальраса и безусловно Маркса). До практических вопросов, которым предполагалось посвятить последние тома, дело так и не доходило. Оценка этого явления может быть неоднозначной. С одной стороны, безусловно хорошо, когда автор, приступая к работе, видит перед собой всю перспективу дальнейших исследований. С другой стороны, завершённым бывает лишь только первый наиболее абстрактный том, а до связи теории с практикой и политикой дело не доходит. На наш взгляд, авторы XIX в. не представляли истинного размера того разрыва, который существует между достаточно развитой экономической теорией и практикой, и испытывали иллюзии насчет их сочетаемости.

<sup>6</sup> Австрийская школа в политической экономии: К. Менгер, Е. Бём-Баверк, Ф. Визер. С. 39.

рез них, т.е. косвенно. Средство производства является для нас благом и может обладать ценностью только в том случае, если у нас есть *полная комбинация комплементарных (взаимодополняющих) благ* данного порядка, достаточная для производства полезного продукта — блага низшего порядка<sup>7</sup>. Если потребность в благо первого порядка (например, в табаке) почему-либо исчезает, все плантации, станки, рабочие руки, необходимые для его производства, перестают быть благами. То же самое происходит, если утрачивается одно из комплементарных производительных благ. Ценность передается от потребительских благ производительным, а не наоборот, как это было у классиков. В специальном параграфе «Время — заблуждение» Менгер подчеркивает также, что процесс преобразования благ высшего порядка в блага, непосредственно удовлетворяющие человеческие потребности, требует времени и поэтому связан с неопределенностью, «неуверенностью относительно количества и качества конечного продукта»<sup>8</sup>. Отсюда берут начало исследования феноменов неопределенности, ошибок и ожиданий в рамках австрийской и шведской школ.

Далее Менгер вводит понятие хозяйственных (экономических) благ, надобность в которых превышает доступное в данный период их количество. Именно в этом случае человек делает выбор между потребностями, подлежащими удовлетворению, и потребностями, которые он решает оставить неудовлетворенными, а также наиболее целесообразным способом употребляет имеющиеся у него блага, т.е. «экономит». Кроме того, из существования экономических благ Менгер выводит необходимость отношений распределения и института собственности.

Прочие блага, доступное количество которых в данных период превышает надобность в них, являются соответственно неэкономическими благами и не требуют распределения и собственности. («Люди — коммунисты везде, где это возможно, в зависимости от существующих естественных условий»<sup>9</sup>). Подробно описываются возможности и закономерности перехода экономических благ в неэкономические и наоборот.

**Учение о ценности.** Все экономические блага обладают ценностью, которую Менгер определяет как «значение, которое для нас имеют конкретные блага или количества благ вследствие того, что в удовле-

---

<sup>7</sup> Если хотя бы одно из производительных благ, входящих в комбинацию, отсутствует (например, утрачен доступный источник сырья), то все остальные имеющиеся у нас средства производства перестают быть благами, если их нельзя скомбинировать иначе.

<sup>8</sup> Там же. С. 55.

<sup>9</sup> Там же. С. 82.

творении своих потребностей мы сознаем зависимость от наличия их в нашем распоряжении»<sup>10</sup>. Таким образом, ценность придает благам их субъективно осознаваемая относительная редкость. Следовательно, ценность имеет чисто субъективный характер: «Ценность — это суждение, которое хозяйствующие люди имеют о значении находящихся в их распоряжении благ для поддержания их жизни и благосостояния, и поэтому вне их сознания она не существует»<sup>11</sup>. Неэкономические блага, по Менгеру, не имеют ценности, причем не только меновой, но и потребительной. Величина этой субъективной ценности определяется значением, которое имеет для человека конкретный акт удовлетворения потребностей, а оно в свою очередь зависит от двух факторов: субъективного — какое место в иерархии занимает данная потребность, и объективного — сколько единиц блага, удовлетворяющего данную потребность, у нас есть. Этот тезис Менгер иллюстрирует хорошо известной каждому начинающему изучать экономику таблицей (табл. 1), где по столбцам расположены потребности в порядке убывания важности (римские цифры), а по строкам — «последовательные акты удовлетворения потребности» (арабские цифры).

Таблица 1

Виды потребностей или благ

	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X
1	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1
2	9	8	7	6	5	4	3	2	1	
3	8	7	6	5	4	3	2	1	0	
4	7	6	5	4	3	2	1	0		
5	6	5	4	3	2	1	0			
6	5	4	3	2	1	0				
7	4	3	2	1	0					
8	3	2	1	0						
9	2	1	0							
10	1	0								
	0									

*Примечание.* Числа, которые мы видим в табл. 1, отражают лишь относительное значение каждого акта удовлетворения потребностей: мы не имеем права утверждать, что первая единица, или «порция», блага, удовлетворяющая потребность I, в 5 раз ценнее, чем первая единица блага, удовлетворяющего потребность IX.

<sup>10</sup> Там же. С. 94. Мы предпочли бы иной вариант перевода: «...вследствие нашего сознания, что удовлетворение наших потребностей зависит от наличия их в нашем распоряжении».

<sup>11</sup> Там же. С. 101.

Например, если мы располагаем 28 единицами средств, мы приобретем две единицы блага для удовлетворения первой потребности и одну для удовлетворения второй.

Таблица Менгера отражает оба закона Госсена: убывание чисел по столбцам означает уменьшение предельной полезности (первый закон), а единица блага при удовлетворении каждой из фактически удовлетворяемых потребностей (I, II) имеет одинаковую предельную полезность.

Поскольку все единицы блага одинаковы, то ценность каждой из них равна значению, которое имеет для нас удовлетворение наименее важной из удовлетворяемых потребностей — II (т.е., по сути дела, предельной полезности — термин, который сам Менгер не употреблял).

**Учение об обмене.** Менгер отвергает восходящую к Аристотелю концепцию обмена объективных эквивалентов и указывает, что обмен обязательно должен быть выгоден для обеих сторон, иначе стороны с той же легкостью согласились бы обратно поменяться теми же благами<sup>12</sup>. Различия в относительной субъективной ценности одних и тех же благ для разных людей являются, согласно Менгеру, причиной обмена. Обмен блага  $X$  на благо  $Y$  произойдет только тогда, когда индивид  $A$  оценивает  $X$  выше, чем  $Y$ , а индивид  $B$  — наоборот. Он будет продолжаться, пока относительные ценности благ для обоих индивидов не выравняются и у них не будет стимулов продолжать обмен, т.е. наступит равновесие. Таким образом, субъективные ценности определяют меновое соотношение благ.

Далее Менгер последовательно рассматривает образование цен (отметим, что он анализирует на данном этапе только натуральный обмен без участия денег) при изолированном обмене, при односторонней конкуренции и, наконец, при двусторонней конкуренции. В отличие от хорошо знакомой современному читателю по учебникам микроэкономики неоклассической теории цены Маршалла, для которой простейшим случаем является двусторонняя конкуренция, Менгер начинает с *изолированного обмена*, потому что в данном случае количество субъективных оценок, которые надо учитывать, наименьшее. Здесь меновое соотношение установится между оценками обменивающихся сторон. При одинаковых условиях, в которых находятся обменивающиеся индивиды, и их одинаковой опытности меновое соотношение установится примерно посередине между их оценками (если  $A$  оценивает 40 мер вина в 100 мер хлеба, а  $B$  — в 80, то при равенстве контрагентов  $A$  приобретет у  $B$  данное количество вина за 90 мер хлеба).

<sup>12</sup> Там же. С. 163–164.

Случай *односторонней конкуренции* Менгер подразделяет на два подвида. Если монопольное благо является неделимым (в пример, естественно, приводится лошадь), цена устанавливается между оценками его продавца и сильнейшего покупателя, готового отдать за лошадь самое большое количество хлеба. Если же монопольное благо является делимым (на продажу выставляется несколько лошадей), его распределение между покупателями подчиняется более сложной закономерности.

Таблица 2

Лошади

	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII
$A_1$	80	70	60	50	40	30	20	10
$A_2$	70	60	50	40	30	20	10	
$A_3$	60	50	40	30	20	10		
$A_4$	50	40	30	20	10			
$A_5$	40	30	20	10				
$A_6$	30	20	10					
$A_7$	20	10						
$A_8$	10							

В табл. 2 по строкам размещены покупатели продаваемых монополистом лошадей, а по столбцам порядковый номер каждой лошади (например, первый покупатель готов – с выгодой для себя – заплатить за первую приобретаемую им лошадь 80 мер хлеба, за вторую – 70 и т.д.). Тогда, если продавец выводит на рынок одну лошадь, она достанется  $A_1$  по цене от 70 до 80 мер (поскольку при цене ниже 70 в конкуренцию включится  $A_2$  и цена не будет устойчивой). Если же на рынке предлагаются три лошади, то две из них приобретет  $A_1$ , а одну –  $A_2$  по цене от 60 до 70 мер. Таким образом, цена находится между оценками самого слабого покупателя из вступивших в сделку и самого сильного из оставшихся ни с чем.

Согласно Менгеру, случай двусторонней конкуренции отличается от рассмотренного выше только тем, что предлагаемые лошади принадлежат разным продавцам. Цена же определяется по тому же самому правилу. Но Менгер неявно предполагает при этом, что все продавцы оценивают своих лошадей одинаково. Более сложный случай, когда продавцы оценивают лошадей по-разному, рассматривает Е. Бём-Баверк в работе «Основы теории ценности хозяйственных благ» (табл. 3).

Таблица 3

Покупатели в порядке убывания обменоспособности	Продавцы в порядке убывания обменоспособности
$A_1$ оценивает лошадь в 300 флоринов	$B_1$ оценивает лошадь в 100 флоринов
$A_2$ -----«----- «----- 280 -----«-----	$B_2$ -----«----- «----- 110 -----«-----
$A_3$ -----«----- «----- 260 -----«-----	$B_3$ -----«----- «----- 150 -----«-----
$A_4$ -----«----- «----- 240 -----«-----	$B_4$ -----«----- «----- 170 -----«-----
$A_5$ -----«----- «----- 220 -----«-----	$B_5$ -----«----- «----- 200 -----«-----
$A_6$ -----«----- «----- 210 -----«-----	$B_6$ -----«----- «----- 215 -----«-----
$A_7$ -----«----- «----- 180 -----«-----	$B_7$ -----«----- «----- 250 -----«-----
$A_8$ -----«----- «----- 170 -----«-----	$B_8$ -----«----- «----- 260 -----«-----
$A_9$ -----«----- «----- 150 -----«-----	

В табл. 3 продавцы, как и покупатели, расположены в порядке убывания своей обменоспособности, только для продавцов она, естественно, тем выше, чем дешевле они готовы отдать свой товар. (Бём-Баверк предполагает, что каждый покупатель готов купить, а каждый продавец — продать только по одной лошади.) Цена будет устойчивой (Бём-Баверк, как и Менгер, не употреблял понятия «равновесие»), если при этой цене вступить в сделку захотят равные числа продавцов и покупателей. Ведь если обменоспособных покупателей при данной цене будет больше, чем продавцов, они начнут конкурировать между собой и повысят цену. То же самое произойдет, если продавцов будет больше, чем покупателей, только цена в результате понизится.

В примере Бём-Баверка готовы вступить в сделку пять пар наиболее обменоспособных продавцов и покупателей, для которых покупатель оценивает лошадь дешевле, чем продавец. Таким образом, будет продано пять лошадей. Покупатели  $A_6 - A_9$  и продавцы  $B_6 - B_8$  останутся «вне игры». Что же касается цены, она установится между 210 и 215 флоринами. Доказательство простое: если цена будет ниже 210, в конкуренцию вступит «лишний» покупатель  $A_6$ , а если она будет выше 215 — «лишний» продавец  $B_6$ . В обоих случаях такая цена не удержится и будет в первом случае расти, а во втором падать, пока не попадет в интервал между 210 и 215 флоринами.

### 3. Теория альтернативных издержек и вменения Визера

Барон Фридрих фон Визер (1851–1926) более других представителей австрийской школы способствовал ее «организационному» оформлению. Изучив право в Вене, он поступил на государственную

службу и примерно в то же время, вместе со своим другом и шурином Бём-Баверком познакомился с «Основаниями...» К. Менгера. 42 года он посвятил изложению идей австрийской школы с профессорских кафедр Пражского (1884—1902) и Венского университетов (в Вене он унаследовал кафедру Менгера). К его крупнейшим работам относятся монографии: «*О происхождении и основных законах экономической ценности*» (1884), «*Естественная ценность*» (1889), «*Теория общественного хозяйства*» (1914) — наиболее всеобъемлющее изложение теорий австрийской школы, «*Социология и закон власти*» (1926). Помимо чистой теории Визер занимался и практической деятельностью, в 1917 г. был недолгое время министром торговли и был назначен членом верхней палаты австрийского парламента. Он прославился тем, что дал яркие запоминающиеся названия и формулировки многим идеям маржинализма. Именно он впервые употребил термины «предельная полезность» (Grenznutzen), «вменение» (Zurechnung), «первый закон Госсена».

Вклад Визера в экономическую теорию заключается в первую очередь в его теориях альтернативных издержек и вменения.

### Концепция альтернативных издержек

В теории ценности концепция полезности и концепция издержек производства традиционно противостояли друг другу. Визер же попытался преодолеть дуализм полезности и издержек. Ценность производительных благ определяется в австрийской теории ценностью (предельной полезностью) продукта, который можно произвести с их помощью. Изготавливая одни блага, производитель жертвует возможностью произвести что-либо другое, и именно «общая полезность других продуктов, которые можно получить с помощью данных производительных средств», составляет для него издержки<sup>13</sup>. Таким образом, концепция издержек у Визера оказалась чисто австрийской: издержки состоят у него только из неполученной субъективной полезности, не содержат никаких реальных затрат факторов производства, как у представителей классической школы или Маршалла, и не связаны с антиполезностью («тяготами») труда, как у Джевонса. Такие издержки непосредственно соизмеримы с полезностью продукта, так что любой экономический субъект без труда осознанно или неосознанно произведет необходимый расчет затрат и результатов.

<sup>13</sup> Там же. С. 444.



## Теория вменения

Общая идея о том, что ценность производительных благ определяется ценностью произведенных с их помощью потребительских благ была аргументированно изложена в «Основаниях...» Менгера. Главная проблема заключалась в том, как определить ценность каждого из набора взаимодополняющих (комплементарных) производственных благ, необходимых для производства данного продукта. Менгер, последовательно придерживаясь своей теории ценности, определил ценность такого блага через потерю благосостояния, связанную с его утратой. Таким образом, ценность производительного блага равняется у него ценности продукта, который был бы произведен при его утрате с помощью оптимально («экономически», по выражению Менгера) употребленных оставшихся благ<sup>14</sup>. Однако Визер нашел в этом определении слабые места<sup>15</sup>. Во-первых, в этом случае ценность производительных благ будет неодинакова в зависимости от того, единицу какого из них мы гипотетически «удаляем». Синергический эффект (целое всегда больше суммы частей), который присутствует в оптимальной комбинации, всегда будет отнесен на счет удаляемого блага<sup>16</sup>. Во-вторых, ценность продукта не будет распределена между производительными благами без остатка. Визер доказывает это так: оптимальная производственная комбинация является наилучшим способом употребления всех участвующих в ней благ. Поэтому, если мы изымаем единицу одного из них, все остальные «дадут меньший доход, чем тот, на который рассчитывали при первоначально предусмотренной комбинации»<sup>17</sup>. Это, по словам Визера, противоречит «закону, согласно которому производительные средства должны оцениваться на основе дохода, возможного при максимальном их использовании»<sup>18</sup>. Различия в подходе

<sup>14</sup> Там же. С. 141–142.

<sup>15</sup> Там же. С. 464–465.

<sup>16</sup> Для пояснения приведем следующий упрощенный пример: представим себе, что единицы производительных благ *A*, *B* и *C*, изолированно употребленные, обладают ценностью соответственно 30, 20 и 10 единиц (для простоты предположим, что все эти блага могут быть употреблены как потребительские, например зерно, вода, уголь). Предположим для простоты, что эти блага можно объединить только в одну производственную комбинацию, в которой они способны дать продукт ценностью в 100 единиц (хлеб). Если мы удаляем из этого набора единицу блага *A*, то его ценность, по Менгеру, равна  $100 - 20 - 10 = 70$ . Если же удалять единицу блага *B* или *C*, то ценность единицы блага *A*, естественно, будет равна 30. Если в комбинации участвует не одна, а несколько единиц каждого блага, то пример станет несколько более сложным, но суть дела не изменится.

<sup>17</sup> Там же. С. 464.

<sup>18</sup> Там же. С. 465.

Менгера и Визера объясняются тем, что Визер, в отличие от Менгера, исповедовал равновесный подход, при котором все производственные комбинации являются оптимальными и ценность производительных благ в них не может различаться. Поэтому Визер в своей теории вменения<sup>19</sup> попытался усовершенствовать теорию Менгера так, чтобы исключить какой-либо нераспределенный остаток.

Визер разделял «общее» и «специфическое» вменение. Под «общим» вменением понимается случай, когда различные продукты изготавливаются с использованием одних и тех же производительных благ. В этом случае мы можем получить систему уравнений, в которых ценности (предельные полезности) продуктов, а также физические затраты производительных благ будут известны, а ценности производительных благ неизвестны. Если, что вполне вероятно, количество продуктов превышает количество производительных благ, а коэффициенты расхода производительных благ для каждого продукта свои (уравнения линейно независимы), то наша система может иметь решение. Например, производственные блага  $x$ ,  $y$  и  $z$  используются для изготовления трех разных продуктов в следующих пропорциях:

$$\begin{aligned}x + y &= 100 \\2x + 3z &= 290 \\4y + 5z &= 590.\end{aligned}$$

Отсюда экономист и хозяйственный агент смогут вычислить их ценность:  $x = 40$ ;  $y = 60$ ;  $z = 70$ . Аналогично определяется ценность всех «общих» производственных благ, используемых в экономике.

Если же кроме них в производстве используется некоторое специфическое производственное благо, его вклад в ценность продукта определяется как остаток, разность между ценностью продукта и ценностью общих производительных благ.

#### 4. Теория капитала и процента Бём-Баверка

Евгений (Ойген) фон Бём-Баверк (1851–1914) также окончил Венский университет как юрист. В отличие от других представителей австрийской школы он был в первую очередь государственным

<sup>19</sup> Сам термин «вменение» имеет юридическое происхождение. Юристы говорят о том, что преступление, например, убийство может быть полностью вменено данному человеку — убийце, хотя причинами преступления можно назвать и плохое воспитание убийцы в семье и школе, неосторожное поведение самой жертвы или плохое освещение улицы ввиду халатности электрика. Аналогично процесс производства продукта имеет множество необходимых предпосылок, но доход целиком достается — вменяется лишь главным действующим лицам.

деятелем высшего ранга: трижды занимал пост министра финансов, был председателем Верховного апелляционного суда и президентом Академии наук, отдавая свободное время преподаванию в Венском университете (в его семинаре занимались Й. Шумпетер, Л. Мизес, Р. Гильфердинг и другие, получившие впоследствии известность австрийские экономисты). Не случайно все значительные произведения Бём-Баверка были созданы им за первые относительно спокойные десять лет его карьеры (1880—1889), когда он преподавал в Иннсбрукском университете. В 1881 г. вышла в свет его работа *«Права и отношения с точки зрения учения о хозяйственных благах»*, в которой Бём-Баверк попытался применить теорию субъективной ценности Менгера к правам собственности, в частности патентам. В 1884 г. была опубликована первая часть его основного труда *«Капитал и процент»*, содержащая критику предшествовавших теорий капитала и процента. В 1886 г. вышла работа *«Основы теории ценности хозяйственных благ»*<sup>20</sup>, содержащая, пожалуй, наиболее ясное и доходчивое изложение теории ценности и цены австрийской школы. В 1889 г. был опубликован второй том *«Капитала и процента»*, который будет ниже рассмотрен более подробно. Наконец, в 1890 г. выходит книга *«К завершению марксистской системы»*, в которой Бём-Баверк одним из первых подверг критике теорию стоимости Маркса, ссылаясь на противоречие между I и III томами *«Капитала»* (так называемая проблема трансформации стоимости в цену производства). Обладая блестящим стилем и полемическим задором, Бём-Баверк при жизни приобрел наибольшую известность из всех представителей австрийской школы.

Главный вклад Бём-Баверка в экономическую науку лежит в области теории капитала и процента, развитой во втором томе *«Капитала и процента»*, названном *«Позитивная теория процента»*.

Капитал как производный фактор производства является продуктом первичных факторов — земли и труда. Поэтому ценность капитальных благ в долгосрочном аспекте должна быть полностью вменена первичным факторам, т.е. войти в заработную плату и ренту. Существование положительной нормы процента с этой точки зрения требует специального объяснения. В то же время Бём-Баверк (в отличие от Н.У. Сениора) не признавал фактором производства воздержание, дающее тому, кто его «претерпевает», законное право на доход.

<sup>20</sup> См.: Австрийская школа в политической экономии. С. 343—426.

Бём-Баверк выделял три причины существования процента. Он не был их первооткрывателем, но именно в его формулировке, которую автор горячо отстаивал, они стали предметом теоретической дискуссии. Отметим, что теория процента Бём-Баверка относится к реальным физическим благам, а не к деньгам.

Первая причина — ее можно назвать «оптимизмом» — заключается в том, что хозяйственные субъекты склонны ожидать, что в будущем ресурсы будут менее редки, чем в настоящем («различные условия удовлетворения желаний в настоящем и будущем»). Следовательно, одна единица в будущем будет оцениваться ниже, чем сегодня. Эта причина предполагает, что люди в основном оптимистичны. Конечно, это далеко не всегда так: критикуя Бём-Баверка, Виксель, в частности, отмечал, что пожилые люди склонны, напротив, оценивать будущие блага выше, чем настоящие. Но эти люди, по мнению Бём-Баверка, будут хранить деньги или блага в виде сокровища и не смогут участвовать в определении ставки процента — там должна преобладать позитивная оценка будущего.

Вторая причина состоит в том, что люди в силу своего рода «близорукости» склонны недооценивать свои будущие потребности. Эту «близорукость» он считал психологическим фактом и объяснял его недостатком воображения, слабостью воли и неопределенностью будущего, под которой понималась скоротечность человеческой жизни. Эта причина вызвала возражения у соратников Бём-Баверка по австрийской школе Менгера и Визера: они считали некорректным вкладывать в теорию в качестве предпосылки нерациональное поведение хозяйственных субъектов. Кроме того, «близорукости» противостоит желание оставить наследство своим детям, а неопределенность будущего, как отмечал Маршалл, требует от людей накопления сбережений «на черный день», т.е. поведения, обратного тому, из которого исходил Бём-Баверк.

Таким образом, первые две причины («оптимизм» и «близорукость») носят чисто психологический, субъективный характер. Они приводят к тому, что настоящие потребительские блага ценятся выше аналогичных будущих, и поэтому, чтобы обменять последние на первые, нужно доплатить некоторую премию (так называемое «ажио»).

Третья причина, напротив, носит технический, объективный характер. Она заключается в так называемом «техническом превосходстве настоящих благ над будущими». Здесь Бём-Баверк использовал свою знаменитую идею о производительности «окольных методов производства» (Produktionsumwege), на которой основывалась его теория капитала. Классический пример относится к рыбной лов-

ле. Человек может ловить рыбу без всяких капитальных благ, голыми руками (т.е. используя только фактор «труд»). Затратив некоторое время на изготовление капитального блага в виде удочки, он сможет значительно повысить производительность своего занятия. Наконец, еще более удлинив процесс производства и сплетя сеть, он достигнет еще лучшего результата. Короче говоря, использование капитала ведет к возрастанию окольности и длительности процесса производства, а оно, в свою очередь, повышает результативность этого процесса. Возрастание окольности производительно, потому что предполагает применение большей массы капитала относительно единицы труда. (Рассуждение Бём-Баверка исходило из того, что капиталовложения всегда удлиняют процесс производства — длительность процесса тождественна его капиталоемкости, что, разумеется, верно далеко не во всех случаях. Кроме того, измерение длительности производственного периода как показателя примененного капитала оказалось сопряженным с головоломными сложностями<sup>21</sup>). Так что капитальные блага, которые можно употребить уже сегодня, к определенному моменту в будущем станут более производительны, чем те, которые можно будет употребить лишь тогда. (Здесь Бём-Баверк приводил свой любимый пример — выращивание леса: чем старше лес, тем он производительнее.) Но для того, чтобы дождаться плодов окольных процессов, собственники факторов производства должны приобрести средства существования (настоящие блага), расплатившись позднее с лихвой<sup>22</sup> за счет будущих благ, произведенных с помощью более производительных методов.

Бём-Баверк считал, что каждая из названных им причин способна объяснить существование процента независимо от двух других причин. Однако с этим не согласились его критики, среди которых выделялись А. Маршалл, К. Виксель и И. Фишер. Они доказывали, что третья причина Бём-Баверка не является независимой: большее изобилие благ в будущем добавит ценности благам настоящим не само по себе, а в силу одной из первых двух психологических причин.

В дальнейшем теория процента развивалась Викселлем, Фишером и другими исследователями в творческой полемике с концепцией Бём-Баверка.

---

<sup>21</sup> См. например: Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М.: Дело, 1994. С. 469–483.

<sup>22</sup> Кстати, слово «лихва» в русском языке ранее означало именно процент.

## 5. Спор о методах

В немецкоязычной экономической литературе учение австрийской школы было обречено на столкновение с немецкой исторической школой, занимавшей ведущее положение в университетах Германии. Хотя Менгер в знак уважения посвятил свои «Основания...» главе «старой» исторической школы Вильгельму Рошеру, методология анализа этих двух направлений экономической теории была в сущности противоположной. Это проявилось в ожесточенной полемике, развернувшейся между Менгером и главой «новой», или «молодой», исторической школы Густавом Шмоллером, которая получила название «спора о методах» (Methodenstreit). В 1883 г. Менгер опубликовал свой труд *«Исследования о методе социальных наук и политической экономии в особенности»*, в котором методу исторической школы было определено достаточно скромное место. Шмоллер ответил резкой рецензией в своем «Ежегоднике». Менгер выпустил памфлет «Ошибки историзма». Так началась полемика, которую лидеры школ и их последователи вели несколько десятков лет. В чем же состояли основные разногласия?

Шмоллер и историческая школа хотели видеть экономическую науку исторически конкретной, исследующей динамику институтов, междисциплинарной, основанной на эмпирических исследованиях (индуктивной), этически и практически ориентированной (Шмоллер был одним из главных разработчиков наиболее передовой в то время социальной политики Германии). Шмоллер выступал также против методологического индивидуализма австрийцев, исходя из социальной природы человека.

Австрийцы же отстаивали специализированную, абстрактную, этически нейтральную науку, базирующуюся на внеисторической рациональной логике и дедукции, из априорных предпосылок (таких, как максимизация благосостояния каждым индивидом).

При этом обе стороны полемически преувеличивали противоречия между ними. С одной стороны, Шмоллер вовсе не отвергал дедуктивную теорию как таковую, а в своей самой большой и важной работе *«Очерк общего учения о народном хозяйстве»* (1914) включил теоретическую главу, в которой проблема ценности трактовалась вполне по-менгеровски. С другой стороны, Менгер вовсе не отрицал полезности исторических исследований, коль скоро они не подменяют экономическую теорию, и сам отдавал им дань в своем эволюционном учении о происхождении денег. Спор фактически шел о соотношении двух типов экономических исследований.

В краткосрочном аспекте спор о методах на немецкой земле закончился победой исторической школы, в результате чего Германия оказалась на полвека закрытой для проникновения маржиналистских идей. В долгосрочном же аспекте, исходя из дальнейшего развития экономической науки мы можем сделать вывод, что ближе к истине в этом споре оказался все-таки Менгер.

Из всех направлений раннего маржинализма именно австрийская школа оказалась наиболее долговечной. Правда, в 1930-е годы казалось, что она окончательно растворилась в общем потоке неоклассической теории. Но в 1970-е годы она вновь вышла на поверхность в лице новой исторической школы, возглавляемой Л. Мизесом и Ф. Хайеком (см. гл. 35).

### **Рекомендуемая литература**

- Австрийская школа в политической экономии: К. Менгер, Е. Бём-Баверк, Ф. Визер. М.: Экономика, 1992.
- Блауг М. Экономическая теория в ретроспективе. М.: Дело, 1994. Гл.12.
- Негиши Т. История экономической теории. М.: Аспект-пресс, 1995. Гл. 8.
- Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли. М.: Прогресс, 1968. С. 156–188.

## Глава 12

# Английские маржиналисты: Джевонс и Эджуорт

- Теория полезности Джевонса*     *Теория обмена Джевонса*
- Теория предложения труда Джевонса*
- «Цепочка» Джевонса*     *Теория обмена Эджуорта*

В отличие от Менгера и Вальраса, основавших на кафедрах университетов Вены и Лозанны «школы», которые включали их ближайших последователей, Уильям Стенли Джевонс не создал школы, хотя и преподавал в Манчестерском и Лондонском университетах. (Школа в Англии возникла позднее — в Кембридже вокруг Маршалла с несколько иной теоретической направленностью.) Поэтому в данной главе нас будут занимать скорее персоналии, нежели общие черты, свойственные английским маржиналистам. Однако нельзя не отметить, что английские маржиналисты могли опереться на утилитаристскую философию и прежде всего «арифметику счастья» И. Бентама, авторитет которого в этой стране был по-прежнему очень высок<sup>1</sup>. Связь утилитаризма с маржинализмом, особенно сильно подчеркиваемая Джевонсом, — специфически английское явление.

Уильям Стенли Джевонс (1835—1882) в связи с тяжелым материальным положением его семьи (отец — преуспевающий ливерпульский торговец железом — обанкротился в результате кризиса 1847 г.) не смог закончить образование в Лондонском университетском колледже, где изучал химию и металлургию. В 19 лет он покинул Англию, чтобы поступить на службу пробирщиком на Австралийский монетный двор в Сиднее. Служебные обязанности оставляли любознательному и честолюбивому юноше достаточно времени для изучения метеорологии, проблем железнодорожного транспорта, экономической науки, сбора статистического материала и серьезного увлечения фотографией. Проведя в Австралии пять лет, Джевонс вернулся в Лондон для завершения университетского образования, но на этот раз выбрал экономику. В 1862 г. Джевонс без особого успеха представ-

<sup>1</sup> Бентам считал удовольствие и страдание «суверенами», управляющими человеческой жизнью. Он рассматривал их как векторы, основными компонентами которых являются интенсивность, продолжительность, вероятность, близость по времени и «плодотворность» (fecundity), под которой понималась способность данного удовольствия порождать дополнительные удовольствия другого вида.



ляет в Британскую ассоциацию две свои работы: краткие тезисы «*Об общей математической теории политической экономии*» (см. русский перевод, 1993), в которых сжато и даже без формул и графиков изложено основное содержание будущей «Теории политической экономии», и заметку о статистических способах исследования сезонных колебаний. Гораздо большую известность принесли ему работы по практическим вопросам, посвященные цене золота (1863) и «угольному вопросу» (1865), — в последней рассматривались проблемы, связанные с будущим истощением угольных запасов Англии.

С 1863 по 1876 г. Джевонс преподавал в Манчестере, а с 1876 по 1880 г. — в Лондонском университетском колледже. В 1871 и 1874 гг. соответственно выходят в свет его самые знаменитые книги: «*Теория политической экономии*» и «*Принципы науки — трактат о логике и научном методе*».

Джевонс был одним из самых разносторонних экономистов своего времени: его в равной степени увлекали теоретические проблемы экономической науки, прикладной анализ (например, рынков угля и золота), статистические исследования (Джевонс внес большой вклад в разработку теории индексов, а также попытался создать теорию экономического цикла, основанную на периодичности солнечной активности), и вопросы логики и методологии науки (здесь Джевонс продемонстрировал необычайно широкий кругозор, выходящий за рамки экономической теории, заложив основы современной логики, — интересно, что в его трактате даже не нашлось места для методологических проблем экономической теории!). Хотя Джевонс не оставил специальных трудов по истории экономической мысли, ему принадлежит наиболее подробное для своего времени и наиболее уважительное к своим предшественникам и современникам описание исторического развития математической теории предельной полезности у разных авторов прошлого и настоящего (см. предисловие к второму изданию «Теории...» 1879 г.).

В историю экономической мысли Джевонс вошел в первую очередь как автор книги «Теория политической экономии», выход которой одновременно с основными трудами Менгера и Вальраса ознаменовал начало маржиналистской революции.

В предисловии Джевонс формулирует свой знаменитый тезис о том, что «наша наука должна быть математической хотя бы потому, что имеет дело с количествами»<sup>2</sup>. Хотя экономические зависимости можно описать и словами, но математический язык более точен и

---

<sup>2</sup> Jevons W.S. The Theory of Political Economy. L., 1924. P. 3.

легче воспринимается. Чтобы экономическая наука действительно стала точной, она нуждается в расширении и совершенствовании статистических данных, которые позволят дать формулам количественную определенность. Свою же теорию Джевонс характеризует как «механику полезности и собственного интереса»<sup>3</sup>.

## 1. Теория полезности Джевонса

Джевонс утверждает, что основной проблемой экономической науки (здесь автор уже использует термин «economics», а не «political economy») является максимизация удовольствия<sup>4</sup>. Термин же «полезность» означает абстрактное свойство объекта соответствовать нашим целям, т.е. «все, что доставляет нам удовольствия или избавляет от страданий, может обладать полезностью».

Общая полезность имеющихся у нас единиц блага зависит от его количества:  $u = f(x)$ . Полезность же приращения (increment) блага, которую Джевонс называет «степенью полезности» (degree of utility), равняется  $\Delta u / \Delta x$ , а при бесконечно малом приращении — производной  $u$  по  $x$  —  $du / dx$ . Экономистов, отмечает Джевонс, всегда интересует полезность последнего приращения блага (все равно — потребленного или только намечаемого к потреблению), которую он назвал «последней степенью полезности» (final degree of utility)<sup>5</sup>. Последняя степень полезности имеет тенденцию убывать с ростом количества блага<sup>6</sup>. Джевонс не утверждает, что он открыл этот «великий принцип», позднее названный первым законом Госсена, ссылаясь на Н. Сениора и Р. Дженнинга (в то время он еще не читал самого Госсена), но отмечает, что, как правило, его предшественникам не давалась ясная формулировка.

Следует отметить, что, говоря о последней степени полезности, Джевонс всегда подразумевает очень малое или бесконечно малое приращение блага. В отличие от австрийцев Джевонс считает понятие бесконечно малого приращения блага корректным, но при условии, что оно относится не к одному индивиду, а к потреблению всей

<sup>3</sup> Ibid. P. 21.

<sup>4</sup> Ibid. P. 37.

<sup>5</sup> Ibid. P. 51. Последняя степень полезности, строго говоря, отличается от предельной полезности, равной дифференциальному приращению полезности:  $\Delta x$ ,  $du/dx$ . Сам Джевонс путал эти понятия, на что впоследствии указал Маршалл (см.: Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М.: Дело, 1994. С. 289).

<sup>6</sup> «...Степень полезности изменяется вместе с количеством блага и в конечном счете убывает вместе с возрастанием количества последнего» (Ibid. P. 53).

нации в целом. Здесь возникает проблема агрегирования, поскольку закон убывания последней степени полезности выводится именно для индивида. Но Джевонс полагал, что закон, выведенный теоретически для индивида, может и должен проверяться эмпирически на агрегатном уровне<sup>7</sup>.

Джевонс не только отмечает, что в оптимальной ситуации одно и то же благо должно иметь одинаковую последнюю степень полезности в разных применениях<sup>8</sup>, что приблизительно соответствует второму закону Госсена, но и распространяет его на распределение блага во времени. Оптимальное потребление блага должно быть, согласно Джевонсу, распределено между периодами такими порциями, чтобы в каждый момент времени последняя степень полезности с поправкой на вероятность получения этой порции блага и на близость во времени (proximity) (соответствует норме межвременного предпочтения) была одинаковой:

$$v_1 p_1 q_1 = v_2 p_2 q_2 = \dots = v_n p_n q_n,$$

где  $v$  — последняя степень полезности,  $p$  — вероятность,  $q$  — коэффициент близости во времени, а 1, 2, ...  $n$  — моменты времени.

## 2. Теория обмена Джевонса

Из своей теории полезности Джевонс выводит теорию обмена, которая одновременно является и теорией ценности. Указывая на многозначность понятия «ценность», под которым было принято понимать и потребительную, и меновую ценность, автор предпочитает свести его только к последней, т.е. к пропорции обмена одного блага на другое<sup>9</sup>. Эта меновая пропорция на свободном и открытом рынке, где вся информация доступна всем его участникам<sup>10</sup>, должна быть в данный момент единой для данного однородного блага (так называемый закон безразличия, т.е. отсутствия ценовой дискриминации)<sup>11</sup>.

Торг на рынке ведут так называемые торгующие стороны (trading bodies), которыми могут быть индивиды, группы лиц данной профессии (фермеры, мельники и пр.) и даже население целых континентов (например, Америка продает хлеб в Европу в обмен на железо). Понятие торгующих сторон потребовалось Джевонсу для того, чтобы его

<sup>7</sup> Ibid. P. 48.

<sup>8</sup> Ibid. P. 60.

<sup>9</sup> Ibid. P. 77.

<sup>10</sup> Интересно, что требование полной информации о запасах товаров и намерений обменивающихся сторон Джевонс включает в определение самого понятия «рынок» (Ibid. P. 85).

<sup>11</sup> Ibid. P. 91.

теорию индивидуального обмена, основанную на теории предельной полезности, можно было распространить на реальные рынки, где действуют множество продавцов и покупателей. Однако, как вскоре показал Эджуорт, это рассуждение некорректно потому, что понятие средней предельной полезности блага для группы лиц зависит от распределения блага между ними до и после обмена и оперировать им при объяснении пропорций обмена вряд ли возможно. Таким образом, Джевонсу не удалось вывести рыночную меновую ценность блага из его предельной полезности (это сделал несколько позднее Маршалл) и его изложенная ниже теория в действительности описывает только случай индивидуального обмена.

Общую идею своей теории обмена Джевонс поясняет на следующем графике (рис.1). По горизонтальной оси откладываются количества обмениваемых товаров, например, зерна и мяса, причем количество зерна возрастает слева направо, а количество мяса — справа налево. По вертикальной оси откладывается предельная полезность обоих товаров (естественно, предельная полезность зерна убывает слева направо, а мяса — справа налево). Предположим, что до обмена у торгующей стороны *A* было *a* единиц мяса, а у торгующей стороны *B* — *b* единиц зерна. Обменивая некоторое количество своего мяса на зерно, *A* сдвигается из точки *a* в точку *a'* (для удобства предполагается, что обмениваемые количества зерна и мяса измеряются одинаковыми горизонтальными отрезками). При этом для него полезность приобретенного зерна составит *aa'gd*, а полезность отданного мяса — всего *aa'ch*, так что чистый прирост полезности от обмена составит величину, равную площади *hdgc*. Очевидно, что в интересах *A* будет продолжать обмен, пока он не придет в точку *m*. То же самое со своей стороны проделает и владелец зерна *B*.

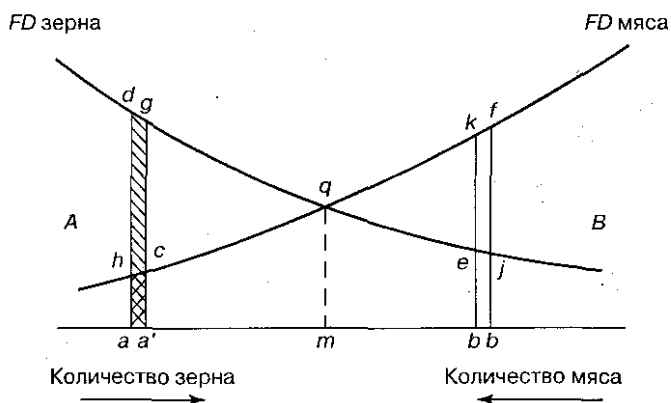


Рис. 1

Далее Джевонс дает формальное алгебраическое изложение теории обмена. Пусть в итоге количество мяса  $x$  было обменено на количество зерна  $y$ . Таким образом, после обмена у  $A$  осталось  $a - x$  мяса и  $y$  зерна, а у  $B - x$  мяса и  $b - y$  зерна.

Тогда последнюю степень полезности мяса для  $A$  можно обозначить  $FDU_{1(a-x)}$ , а для  $B - FDU_{2(x)}$ <sup>12</sup>. Соответственно предельная полезность зерна для участников обмена после его завершения будет  $FDU_{1(y)}$  для  $A$  и  $FDU_{2(b-y)}$  для  $B$ . Точка равновесия характеризуется тем, что дополнительный обмен бесконечно малых количеств зерна и мяса ( $\Delta x$  на  $\Delta y$ ) не принесет обменивающимся сторонам ни прироста, ни потери полезности. Поэтому в этой точке потеря полезности мяса и прирост полезности зерна для  $A$  будут одинаковыми<sup>13</sup>:

$$FDU_{1(a-x)} \times \Delta x = FDU_{1(y)} \times \Delta y.$$

То же можно сказать и про прирост полезности мяса и потерю полезности зерна для  $B$ :

$$FDU_{2(x)} \times \Delta x = FDU_{2(b-y)} \times \Delta y.$$

В итоге имеем равенство:

$$\frac{FDU_{1(a-x)}}{FDU_{1(y)}} = \frac{\Delta y}{\Delta x} = \frac{FDU_{2(x)}}{FDU_{2(b-y)}}.$$

Но поскольку на рынке действует закон безразличия, то пропорция обмена бесконечно малых  $\Delta x$  и  $\Delta y$  точно такая же, как равновесная пропорция обмена  $x$  и  $y$ , которую, напомним, мы и стремимся определить. Таким образом, заменив  $\Delta y/\Delta x$  на  $y/x$ , получим уравнение обмена Джевонса:

$$\frac{FDU_{1(a-x)}}{FDU_{1(y)}} = \frac{y}{x} = \frac{FDU_{2(x)}}{FDU_{2(b-y)}}.$$

То есть меновое соотношение товаров обратно соотношению их последних степеней полезности для обменивающихся сторон<sup>14</sup>.

<sup>12</sup> Индексы 1 и 2 обозначают значения  $FDU$  соответственно для  $A$  и  $B$ .

<sup>13</sup> Здесь речь идет уже о величине полезности, которая равна последней степени полезности, умноженной на приращение (убавление) количества блага.

<sup>14</sup> Ibid. P. 100.

### 3. Теория предложения труда Джевонса

Вслед за Бентамом Джевонс рассматривает труд исключительно как тягостное и неприятное занятие<sup>15</sup>. Труд в целом обычно имеет отрицательную полезность, или антиполезность (*negative utility*). Тяготы труда растут с увеличением затраченного на труд времени, что соответствует количеству произведенного продукта. График чистой полезности/антиполезности труда представлен на рис. 2. Как видим, в начале, когда человек только начинает работать, ему трудно это делать (отрезок *ab* можно описать русской поговоркой «Лиха беда начало!»). Затем, войдя во вкус, он даже получает от работы удовольствие, превосходящее неприятные ощущения (отрезок *bc*). И наконец, усталость берет свое и труд становится для работника источником чистой антиполезности (*cd*). Когда же человек прекратит работу? Для ответа на этот вопрос следует провести кривую последней степени полезности продукта. Очевидно, работа будет прекращена в точке *m*, где последняя степень полезности продукта *mq* сравнивается со степенью антиполезности труда *md*. В виде формулы это записывается так:

$$\frac{du}{dx} = \frac{dl}{dx},$$

где *u* — полезность, *l* — тяготы труда и *x* — объем продукта. Таким образом, теория предложения труда у Джевонса также является чисто субъективной.

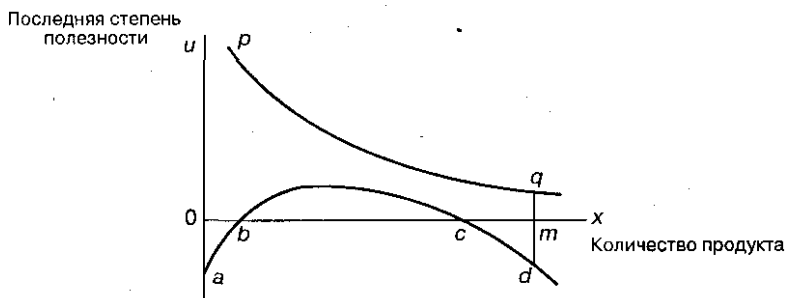


Рис. 2

<sup>15</sup> «Я называю трудом любое болезненное напряжение ума или тела, переносимое, полностью или частично, ради получения будущего блага» (Ibid. P. 168). Слова «полностью или частично» Джевонс вставил во втором издании «Теории...», чтобы отразить тот факт, что труд в определенных пределах может приносить удовольствие. Однако обычно, отмечает Джевонс, человек прекращает работать тогда, когда работа уже становится ему в тягость.

## 4. Цепочка Джевонса

Итак, как и меновая ценность в австрийской теории, цена товаров у Джевонса определяется исключительно их предельными полезностями. Издержки не принимают в этом процессе прямого участия. Они (конкретно речь идет об антиполезности труда) лишь косвенно влияют на объемы предложения благ (величины  $a$  и  $b$  на рис. 1), от которых зависит их предельная полезность. Джевонс формулирует эту цепочку зависимостей так:

издержки производства определяют предложение  $\rightarrow$  предложение определяет последнюю степень полезности  $\rightarrow$  последняя степень полезности определяет ценность<sup>16</sup>.

Эта цепочка «растянута» во времени: когда приходит пора определять ценность, предложение уже определено на предыдущем этапе и зафиксировано. Таким образом, спрос и предложение не определяют ценность одновременно, как у Маршалла. Джевонс был знаком с кривыми спроса О. Курно и Ф. Дженкина, но предпочел не использовать их в своем анализе, поскольку переход от кривой полезности к кривой спроса требует важных допущений (постоянной предельной полезности денег, независимости между потреблением различных благ), которые он считал нереалистичными.

## 5. Теория обмена Эджуорта

Одним из наиболее оригинальных английских экономистов конца XIX — начала XX в. был Ф.И. Эджуорт, сделавший важный шаг в развитии теории обмена и цены.

Френсис Исидро Эджуорт (1845—1926) получил блестящее домашнее образование (в частности, владел шестью языками, включая латынь и древнегреческий), которое он дополнил классическим и гуманитарным образованием в Дублинском и Оксфордском университетах. Его многочисленные увлечения включали в числе прочего древние языки, философию, логику, этику (большинство этих дисциплин он сам впоследствии преподавал), а также математику, которую он выучил самостоятельно. Личное влияние Джевонса и Маршалла пробудило в нем интерес к экономической науке и статистике. С 1891 по 1922 г. он был профессором экономики в Оксфорде и с того же года до конца своей жизни — издателем, соиздателем (вместе с Дж.М. Кейнсом) и председателем редакционного совета знаменитого «Экономического журнала». Основная часть публикаций Эджуорта состоит из

<sup>16</sup> Ibid. P. 165.

статей, написанных им для журналов и Словаря политической экономии Палгрейва (в 1925 г. он был издан в трех томах). Интерес с точки зрения экономической теории представляет его книга «*Математическая психология*» (1881), в которой Эджуорт попытался показать, что математические методы можно плодотворно приложить к «моральным наукам». Для его произведений характерен традиционный для английской утилитаристской мысли большой интерес к проблемам благосостояния, полезности и их измерения, стремление вывести математические доказательства теоретических выводов. Работы Эджуорта представляли собой странную смесь сложной математики и поэтических цитат из греческих и латинских авторов, что не облегчало их понимания современниками.

Внимание Эджуорта в особенности привлекали проблемы экономической теории, связанные с ограничением конкуренции и ценовой дискриминацией. Известен, в частности, его вклад в теорию олигополии (модель Бертрана—Эджуорта). Но самый значительный и оригинальный вклад в историю экономической мысли он внес своей теорией обмена.

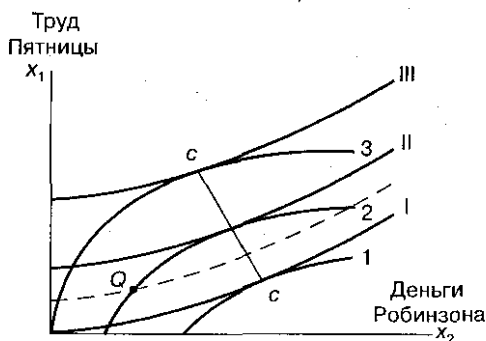
Эджуорт впервые выразил полезность как функцию количества не одного, а нескольких, в простейшем случае двух, благ:  $U = U(x, y)$  и изобрел кривые безразличия, изображающие эту функцию графически. Правда, знакомая нынче всем экономистам «диаграмма (ящик) Эджуорта» была изобретена не им, а несколько позднее В. Парето (Эджуорт изобразил на графике лишь один «угол»). Кривые безразличия у Эджуорта тоже имеют не такой вид, как на привычной проекции трехмерной диаграммы Парето. Но так или иначе, впервые в истории экономической мысли Эджуорт предложил теорию обмена, базирующуюся на кривых безразличия, которая послужила в дальнейшем основой для ординалистской теории потребительского выбора<sup>17</sup>.

Эджуорт рассматривает случай изолированного обмена (рис. 3): на необитаемом острове Пятница предлагает Робинзону свой труд ( $x_2$ ) в обмен на деньги ( $x_1$ ). (От того, что будет Пятница делать с деньгами на необитаемом острове, Эджуорт абстрагируется.) Количества денег и труда откладываются соответственно на осях абсцисс и ординат (см. рис. 3). Для обоих участников обмена кривые безразличия: 3, 2, 1 — для Пятницы, I, II, III — для Робинзона являются возрастающими, так как чем больше своего ресурса они отдадут, тем больше по-

<sup>17</sup> Интересно, что при этом сам Эджуорт, будучи утилитаристом, отстаивал кардиналистское толкование полезности. Его инструмент анализа оказался совместимым и с той и с другой трактовкой полезности.



требуют взамен. Эджуорт привел математическое доказательство (как потом выяснилось, неполное<sup>18</sup>), что кривые безразличия должны быть выпуклы по отношению к осям, по которым откладываются количества имеющихся у данного индивида благ, поскольку предельная полезность блага и, соответственно, пропорция его обмена на другое благо убывает по мере увеличения его количества.



I—II—III: Кривые Робинзона в порядке возрастания  
3—2—1: Кривые Пятницы в порядке возрастания

Рис. 3

Геометрическое место точек касания кривых безразличия Эджуорт назвал «контрактной кривой» (CC). Эти точки предпочтительнее всех остальных потому, что в любой из других точек один из участников обмена может улучшить свое положение, не ухудшая положения другого. (Из точки  $Q$ , не лежащей на контрактной кривой, можно по кривой 2 переместиться в точку на кривой  $CC$  с выигрышем для Робинзона и без потерь для Пятницы.) Таким образом, при изолированном обмене все точки контрактной кривой являются равновесными (позднее они были названы оптимальными по Парето), и мы не можем заранее определить, какая из них будет достигнута: это зависит от того, насколько искусно будет вести торг каждая сторона и какая цена будет предложена как «стартовая».

При наличии большего числа участников рынка становится возможен арбитраж (один из «Пятниц», недовольный оплатой своего труда, может пойти к другому «Робинзону»). Это приведет к ценовой

<sup>18</sup> См.: Niehans J. A History of Economic Theory: Classic Contributions, 1720—1980. Baltimore, L., 1990. P. 282.

конкуренции, и некоторые точки на контрактной кривой станут недостижимыми (набор возможных состояний равновесия сузится). В пределе, при множестве продавцов и покупателей цена будет стремиться к одной точке, соответствующей совершенной конкуренции. В случае совершенной конкуренции, когда число продавцов и покупателей бесконечно, равновесие обмена является определенным – в этом смысл так называемой предельной теоремы Эджуорта.

### **Рекомендуемая литература**

- Жевонс У.С. Об общей математической теории политической экономии. Краткое сообщение об общей математической теории политической экономии // Теория потребительского поведения и спроса. Серия «Вехи экономической мысли». Вып. 1 / Под ред. В.М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 1993. С. 67–77.
- Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М.: Дело, 1994. С. 288–295.
- Негиши Т. История экономической теории. М.: Аспект-пресс, 1995. С. 373–398.

# Глава 13

## Теория общего экономического равновесия

- Леон Вальрас и его место в истории экономической мысли; основные труды
- Модель общего равновесия, включающая производство; проблема существования решения и процесс «tâtonnement»
- Теория общего равновесия в XX в.: вклад А. Вальда, Дж. фон Неймана, Дж. Хикса, К. Эрроу и Ж. Дебре
- Макроэкономический аспект модели общего равновесия

### 1. Леон Вальрас и его место в истории экономической мысли; основные труды

Наряду с австрийской и англо-американской школами фундаментом современной экономической теории закладывался представителями лозаннской школы и прежде всего **Л. Вальрасом**<sup>1</sup>.

Вальрас предложил концепцию общего экономического равновесия как универсального средства анализа экономической системы в целом, в основе которой лежало представление об экономическом поведении как об индивидуальной оптимизации. Он сделал решительный шаг в сторону математизации экономической теории, способствовал приданию ей логической стройности и строгости, что отвечало и отвечает современным представлениям о науке и научном знании.

В этом состоит основной вклад Вальраса в развитие экономической науки, выходящий по своему значению за рамки собственно маржинализма и определяющий особое место Вальраса в ряду основателей

---

<sup>1</sup> Леон Вальрас (1834—1910) родился в г. Эвре (Франция) в семье философа и экономиста Огюста Вальраса. В юности он пытался найти себя в различных областях: учился в Горном институте, увлекался философией, литературой, историей, пока под влиянием отца не воодушевился идеей создания социальной науки и даже разработал грандиозный план осуществления этой цели. Научная карьера Вальраса началась после удачного выступления на Международном конгрессе по проблемам налогов в 1860 г. в Лозанне, после чего он получил кафедру политической экономии юридического факультета Лозаннского университета, где проработал до своей отставки в 1892 г. На посту заведующего кафедрой его сменил В. Парето. Уйдя в отставку, Вальрас продолжал активно работать.

лей современной экономической теории. Не случайно Й. Шумпетер назвал Вальраса величайшим «чистым теоретиком». Эту оценку и сегодня разделяет большинство экономистов.

Экономика Вальраса — это абстрактная система, в которой действуют суверенные и рациональные индивиды, оптимизирующие свои целевые функции; вся необходимая информация заключена в ценах и одинаково доступна всем участникам; имеет место совершенная конкуренция, означающая, что никакой отдельный участник рынка не влияет на рыночную ситуацию, а она в свою очередь предоставляет им равные возможности реализации своих предпочтений; все изменения в системе происходят мгновенно. Очевидно, что подобная система далека от реальной действительности, но она представляет собой абстракцию, отражающую существенные черты рыночной экономики.

Представив экономическую систему как систему уравнений спроса и предложения, Вальрас открыл эру математизации экономической теории. Он был, конечно, не первым, кто прибегал к математике. Некоторые представители классической школы использовали математический инструментарий; задолго до Вальраса предпринимались попытки воплотить идею взаимосвязанности хозяйства в системе уравнений. Но Вальрас был первым, кто превратил математику из средства иллюстрации в способ выражения экономических взаимосвязей. Последние были представлены в виде математических функций, переменными которых выступали основные экономические показатели, такие, как цены, количества товаров и факторов производства и т.д. Математизация экономической науки стала синонимом превращения ее в чистую теорию в современном понимании этого слова.

В отличие от других представителей маржинализма, прежде всего австрийцев, Вальраса интересовали функции спроса и предложения и устанавливающиеся в результате их взаимодействия обменные пропорции, а не полезность как основа цены.

Концепция равновесия Вальраса была одновременно и развитием классических представлений, и принципиально новым подходом к анализу экономики.

У классиков мы находим истоки некоторых важнейших сторон концепции равновесия: принципа взаимосвязанности и согласованности, воплотившегося в идее «невидимой руки» и допускавшего, что результаты функционирования системы в целом могут отличаться или даже противоречить намерениям ее участников. Осознание последнего обстоятельства К. Эрроу назвал «наиболее значительным интел-

лектуальным достижением, которое было сделано в понимании социальных явлений как целостного процесса»<sup>2</sup>.

Эта работа Вальраса, несмотря на ее новаторский характер, вызвала большого интереса со стороны ведущих экономистов того времени, с которыми Вальрас переписывался, а между тем среди них были А. Маршалл, Ф. Эджуорт, Ф. Уикстид, К. Менгер, Е. Бём-Баверк, Дж.Б. Кларк, И. Фишер, Г. Мур.

Идея взаимосвязанности, по мнению Вальраса, заключалась в том, что состояние одного рынка зависит от состояния другого, иными словами, спрос и предложение на данном рынке зависят не только от цены соответствующего товара, как предполагалось при частичном равновесии, а от цен на все товары. Принцип неинтенационности результатов выразился в том, что по отношению к индивиду цены задавались извне — рынком, и индивид не мог на них повлиять.

И все же видение экономики Вальрасом отличалось от классического. Если экономисты-классики рассматривали экономику с позиций производства, отводя спросу второстепенную роль, то Вальрас, отчасти в силу формальности подхода, признавал равнозначность спроса и предложения как факторов, определяющих состояние экономики, в данном случае — цен и количество товаров.

Однако существует еще один момент, указывающий на близость Вальраса и классиков. Речь идет о методологических представлениях ученого. Подобно Дж.Ст. Миллю, Вальрас полагал, что экономическая наука должна указать путь к более справедливому обществу и для этого она должна выявить законы, управляющие производством и распределением. Он исходил из того, что законы, управляющие производством, — объективные законы, аналогичные законам природы. Эти законы являются выражением порядка, который устанавливается в экономике, где доминирует принцип полезности. Попытки улучшения этого порядка через вмешательство государства могут привести лишь к нарушению пропорций и уменьшению объема производства. В то же время, как и Милль, Вальрас считал, что законы распределения устанавливаются и регулируются человеческой волей, потому могут быть усовершенствованы с учетом требований справедливости.

Представления Вальраса о сущности и задачах экономической науки нашли свое отражение в предложенной им структуре науки. Он выделяет три раздела: позитивную теорию рыночного хозяйства

<sup>2</sup> Arrow K. Economic Equilibrium // The New Palgrave. Vol. 1. L.: MacMillan, 1989. P. 376.

нормативную теорию распределения, прикладную теорию, или теорию политики.

Наиболее известной работой Вальраса является книга «*Элементы чистой политической экономии, или теория общественного богатства*»<sup>3</sup>, вышедшая двумя частями в 1874 и 1877 гг. Само название книги свидетельствует о ее принадлежности к разделу чистой теории.

В этой работе Вальрас изложил основные принципы общего равновесия и на их основе дал анализ процессов обмена, производства, сбережений, инвестиций и отчасти денежного обращения. Он показал, что, если оставить в стороне проблему справедливости, и следовательно, вопрос о первоначальном распределении ресурсов, можно утверждать, что экономика свободной конкуренции приходит в состояния равновесия, которое характеризуется максимумом индивидуальных функций полезности при заданных бюджетных ограничениях.

В первой методологической части Вальрас изложил свою позицию по поводу задач и сущности экономической науки и определил ее составляющие, о которых говорилось выше. Во второй части он теоретически обосновал кривые спроса, которые в свое время были эмпирически обоснованы Курно, а также ввел понятие предельной полезности, опираясь на предложенное его отцом Огюстом Вальрасом понятие редкости.

В третьей части была изложена теория равновесия обмена. Вальрас представил зависимости спроса и предложения от цен, ввел условную денежную единицу. Условия равновесия в этой модели он задал как равенство спроса и предложения для всех товаров.

Четвертую часть Вальрас посвятил производству при заданном объеме всех производственных ресурсов. Он ввел понятие издержек производства, определил коэффициенты удельных затрат и предположил их фиксированность, а к условиям равновесия предыдущей модели добавил условия равенства цен товаров издержкам их производства (условие нулевой прибыли), балансовое равенство на объем ресурсов.

Пятую часть Вальрас посвятил равновесию расширяющейся экономики. В этой модели объем одного фактора (капитала) возрастает, следовательно, имеют место сбережения и инвестиции. Он ввел понятие сбережений как непотребленной части дохода, величина которой определена условием равенства предельной полезности ожидаемых доходов и предельной тяжести, связанной с отказом от текущего потребления; инвестиций как стоимостного выражения новых капи-

<sup>3</sup> Walras L. *Éléments d'économie politique pure; ou, theorie de la richness sociale*. Lausanne, 1874, 1877.

тальных активов, рыночная цена которых определена ожидаемой доходностью; и соответствующим образом дополнил условия равновесия. Он ввел уравнения, устанавливающие равенство цены капитальных активов и издержек их производства, чистых норм доходности активов различного вида, а также балансовое равенство — равенство совокупных сбережений и инвестиций. В этой модели точка равновесия характеризовалась равенством между чистой доходностью эффективного актива и нормой процента.

В шестой части Вальрас обсуждал проблему включения денег, т.е. превращения модели из натуральной в денежную, роль денег в экономике, а также вид функции, устанавливающей зависимость массы денег в обращении от важнейших экономических показателей.

Речь шла, в частности, о том, что в простейшей модели обмена деньги остаются лишь счетной единицей, а денежное обращение может быть описано уравнением в духе количественной теории. Более содержательную трактовку приобретают деньги в экономике, в которой реальное значение имеет время и допускается возможность ошибок прогнозов. В этом случае возникает необходимость запасов, одним из которых и оказываются деньги. Функция денег состоит в синхронизации платежей в условиях неопределенности. Как и в отношении других запасов, функция спроса на деньги должна зависеть от нормы процента. Именно к такой трактовке денег Вальрас пришел в «*Теория денег*» (1886), положив в основу спроса на деньги индивидуального спроса на кассовые остатки. Этот подход нашел отражение в шестой части четвертого издания «*Элементов политической экономии...*», куда к деньгам был применен принцип индивидуальной оптимизации.

Работа «*Очерки социальной экономии. Теория распределения общественного богатства*» (1896)<sup>4</sup> посвящена роли государства, частной собственности и налогам. В этой работе он высказался в пользу минимального государства, сфера деятельности которого ограничена производством общественных благ и контролем за монополиями; предложил установить минимальный уровень налогов, причем налогов на собственность, а не на доходы, выдвигал достаточно радикальную идею национализации земли с целью повысить эффективность ее использования и использовать полученную государством ренту для финансирования производства общественных благ<sup>5</sup>.

<sup>4</sup> Walras L. Etudes d'économie social. Théorie de la répartition de la richesse sociale. Lausanne, Paris, 1896.

<sup>5</sup> Это предложение Вальраса перекликается с идеей единого налога на землю американского социального философа и проповедника Генри Джорджа. Впервые Джордж высказал эту идею в 1871 г., но последовательно ее развил в 1897 г., т.е. практически в то же время, что и Вальрас (см. гл. 9).

В работе «*Очерки прикладной политической экономии. Теория производства общественного богатства*» (1898)<sup>6</sup> раскрываются различные проблемы сферы финансов, денежного обращения и деятельности банков. Здесь Вальрас продолжил анализ, начатый в 1886 г. в книге «Теория денег», и, в частности, высказался за ограниченно регулируемый золотой стандарт в условиях биметаллизма, позволивший бы правительству противостоять колебаниям цен путем изменения пропорций золотых и серебряных денег.

## 2. Модель общего равновесия, включающая производство; проблема существования решения и процесс «tâtonnement»

Рассмотрим модель общего равновесия Вальраса, включающую производство при заданном объеме факторов<sup>7</sup>. В экономике действуют  $m$  независимых потребителей, владеющих  $k$  факторами производства, которые они продают фирмам. Потребители максимизируют свои функции полезности при бюджетных ограничениях. В результате оптимизации определяется индивидуальный спрос на товары как функция всех цен и дохода данного потребителя от продажи имеющихся у него факторов.

Один из товаров принимается за денежную единицу — это так называемый numéraire, цена которого равна 1. Возможность подобной операции определена видом функций, задающих бюджетные ограничения<sup>8</sup>.

<sup>6</sup> Walras L. *Etudes d'économie politique appliquée. Théorie de la production de la richesse sociale.* Lausanne, Paris, 1898.

<sup>7</sup> Мы приводим упрощенный вариант модели, включающей производство. Тем, кто захочет расширить свои представления по данному вопросу, можно порекомендовать обратиться к учебнику Т. Негиши (Негиши Т. *История экономической теории.* М., 1995. Гл. 7) и к статье Д. Уолкера в энциклопедии New Palgrave (Walker D. L. *Walras* // *New Palgrave. Vol. 4.* L., 1987).

<sup>8</sup> Рассмотрим простейший случай, когда  $j$ -й потребитель максимизирует свою функцию полезности  $U_j$  при бюджетном ограничении.

$$\begin{aligned} & \max U_j(x_1, \dots, x_n) \\ & p_1(x_{1j} - x_{1j}^*) + \dots + p_i(x_{ij} - x_{ij}^*) + \dots + p_n(x_{nj} - x_{nj}^*) = 0 \\ & j = 1, 2, \dots, m; i = 1, 2, \dots, n, \end{aligned}$$

где  $x_{ij}$  — текущий объем потребления товара  $i$   $j$ -м потребителем;  $x_{ij}^*$  — исходный объем этого товара;  $p_i$  — цена соответствующего товара.

Из бюджетного ограничения ясно, что все цены можно разделить, например, на  $p_1$ . Из условного максимума может быть получена функция спроса как функция от  $n - 1$  цены товаров:

$$x_{ij} - x_{ij}^* = f_j(p_2, \dots, p_n) \quad j = 1, 2, \dots, m; i = 2, 3, \dots, n$$

или  $Ex_{ij} = f_j(p_2, \dots, p_n)$  — функция избыточного спроса  $j$ -го потребителя на товар  $i$ .



Максимизирующие прибыль фирмы покупают факторы производства и производят  $n - 1$  вид товаров, причем каждая фирма производит только один вид товаров. Производственные характеристики, выраженные коэффициентами удельных затрат — затрат фактора на единицу производимого товара, — предполагаются постоянными. В модели имеет место свободная конкуренция, нет никаких ограничений ни на величину, ни на подвижность цен или количеств.

Поведение  $j$ -го потребителя описывается следующей парой функций:

$$x_{ij}^d = f_{ij}(p_2, \dots, p_n, q_{1j}^s, \dots, q_{vj}^s); \quad i = 2, 3, \dots, n; j = 1, 2, \dots, m, \quad (1)$$

$$p_2 x_{2j}^d + \dots + p_n x_{nj}^d = r_1 q_{1j}^s + r_2 q_{2j}^s + \dots + r_v q_{vj}^s, \quad (2)$$

где  $p_i$  — цена товара  $i$  ( $i = 2, 3, \dots, n$ ),  $x_{ij}^d$  — спрос  $j$ -го потребителя на  $i$ -й товар;  $q_{kj}^s$  — объем фактора  $k$  у потребителя  $j$ ;  $r_k$  — рыночная цена фактора  $k$  ( $k = 1, 2, \dots, v$ ).

Поведение фирм определяется условиями нулевой прибыли, что дает следующее уравнение цен производимых товаров:

$$p_i = r_1 a_{i1} + r_2 a_{i2} + \dots + r_v a_{iv}, \quad (3)$$

где  $a_{ki}$  — коэффициенты удельных затрат;

спрос на фактор  $k$  со стороны фирмы, производящей товар  $i$ :

$$q_{ki}^d = a_{ki} x_i^d \quad (4)$$

Для всей системы должны выполняться следующие балансовые равенства:

1) на объем имеющихся в системе факторов

$$q_{k2}^d + q_{k3}^d + \dots + q_{kn}^d = q_{k1}^s + q_{k2}^s + \dots + q_{km}^s; \quad k = 1, 2, \dots, v; \quad (5)$$

2) на объем спроса и предложения товаров

$$x_{i1}^d + \dots + x_{im}^d = x_i^s; \quad i = 2, 3, \dots, n. \quad (6)$$

Полученная в результате система уравнений (1) — (6) и является моделью общего равновесия.

Существует ли решение этой системы? И если существует, то принадлежит ли оно области неотрицательных чисел? Иными словами, существуют ли неотрицательные векторы цен и количеств, удовлетворяющие уравнениям (1) — (6)?

Очевидно, что из исходного бюджетного ограничения для отдельного потребителя суммированием по столбцам можно получить бюджетное ограничение для всей системы:

$p_1 E x_1 + p_2 E x_2 + \dots + p_n E x_n = 0$ . Это выражение известно как закон Вальраса. Содержательно он означает, что стоимость всех предлагаемых на рынке товаров равна стоимости всех товаров, на которые предъявляется спрос, при любых ценах. Из этого следует, что если равновесие достигается на  $n-1$ -м рынке, то оно автоматическим достигается и на рынке  $n$ -го товара.

Легко видеть, что количества уравнений и неизвестных совпадают и равны  $mn + nv + 2n - 2$ . Однако сам по себе этот факт ничего не говорит о существовании решения даже в случае линейной системы, тем более что агрегатные ограничения указывают на зависимость между уравнениями. Действительно, если систему уравнений (2) просуммировать по столбцам, приняв во внимание (3) – (6), получим:

$$\sum_j p_i x_{ij}^s = \sum_j p_i x_{ij}^d \quad (i = 2, 3, \dots, n; j = 1, 2, \dots, m). \quad (7)$$

Содержательно это означает, что для экономики в целом выполняется следующее условие: совокупный спрос равен совокупному предложению товаров, когда оба выражены в условной денежной единице.

Это утверждение является математической формулировкой так называемого закона Сэя, который более известен как утверждение, что предложение порождает спрос. Заметим, что математическая формулировка этого закона ничего не говорит о том, какая сторона – спрос или предложение – является определяющей, в то время как формулировка Сэя подчеркивает лидирующую роль предложения.

С математической точки зрения уравнение (7) означает, что число независимых уравнений в модели меньше числа неизвестных, но это не гарантирует существования решения. Еще сложнее дело обстоит в случае нелинейных функций спроса.

Неудивительно, что Вальрас даже не пытался вывести математически строгие условия существования равновесия, а ограничился демонстрацией возможного механизма движения к равновесию, так называемого процесса «tâtonnement».

Вальрас исходил из того, что может быть два типа этого процесса. Первый, когда движение начинается с произвольного вектора цен, причем обмен совершается по этим «неправильным» ценам. В этом случае какие-то участники оказываются в выигрыше, а другие в проигрыше, т.е. нарушается принцип индивидуальной максимизации, заключенные сделки аннулируются и предлагаются новые цены, по которым «заключаются» сделки на следующем этапе, и т.д. Этот метод предполагает длительный процесс проб и ошибок, который в принципе может прийти к равновесию.

Более надежным способом достижения равновесия Вальрас считал процесс, управляемый неким арбитром-«аукционистом». Последний по основе заявок рассчитывает предполагаемые спрос и предложение и корректирует цены, имитируя таким образом процесс проб и ошибок. Сделки заключаются только после того, как аукционист объявит равновесные цены. Это произойдет, когда количество предлагаемого по объявленной цене товара окажется равным объему его предложения при этой цене.

Будет ли система двигаться к равновесию, сможет ли аукционист определить равновесные цены — зависит от того, каким образом цены реагируют на расхождения между спросом и предложением, т.е. от характеристик соответствующих функций. Вальрас исходил из достаточно реалистичного предположения, что избыточный спрос вызывает повышение цены соответствующего товара, а избыточное предложение — понижение.

Пусть мы находимся в ситуации, когда  $E_2(p_2, p_3) > 0$ ;  $E_3(p_2, p_3) < 0$ , где  $E$  — функции избыточного спроса. Процесс «tâtonnement» начинается в этом случае с повышения  $p_2$ , в результате чего достигается равновесие на этом рынке и определяется новый вектор цен —  $(p_1^*, p_3)$ . Затем уменьшается  $p_3$  и при  $p = p^*$   $E_3$  достигает нулевого значения. Однако в силу взаимосвязанности рынков процесс приближения к равновесию на одном рынке может привести к нарушению установившегося ранее равновесия на другом рынке, т.е.  $E_2(p_2^*, p_3^*)$  не будет равно 0.

Очевидно, что отдельный поиск равновесных цен на рынках в подобной ситуации невозможен. Возникает вопрос о «перекрестном взаимодействии функций спроса и цен, причем картина этого взаимодействия очевидно сложна, если число товаров более трех. Не найдя строгого решения в общем виде, Вальрас ввел предположение, что изменение цены товара должно оказывать большее воздействие на спрос на соответствующий товар, чем на любой другой. Но строгие формулировки условий, которым должны удовлетворять функции спроса, чтобы процесс «tâtonnement» сходил, были сформулированы лишь через несколько десятилетий после Вальраса.

Рассмотрим, как «работает» «tâtonnement» в более сложных моделях Вальраса, например в модели производства. Пусть возрос спрос на некий товар, его цена повысилась и у фирмы, его производящей, возникла возможность получить положительную прибыль, а следовательно, возникли стимулы для роста производства и увеличения предложения. Рост предложения приводит к замедлению роста цен и исчезновению положительной прибыли. (Если в модели введены более реалистичные предпосылки о снижающейся производительности факторов, то указанный процесс происходит быстрее из-за роста издержек.) В итоге равновесие восстанавливается. В более сложной модели, включающей накопление капитала, процесс достижения равновесия предполагает изменение не только цен и количеств, но и ставок процента.

*Проблема интеграции денег.* Один из важнейших вопросов, с которыми столкнулся Вальрас, развивая свою систему и усложняя

модель общего равновесия, — деньги. Что касается простой модели обмена, то уже по самому характеру этой модели ее целью является определение меновых пропорций. Иными словами, условная экономика, которая описывается подобной моделью, — это натуральная система, в которой отсутствуют деньги. Разумеется, как и было сделано выше, один из товаров можно назвать деньгами и принять его цену за единицу. Более того, можно задать масштаб цен, связав его с количеством этого товара — денег, используя агрегатное уравнение количественной теории. Однако превратит ли подобная процедура экономику из натуральной в денежную? Ответ зависит от представления о деньгах и их функциях. И здесь важно объяснить, зачем рационально действующему в системе Вальраса индивиду могут вообще понадобиться деньги. Если благодаря аукционисту сделки заключаются только после определения равновесных цен и в соответствии с ними и само по себе определение равновесных цен не требует усилий со стороны индивидов, т.е. по существу исключается фактор неопределенности, хранение денег оказывается излишним. Осознавая эту проблему, Вальрас предложил рассматривать деньги как некий страховой запас на случай, когда поступления и платежи оказываются несогласованными во времени. Однако вопрос о природе неопределенности в модели Вальраса и о роли времени в этой модели остался открытым.

Формальное противоречие, связанное с введением денег в модель Вальраса, можно заметить и когда предпринимаются попытка включить их в модель обмена. Это противоречие известно в литературе как противоречие между законами Сэя и Вальраса.

Если один из товаров в модели — деньги, то в соответствии с законом Вальраса, если равновесие достигнуто на товарных рынках, то оно выполняется и на рынке денег, а следовательно, невозможно определить денежные цены товаров. Что, впрочем, вполне естественно для бартерной экономики, которой является экономика Вальраса. Для того чтобы сделать эту экономику денежной, необходимы некоторые модификации, которые и были сделаны Д. Патинкином в середине XX в., о чем будет сказано ниже.

Итак, Вальрас поставил и в различной степени проанализировал широкий круг теоретических проблем, большинство из которых стали предметом пристального внимания ученых в последующие десятилетия и во многом определили направление будущего развития экономической теории. Кроме уже упоминавшихся проблем существования равновесия, неопределенности и денег и целого круга вопросов, с ними связанных, следует назвать проблему динамики.

Дело в том, что модель Вальраса является статической. В ней предполагаются заданными предпочтения индивидов, исходные запасы товаров и ресурсов, характеристики производственного процесса, отраженные в коэффициентах удельных затрат, и т.д. Статический характер не только модели, но и подхода Вальраса проявился в том, что центре внимания был вопрос о состоянии равновесия как о таком состоянии, в котором не могут возникнуть импульсы к каким-либо изменениям, поскольку достигнут максимум индивидуальных функций полезности. Наиболее простым и очевидным способом преодоления статичности модели является так называемая сравнительная статика, предполагающая сравнение состояний равновесия при различных исходных условиях модели, например, величины начальных запасов товаров или ресурсов. Однако, хотя сравнение последовательных равновесных состояний и дает некоторую информацию о траектории движения системы между равновесными точками, строгие выводы об этой траектории сделать нельзя. Единственный строгий результат был получен Моришимой для бинарного сдвига функций избыточного агрегированного спроса<sup>9</sup>. Проблема динамики оказалась настолько сложной, что и сегодня нельзя сказать, что она решена.

Идеи Вальраса успешно развивали Эджуорт, Парето, Фишер. Но как самостоятельное направление экономической теории в современном виде теория общего экономического равновесия сформировалась в 30-е годы XX в., когда были даны математически строгие определения равновесия и корректно сформулированы проблемы существования, единственности и устойчивости равновесия и намечены пути решения этих проблем. Успехи теории общего равновесия были неразрывно связаны с развитием соответствующих разделов математики и прежде всего с возникновением теории игр.

### **3. Теория общего равновесия в XX в.: вклад А. Вальда, Дж. фон Неймана, Дж. Хикса, К. Эрроу и Ж. Дебре**

В развитии теории общего равновесия в XX в. можно, хотя и с определенными оговорками, выделить два направления. Первое, которое условно можно назвать микроэкономическим, связано с именами

<sup>9</sup> Бинарность означает, что избыточный спрос на один товар уменьшается точно на ту же сумму, на какую увеличился избыточный спрос на другой. В случае если все товары — субституты и происходит бинарный сдвиг спроса от товара 1 к товару 2, цены всех товаров относительно цены 1 возрастут или останутся неизменными, но никакое увеличение цены не будет большим, чем увеличение цены товара 2.

ами А. Вальда, Дж. фон Неймана, Дж. Хикса, М. Алле, К. Эрроу и К. Дебре<sup>10</sup>. Исследования в рамках данного направления сконцентрировались вокруг различных аспектов проблемы существования равновесия; наиболее заметные достижения были сделаны в период с конца 20-х до начала 60-х годов.

Второе направление — условно макроэкономическое — возникло под влиянием общего интереса к макроэкономическим проблемам и прежде всего к проблемам безработицы и денег, анализ которых неразрывно связан с важнейшей для представителей этого направления методологической проблемой — соотношением между макро- и микроподходами. Называя тех, кто внес вклад в развитие этого направления, условно, следовало бы начать с Дж. М. Кейнса, который, хотя и являясь в определенном смысле ниспровергателем равновесного подхода, предопределил проблематику будущих исследований, в том числе в области теории равновесия. Среди ученых, которых можно отнести к данному направлению, следует назвать О. Ланге, Д. Патинкина, Л. Ванзера, Р. Эрроу, Г. Гроссмана. Между указанными направлениями прослеживается некоторая область общих интересов, связанная с проблемами неопределенности, ожиданий, ограниченности информации и т.д.

Строгий анализ общего равновесия начал А. Вальд. В серии статей, наиболее известная из которых была опубликована в 1936 г.<sup>11</sup>, он дал строгое определение равновесия и математически доказал существование конкурентного равновесия для некоторых моделей. Иными словами, он показал, что при некоторых условиях в системе типа Вальдраса существует такой вектор неотрицательных цен, что равенство спроса и предложения, которое устанавливается в результате действий производителей и потребителей, максимизирующих свои целевые функции, исходя из этих цен, определит именно эти цены.

Вальд также попытался исследовать проблему единственности решения и выдвинул в качестве альтернативных условий существования слабую аксиому о выявленных предпочтениях<sup>12</sup> для рыночных функ-

<sup>10</sup> К списку этих знаменитых экономистов, среди которых пять лауреатов Нобелевской премии, можно добавить Г. фон Штакельберга, Г. Нейзера плодотворно работавших в этой области в 30-е годы.

<sup>11</sup> Wald A. Über einige Gleichungssysteme der mathematischen Ökonomie// Zeitschrift für Nationalökonomie 1936, 7(5).

<sup>12</sup> Идея выявленных предпочтений принадлежит Самуэльсону и связана с попыткой обойтись без явного задания функции полезности и построить теорию спроса на основе простого наблюдения поведения потребителя. Базисный постулат — слабая аксиома выявленных предпочтений. Суть ее состоит в том, что если потребитель, располагающий некоторым доходом, при некотором векторе цен предпочел набор товаров  $A$  набору  $B$ , то и при другом векторе цен он выберет набор  $A$ , если только будет в состоянии его приобрести.

ций спроса (суммы индивидуальных функций спроса для каждого товара) и условие валовой субституции всех товаров (т.е.  $dE_j/dp_i > 0$  для всех  $i \neq j$ ). Оба эти условия стали центральной темой всех последующих работ в данной области. Доказательство достаточности последнего условия было предложено в 1943 г. М. Алле.

Другим заметным достижением этого периода было доказательство существования равновесной траектории для пропорционально расширяющейся экономики, предложенное в 1937 г. Дж. фон Нейманом<sup>13</sup>. Эта работа замечательна не только тем, что понятие равновесия в ней было использовано применительно к изменяющейся экономике, но и тем, что впервые при доказательстве существования равновесия был использован инструментарий теории игр. Тем самым был обозначен альянс теории общего равновесия и теории игр, основанный на том факте (который, однако, был строго доказан значительно позже), что модель типа Вальраса можно трактовать как игру, а следовательно, поиск равновесия есть не что иное, как нахождение решения игры.

В экономике существуют два товара, которые создаются в ходе двух производственных процессов и полностью в них потребляются (отсутствует конечное потребление). Каждый производственный процесс характеризуется определенным уровнем интенсивности, коэффициенты затрат и выпуска соответствуют единичному уровню его интенсивности.

Условия сбалансированности задаются следующим образом.

Для каждого товара агрегированный выпуск должен быть не меньше, чем затраты, необходимые, чтобы процесс продолжался в следующем периоде в расширенном масштабе:

(I)

$$\begin{aligned} b_{11}X_1 + b_{12}X_2 &\geq (1+g)(a_{11}X_1 + a_{12}X_2), \\ b_{21}X_1 + b_{22}X_2 &\geq (1+g)(a_{21}X_1 + a_{22}X_2), \end{aligned}$$

где  $a_{ij}$  — затраты  $i$ -го товара в процессе  $j$  на единицу выпуска,  $b_{ij}$  — выпуск товара  $i$  в процессе  $j$  на единицу затрат,  $X_j$  — интенсивность процесса  $j$ ,  $g$  — темпы роста,  $r$  — процент.

Для каждого производственного процесса издержки с учетом процента должны быть не меньше, чем получаемый доход, так как в противном случае соответствующий процесс расширяется, вызывая изменение структуры цен

(II)

$$\begin{aligned} (1+r)(a_{11}p_1 + a_{21}p_2) &\geq b_{11}p_1 + b_{21}p_2, \\ (1+r)(a_{12}p_1 + a_{22}p_2) &\geq b_{12}p_1 + b_{22}p_2. \end{aligned}$$

<sup>13</sup> Упрощенный вариант модели фон Неймана представлен в книге Niehans J. A History of Economic Theory. Classic Contributions. 1720–1900. Baltimore, L., 1990. P. 401–403.

Вопрос в том, существуют ли интенсивность производственных процессов, уровень цен, процента и темп роста, удовлетворяющие двум группам условий, и каково их экономическое содержание?

Нейман доказал, что при некоторых условиях решение существует, причем максимально возможный темп роста равен минимально допустимому проценту, т.е.  $\max g = \min r$ .

Это означает, что если выбран некий  $g$ , и для некоторых товаров условия (I) нарушаются, то требуется уменьшать  $g$  до тех пор, пока для всех товаров эти условия не будут выполняться, причем для какого-то (одного или нескольких товаров) как равенство. Этот товар (или несколько товаров) и будет экономическим, т.е. иметь положительную цену. Темп роста производства будет в этом случае максимальным из возможных.

Если  $r$  зафиксирован на очень низком уровне, многие процессы оказываются прибыльными — условия (II) нарушаются. Повышая  $r$ , можно добиться ситуации, когда для всех процессов условия будут выполняться, причем по крайней мере для одного процесса — как равенство. Определенный в этом равенстве  $r$  и будет минимальным из допустимых.

Нейман показал, что модель расширяющейся экономики может трактоваться как игра двух участников с нулевой суммой, один из участников которой максимизирует выигрыш — темп роста экономики при ограничениях на предложение, а другой — минимизирует проигрыш — процент при ограничениях на прибыль. Он доказал, что при некоторых условиях существует седловая точка (решение) такой игры, характеризующаяся равенством значений обеих целевых функций — темпа роста и процента. Это и есть точка равновесия, задающая траекторию сбалансированного роста.

Полученный фон Нейманом результат позволяет осознать важный аспект равновесия, который не был выявлен в модели Вальраса, а именно: равновесие — это максимум выпуска в денежном выражении и минимум доходов факторов. Этот вывод представляет собой выраженное другим языком утверждение Смита о равенстве стоимости произведенной продукции и суммы доходов в экономике.

Теория игр открыла новые способы доказательства существования равновесия в моделях типа Вальраса и анализа ситуаций, которые традиционный равновесный подход исключал из рассмотрения. Начав с простого случая так называемых антагонистических игр с двумя участниками, когда проигрыш одного является выигрышем другого, теория игр постепенно перешла к анализу более сложных ситуаций — неантагонистических игр с  $n$  участниками. Применительно к миру экономики это, в частности, означает отказ от идеи, со-



гласно которой цены на рынке не зависят от поведения отдельного участника. Иными словами, игровой подход позволяет перейти от мира атомизированных и не влияющих на рынок индивидов к более реалистичной ситуации, когда от каждого участника зависит рыночная ситуация, например, как в случае олигополии.

Важную роль в совершенствовании методов доказательства существования равновесия сыграла теорема Какутани о неподвижной точке (1941), которая, в частности, позволила предложить элегантную иллюстрацию процесса «*tâtonnement*» на языке современной математики<sup>14</sup>.

В середине 50-х годов, основываясь на этой теореме, а также используя достижения в области линейного программирования, ряд ученых и прежде всего нобелевские лауреаты К. Эрроу (1972) и Ж. Дебре (1983) предложили более простые и общие, чем у Вальда, теоремы существования единственного и экономически значимого решения модели Вальраса. Модель Эрроу–Дебре (1954) является классической в области современной теории общего равновесия<sup>15</sup>. Она представляет собой модифицированный вариант модели Вальраса, в которую включено множество производственных возможностей вместо фиксированных производственных коэффициентов, а вместо функций полезности, обладающих хорошими свойствами, введены функции предпочтения.

В модели Эрроу–Дебре фирмы трансформируют затраты в выпуск, причем кривые трансформации выпуклы, отсутствует экономия на масштабах; домашние хозяйства предлагают труд и потребляют положительное количество товаров; их выбор определен функцией полезности, у которых кривые безразличия выпуклы; у домашних хозяйств есть положительное количество каждого товара и они претендуют на некоторую долю прибыли.

При этих предпосылках они доказали, что существует конкурентное равновесие, которое они определили следующим образом:

максимум прибыли при заданных ценах;

максимум полезности при заданных ценах и долях в прибылях;

цены неотрицательны;

если существует избыточное предложение товара, его цена равна нулю.

<sup>14</sup> Суть этой теоремы состоит в следующем: если к компактному и выпуклому множеству применяется полунепрерывное сверху точечное отображение этого множества в себя, то по крайней мере одна точка этого множества останется неподвижной, т.е. совпадет со своим отображением. Очевидно, что именно эта неподвижная точка и будет точкой равновесия.

<sup>15</sup> Arrow K., Debreu G. Existence of an Equilibrium for a Competitive Economy//Econometrica. 1954. Vol. 22. № 2.

При доказательстве теоремы Эрроу и Дебре использовали теорему Нэша о решении игры с  $n$  участниками и показали эквивалентность понятий конкурентного равновесия и равновесия игры с  $n$  участниками.

Существовали и несколько иные подходы к доказательству равновесия в модели Вальраса. Так, Л. Маккензи использовал при доказательстве теоремы Эрроу—Дебре теорему о неподвижной точке и, что особенно важно, предложил достаточно простую интерпретацию процесса поиска равновесия, используя идею единичного симплекса пространства допустимых векторов цен<sup>16</sup>. Процесс поиска равновесных цен он трактовал как отображение множества цен в себя, причем процесс отображения проходит промежуточную стадию отображения цен в количества. Таким образом, процедура отображения становится интерпретацией процесса «*tâtonnement*», неподвижная точка — точкой равновесия, а ее координаты — ценами равновесия.

История проблемы существования равновесия достигла своей кульминации, когда в 1959 г. Ж. Дебре опубликовал итоговую работу «*Теория стоимости*»<sup>17</sup>, где с учетом всего сделанного ранее не только была изложена аксиоматика системы общего равновесия и было предложено доказательство существования равновесия, но и были представлены доказанные в 1951 г. Дебре и Эрроу теоремы благосостояния, устанавливающие (однозначное) соответствие между конкурентным равновесием и оптимумом по Парето. Последние выводят проблему равновесия в новое измерение, затрагивающее этические основы теории равновесия (см. гл. 14).

Наряду и порой параллельно с исследованием проблемы существования и сопряженного с ней широкого круга проблем развивался и анализ проблемы устойчивости. Существование равновесия ничего не говорит о поведении системы, т.е. о ее динамических свойствах. Поэтому проблема устойчивости неотделима от проблемы динамики. В самом общем виде устойчивость ассоциируется с «притяжением» системы к некоторому состоянию или траектории. Самое общее математическое определение устойчивости гласит: «Линия поведения системы называется устойчивой, если, начавшись внутри этой области, она никогда ее не покидает». Очевидно, что конкретизация этого определения может быть различной.

<sup>16</sup> Использовать единичный симплекс возможно, поскольку у Вальраса функции спроса однородны нулевой степени от цен, т.е. множитель при ценах может быть вынесен. Если каждую цену разделить на сумму всех цен, то полученные векторы цен будут находиться внутри единичного симплекса.

<sup>17</sup> Debreu G. *Theory of Value: An Axiomatic Analysis of Economic Equilibrium*. New Haven, 1959.

Дж. Хикс, П. Самуэльсон, К. Эрроу, Ф. Хан, Т. Негиши, Л. Маккензи, Х. Узава — вот неполный перечень тех, кто в разное время исследовал проблему устойчивости равновесия. Но начало положили в 30-е годы Дж. Хикс и П. Самуэльсон<sup>18</sup>.

Хикс предложил критерий устойчивости, представлявший, по существу, попытку формально выразить соображения, которые уже высказывались в связи с процессом «*tâtonnement*», а именно что увеличение цены данного товара должно вызывать уменьшение избыточного спроса на него, причем этот прямой эффект сильнее возможного вторичного эффекта, связанного с косвенным влиянием цен других товаров, изменение которых было порождено изменением спроса на них в результате изменения цены исходного товара. Хикс сосредоточил внимание на матрице, составленной из частных производных функций избыточного спроса, и пришел к выводу, что главные миноры этой матрицы должны иметь меняющиеся знаки, причем первый минор должен быть отрицательным.

Позже Самуэльсон показал, что критерий Хикса в общем случае не является ни необходимым, ни достаточным. Он подверг критике хиксианское представление об устойчивости на том основании, что оно определено по аналогии со случаем одного рынка, и предложил собственный подход к анализу устойчивости. Самуэльсон исходил из представления об устойчивости как о «притяжении» к некоторой точке, т.е. понимал ее как свойство системы возвращаться к равновесной траектории после изменения исходных условий. Он обратился к динамическим характеристикам процесса «*tâtonnement*», а именно к зависимости, связывающей скорость изменения цены товара и величины избыточного спроса на него. Для наиболее простого случая — когда эта зависимость линейна, т.е. может быть представлена как  $dp/dt = c(A + Bp)$ , где  $A$  и  $B$  — матрицы коэффициентов,  $p$  — вектор цен, он показал, что необходимым и достаточным условием устойчивости системы является то, что действительные части характеристических чисел матрицы  $B$  отрицательны<sup>19</sup>. Для случая одного рынка это условие эквивалентно условию Хикса.

В конце 50-х годов, используя иные методы анализа, Эрроу и другие экономисты-математики сформулировали следующие альтерна-

<sup>18</sup> См.: Хикс Дж. Стоимость и капитал. М., 1988. Гл. 5 и Приложение 1; Samuelson P. The Stability of Equilibrium: Linear and Non-Linear Systems // *Econometrica*. 1942. Vol. 10. January. The Relation Between Hicksian Stability and True Dynamic Stability // *Econometrica*. 1944. Vol. 12. July–October.

<sup>19</sup> Характеристические корни матрицы  $[a_{ij}]$  — корни уравнения степени  $n$  от  $x$ , полученного для определителя матрицы  $[A - xI]$ , где  $I$  — единичная матрица.

тивные достаточные условия устойчивости: все товары — субституты; рынки удовлетворяют слабой аксиоме о выявленных предпочтениях; якобиан (т.е. определитель матрицы, составленной из частных производных функций избыточного спроса) имеет доминантную диагональ, все элементы которой отрицательны. Последнее условие, очевидно, не что иное, как утверждение о том, что увеличение цены данного товара ведет к уменьшению спроса на него, независимо от воздействия других цен.

Дискуссии, о которых шла речь выше, строго говоря, касались математической стороны теории общего равновесия, экономическая интерпретация полученных результатов часто оказывалась достаточно затруднительной. В этом смысле более экономически содержательными были исследования в рамках того направления, которое выше было обозначено как макроэкономическое.

#### **4. Макроэкономический аспект модели общего равновесия**

Экономика Вальраса представляет собой множество индивидуальных экономических субъектов, связанных через рынок. Хотя в модели используются агрегатные показатели, например совокупный спрос на какой-либо товар, денежное выражение совокупного спроса и т.д., все эти показатели являются простыми арифметическими производными от переменных индивидуального уровня. По своей сути модель Вальраса — микроэкономическая и натуральная, т.е. описывающая экономику в терминах относительных величин — пропорций, так что сама постановка вопроса о ее макроэкономической интерпретации и о придании ей денежного измерения может показаться логически несостоятельной. Причем оба вопроса тесно взаимосвязаны, так как деньги — особый товар, выражающий некоторые общие свойства системы.

Эту же самую проблему можно представить и иначе — как проблему перехода от относительных цен, определенных в модели Вальраса, к их абсолютному уровню. Применительно к этой интерпретации и для обозначения того обстоятельства, что определение относительного уровня цен (решение модели) и определение их абсолютного уровня (через введение дополнительного уравнения, устанавливающего зависимость между количеством денег в экономике, с одной стороны, и общим уровнем цен и объемом сделок — с другой) являются, по существу, независимыми процедурами, в современной теории существует специальный термин «классическая

дихотомия»<sup>20</sup>. Преодоление этой дихотомии связывается с макроэкономической интерпретацией теории общего равновесия и включением в нее денег.

Одна из наиболее интересных попыток решения этой проблемы — модель, предложенная Д. Патинкином в работе «*Деньги, процент и цены*» (1956, 1965)<sup>21</sup> и затронувшая целый комплекс проблем, как непосредственно связанных с теорией общего равновесия, так и поставленных кейнсианской теорией (см. гл. 29).

Модель Патинкина была получена из стандартной модели общего равновесия простым агрегированием соответствующих функций. С помощью этой модели он пытался решить проблему дихотомии и доказать устойчивость модели равновесия, допускающей вынужденную безработицу. Основное нововведение Патинкина, сделавшее его модель заметным явлением в современной теории, заключается в том, что деньгам была придана самостоятельная роль страхового фонда, и это послужило оправданием включения денег в форме реальных (т.е. с учетом покупательной способности) кассовых остатков в индивидуальные функции спроса и предложения. Влияние изменения величины реальных кассовых остатков на уровень индивидуального (и агрегированного) спроса — эффект реальных кассовых остатков<sup>22</sup> — стало еще одним, наряду с ценами, равновесным механизмом. Суть этого эффекта состоит в том, что субъекты стремятся поддерживать кассовые остатки на некоем оптимальном уровне, отражающем их представления о регулярности финансовых поступлений и необходимой обеспеченности средствами обращения. Индивиды реагируют на изменения величины своих реальных кассовых остатков, изменяя величину индивидуального спроса и предложения.

Чтобы «оправдать» существование денег, Патинкин допускает возможность несовпадения во времени платежей и поступлений, что в действительности означает отход от идеи аукциониста или, говоря

---

<sup>20</sup> Суть проблемы состоит в том, что попытки объединить модель Вальраса с уравнением денежного обращения оказались несостоятельными.

Если к обычной системе Вальраса добавить уравнение спроса на деньги, например, соответственно изменив балансовое тождество, то окажется, что функция спроса на деньги должна одновременно быть линейно однородной от цен и линейно однородной от цен и количества денег. Именно это формальное противоречие заставило поставить вопрос о включении денег в функции спроса.

<sup>21</sup> Patinkin D. Money, Interest, and Prices. N.Y., 1956; 2nd ed. N.Y., 1965.

<sup>22</sup> Впервые идею влияния изменения стоимости накопленных активов на потребление высказал А. Пигу в работе «*Занятость и равновесие*» (1949). Он связывал этот эффект с так называемыми внешними деньгами — чистой задолженностью правительства частному сектору.

современным языком, от предпосылки о полной информированности экономических субъектов, или о мгновенной реакции цен на изменение рыночных условий.

В самой простой модели действуют три группы участников: потребители, предъявляющие спрос на товары и предлагающие труд, фирмы, предлагающие товары и предъявляющие спрос на труд, и государство, осуществляющее эмиссию денег. Формально такая модель может быть представлена следующим образом:

$$Y = E(Y, M/p)$$

$$L^d(W/P) = L^s(W/P),$$

где  $E$  – совокупный спрос;  $P$  – индекс цен;  $Y$  – совокупное предложение (доход в натуральном выражении);  $M$  – масса денег в обращении;  $L^d, L^s$  – спрос и предложение труда;  $L$  – уровень занятости;  $W$  – номинальная заработная плата.

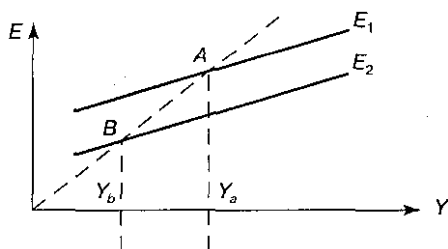


Рис. 1

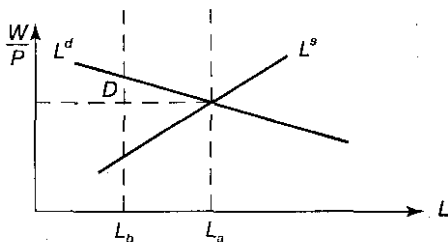


Рис. 2

Графическая интерпретация модели может быть представлена следующим образом (рис. 1 и 2). Допустим, что сократился совокупный спрос ( $E_1$  сдвигается вниз до  $E_2$ ). Точка макроэкономического равновесия перемещается из  $A$  в  $B$ . Если цены абсолютно подвижны, то можно ожидать мгновенного восстановления равнове-

сия на рынке товаров благодаря эффекту реальных кассовых остатков. Но если цены недостаточно подвижны, то возникает ситуация избыточного предложения товаров, на которую фирмы реагируют сокращением производства и спроса на рабочую силу. Эта ситуация отражается точкой *D*, в которой ни фирмы, ни работники не находятся в положении равновесия, так как при  $W/P = (W/P)_0$  у фирм нарушено условие максимальной прибыли, и они будут стремиться к расширению производства, а на рынке рабочей силы возникает ситуация избыточного предложения. Если цены и заработная плата изменяются, а объем совокупного спроса — нет, ситуация вынужденности сохраняется. Восстановление равновесия предполагает, во-первых, подвижность цен и заработной платы, а во-вторых, наличие эффекта реальных кассовых остатков, который «сдвинет» линию совокупного спроса вверх. В результате прежний объем производства восстанавливается, но при более низком значении номинальных цен и заработной платы.

Подобная модель вызвала широкую дискуссию, в ходе которой обсуждались следующие проблемы: относительной скорости реакции цен и количеств на сокращение спроса; относительной силы (направленного на восстановление равновесия с полной занятостью) эффекта реальных кассовых остатков и механизма движения к равновесию при более низком уровне производства; характера ситуации вынужденной безработицы (относить ли эту ситуацию к равновесной или неравновесной). Была также поставлена проблема ожиданий и связанная с ней проблема неопределенности.

Интерес к этим проблемам возник еще в конце 20-х годов, когда многие теоретики, стремясь преодолеть статический характер модели общего равновесия, обращались к идее последовательности равновесных состояний, связующим звеном между которыми были ожидания<sup>23</sup>. В 1927 г. Г. Мюрдаль, развивая идеи Викаллы (см. гл. 16), обратился к рассмотрению межвременного равновесия, отражающего влияние текущих изменений рыночной ситуации на будущие цены и, наоборот, влияние ожиданий будущих изменений на текущие цены. Он ввел понятия «*ex ante*» и «*ex post*», выражающие различия между ситуацией, которую определяют планы и ожидания, и ситуацией, которая фиксирует их реализацию, и использовал эти понятия при объяснении парадокса несовпадения совокупных инвестиций и сбережений, столь важного в кейнсианской модели (см. гл. 29).

<sup>23</sup> Об исследовании роли ожиданий в модели общего равновесия см., например: Phelps E. *Equilibrium: as Expectational Concept* // New Palgrave. Vol. 1. L., 1989.

Проблема ожиданий и их влияния на текущую ситуацию, так же как и реакция экономических субъектов, прежде всего инвесторов, на степень реализации ожиданий, была одной из центральных тем у Кейнса. Почти одновременно эта тема прозвучала у Дж. Хикса в работе «Стоимость и капитал» (1939)<sup>24</sup>. Хикс пытался преодолеть статичность равновесной модели и предложил модель последовательных равновесных состояний — так называемую «многопериодную модель», в которой особое внимание уделил взаимовлиянию настоящего и будущего через механизм ожиданий цен. Позднее в рамках этого направления поисков была поставлена проблема ограниченности знания экономических индивидов и в связи с ней уточнялись понятия равновесия и рациональности.

Проблема интеграции ожиданий и расширения временного горизонта, а в более общей формулировке проблема динамизации модели равновесия была осознана и представителями первого направления, занимающимися усовершенствованием классических моделей равновесия. Среди работ такого рода следует указать «многопериодную» модель Р. Раднера. В этой модели была использована идея срочных сделок, т.е. таких, которые пересматриваются перед началом нового временного интервала на базе накопленной информации. Раднер показал, что с помощью такой модели можно изучать вопрос о согласовании ожиданий и планов участников, а также дать более общее определение равновесия, включающее в числе переменных наряду с текущими ценами ожидания и планы участников<sup>25</sup>.

Теория общего равновесия является абстрактным ответом на абстрактный вопрос о том, может ли децентрализованная система, в которой значима только информация, представленная ценами, быть упорядоченной? Теория общего равновесия дает на этот вопрос утвердительный ответ, но не пытается ответить на вопрос, в какой мере реалистична подобная система. Поэтому и эмпирическая проверка гипотез, и обращение к историческому опыту в строгом смысле не могут давать основание для подтверждения или опровержения этой теории, хотя многие представители указанной теории стремились отказать от наиболее нереалистичных предпосылок. Осознавая абстрактный характер теории общего равновесия, нельзя не признать подотворности ее как инструмента решения многих проблем, часто выходящих за первоначально обозначенные рамки анализа. Не только развитие теории общего равновесия, но и ее критика способство-

<sup>24</sup> Хикс Дж. Стоимость и капитал. М.: Прогресс, 1988.

<sup>25</sup> См.: Вайнтрауб Э.Р. Теория общего равновесия // Современная экономическая мысль. М.: Прогресс, 1981.



вали появлению новых самостоятельных теоретических направлений. Так, критика оптимизационного подхода как способа описания поведения субъекта в условиях неопределенности стимулировала формирование эволюционной теории, а попытки затронуть проблему распределения дали толчок развитию экономической теории благосостояния.

### **Рекомендуемая литература**

- Негиши Т. История экономической теории. М.: Аспект-пресс, 1995. Гл. 7.
- Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли. М.: Прогресс, 1968. Гл. 4.
- Современная экономическая мысль. М.: Прогресс, 1981. Гл. 3.
- Энтов Р. У истоков «чистой экономической теории»: Вальрас // Вопросы экономики. 1990. № 1.
- Arrow K. Economic equilibrium // The New Palgrave. Vol. 1. L.: The Macmillan Press, 1987.

# Глава 14

## Экономическая теория благосостояния

- *Общие представления о предмете* □ *Современные подходы к определению общественного блага. Оптимум по Парето*  
□ *Вклад Пигу в развитие теории благосостояния: понятия национального дивиденда и несовершенства рынка; принципы вмешательства государства* □ *Фундаментальные теоремы благосостояния. Оптимальность и контроль: проблема рыночного социализма* □ *Попытки решения проблемы сопоставления оптимальных состояний* □ *Новый взгляд на проблему вмешательства*

### 1. Общие представления о предмете

Как написано в одном авторитетном справочном издании, «экономическая теория благосостояния (*WE*) — общий термин для обозначения нормативных аспектов экономической теории. Базисные предпосылки, лежащие в основе *WE*, представляют собой суждения ценности, которые экономист свободен либо принять, либо отвергнуть. При этом в отличие от позитивной экономической теории, где в принципе возможна эмпирическая проверка базисных предпосылок, здесь это сделать невозможно. *WE* занимается политическими рекомендациями и изучает пути перехода от одного общественного состояния *A* к другому — *B*, более предпочтительному. Доминирующей школой является школа Парето, которую иногда называют Новой экономической теорией благосостояния. Наиболее существенное отличие этой школы от другой, связанной с именем Пигу, состоит в том, что она отрицает принцип кардиналистской полезности и идею межперсональной соизмеримости полезностей. Поскольку исключается возможность сопоставления полезности или благосостояния различных индивидов, признается, что различные пары общественных состояний не могут быть упорядочены. Для того чтобы более широко использовать принцип Парето, был выдвинут компенсационный принцип. А чтобы определить оптимум оптимумов, было предложено использовать функцию общественного благосостояния Бергсона, что, однако, предполагает кардиналистскую полезность и межперсональную сопоставимость»<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> The MIT Dictionary of Modern Economics. Cambridge: MIT Press, 1986. P. 453–454.

Это определение дает общее, хотя и не очень четкое, представление о теории благосостояния и ее предмете. Однако следует уточнить ряд моментов.

Теория благосостояния является попыткой обсуждения нормативных проблем в рамках социально-философской позиции, на которой основывается современная западная экономическая теория, в соответствии с принятыми ею методологическими принципами и с помощью разработанного аналитического инструментария.

Обращение к проблеме сравнения различных общественных состояний и к вопросу о конфликтности интересов в рамках экономической теории, видящей свою задачу в анализе способов распределения ограниченных ресурсов, означает признание социального характера хозяйственной деятельности и в связи с этим проблем, которые не могут быть непосредственно сведены к проблеме эффективной аллокации ресурсов.

Современная экономическая теория базируется на принципе приоритета человеческой личности. Отсюда следует, что если и можно говорить об общественном благе, то только как о производном от индивидуального блага. Вместе с тем в общественном сознании укоренилось представление об общественном благе как качественно отличном от блага индивидуального. Вся история теории благосостояния — это, по существу, история попыток согласовать этический принцип последовательного индивидуализма с представлениями об общественном благе как несводимом прямо к индивидуальным благам.

В самом общем смысле речь идет о поиске способов соотнесения блага индивидуального и блага общественного. Но даже при таком общем представлении о предмете возникает целый ряд вопросов, начиная с вопроса о сущности основных понятий.

Опираясь на принцип индивидуализма, легко объявить, что индивидуальное благо — это все то, что индивид таковым считает вне зависимости от мотивов. Тогда общественное благо — это совокупность благ индивидуальных. Однако возникает проблема, как строится эта совокупность, т.е. каковы правила «сложения» индивидуальных благ.

Существуют и другие препятствия на пути простого соотнесения двух типов благ. Так, определяя благо, мы оставляем вне поля зрения вопрос о способе его достижения, тем самым полагая, что оба явления независимы. Хотя подобное предположение на первый взгляд кажется вполне естественным, в действительности это не так. Разделение вопроса о сущности блага и о путях его достижения законо-

мерно для утилитаризма<sup>2</sup>, утверждавшего, как принято говорить у философов, первичность понятия блага по отношению к понятию правильности, т.е. того, что надо делать, чтобы добиться блага. Вместе с тем возможны другие философские системы, в которых понятие блага неотделимо от представления о том, как оно достигается<sup>3</sup>. И следует заметить, что социально-экономическая практика часто свидетельствует в пользу такого подхода.

Поскольку экономическая теория вообще и теория благосостояния в частности находилась под сильным влиянием утилитаризма, данная проблема в ней практически не ставилась. Более того, именно утилитаризм подготовил почву для формулировки общественной функции благосостояния, предполагавшей в конечном счете подчинение индивидуальных целевых функций некоторой внешней цели.

Если вести отсчет современной экономической теории благосостояния от работ Парето, то можно сказать, что за 100 лет эта теория получила в основном негативные результаты. Для большого числа конкретных задач было показано, что не существуют общие правила, позволяющие свести индивидуальные представления о благе к некоему общему благу. Вместе с тем не только потому, что отрицательный результат — тоже результат, но и потому, что «неудачи» на высоком уровне абстракции компенсировались плодотворным рассмотрением частных вопросов, из неудач в деле решения проблемы благосостояния возникли новые направления экономического анализа.

Как и в ряде других случаев, истоки многих проблем теории благосостояния можно обнаружить у А. Смита. В «Богатстве народов» Смит сформулировал три принципа, имеющие самое непосредственное отношение к данной проблеме: основной мотив человека в области хозяйствования — корыстный интерес; «невидимая рука» рынка трансформирует частный интерес в общее благо, которое трактуется прежде всего как богатство народа; наилучшей политикой с точки зрения обеспечения роста богатства народа является та, которая меньше всего воздействует на свободную игру рыночных сил.

Нетрудно заметить, что здесь содержится ответ на поставленный выше вопрос об общем благе. Для Смита — это национальное богатство или доход; индивидуальное благо — это индивидуальный доход. У Смита между ними нет и не может быть противоречия, и, что очень важно, свободный рынок наилучшим образом обеспечивает согласо-

---

<sup>2</sup> Утилитаризм — философский принцип, согласно которому всякий природный или общественный феномен рассматривается как средство для достижения внешней цели — полезного эффекта.

<sup>3</sup> Ролз Дж. Теория справедливости. Новосибирск: Изд-во Новосибирского университета, 1995. С. 34–38.

вание интересов и достижение как индивидуального, так и общественного блага.

Отсюда вытекает и третий тезис Смита — политический императив, непосредственно направленный против меркантилизма и ставший лозунгом защитников *laissez-faire* и остающийся таковым. Основная идея состоит в том, что наилучшим образом обеспечение общества товарами достигается рыночным механизмом при минимальном участии государства. Поэтому, если к чему-то и надо стремиться, так это к тому, чтобы приблизить реальность к свободному рынку.

Для Смита экономическая свобода была не только условием процветания, но, в силу специфики его мировоззрения, и необходимым атрибутом справедливого общественного порядка. Поэтому для Смита не существовало волнующей сегодня политиков и экономистов дилеммы: эффективность или справедливость.

Смитианский принцип экономической свободы сегодня проявляется в предложениях по денационализации промышленности, сокращению налогов, уменьшению государственного бюджета и т.д. Но у Смита были противники, и их последователи говорят о том, что без вмешательства государства рынки монополизуются и тем самым «невидимая рука» сама себя подавляет, а даже если конкуренция и сохраняется, существование внешних эффектов и общественных благ, несовершенство информации и т.д. приводят к тому, что результат свободных рыночных сил не устраивает общество настолько, что оно начинает искать помощь у внешней по отношению к рынку силы. На это последовательные смитианцы отвечают, что «система свободного предпринимательства имеет свои негативные стороны, но это плата за прогресс и общее благо». Иными словами, вмешательство государства с целью исправить отрицательные последствия рынка может привести к еще большим неприятностям и потерям.

Более того, многие защитники рынка считают, что сама проблема подобного рода не является предметом экономической теории. Теория благосостояния в каком-то смысле призвана снять последнее возражение и показать, какие проблемы, связанные с оценками последствий рынка, и каким образом экономическая теория может анализировать.

Итак, теория благосостояния в основном сосредоточена вокруг следующего круга проблем:

содержание понятия общественного (общего) блага, или пользы (полезности), и механизм, позволяющий выявить это благо: рыночное голосование или политический диктат;

соотношение общего блага и результатов деятельности индивидов, преследующих свои собственные цели и влияние на этот пр

есс институциональной структуры экономической системы. Иными словами, обсуждается вопрос о том, какое устройство системы обеспечивает лучшее соотношение частных интересов и общественного блага: свободный рынок, рынок с элементами регулирования, централизованный механизм принятия решений и управления.

## **2. Современные подходы к определению общественного блага. Оптимум по Парето**

В современной теории благосостояния можно выделить два принципиальных подхода к решению вопроса о сущности общественного блага. Согласно первому, общественное благо характеризуется неким показателем, или целевой функцией, которая подлежит оптимизации. Согласно второму, это — состояние, в некотором смысле наилучшее, с точки зрения индивидов.

Первый подход в наибольшей степени близок этике утилитаризма, представители которого — И. Бентам, Г. Сиджуик и др. — пытались сформулировать функцию общественного блага. Бентам, например, основополагающим принципом этики провозгласил принцип пользы, причем последнюю он трактовал в свете стремления человека к увеличению наслаждения и уменьшению страдания. Отсюда общая польза понималась как «наибольшее счастье для наибольшего числа людей», т.е. как наиболее благоприятный баланс наслаждения и страдания для наибольшего числа людей<sup>4</sup>. Здесь важно подчеркнуть утилитарный характер критерия, предполагающего сопоставление индивидуальных полезностей при переходе к общественной полезности. Бентам, как известно, предлагал суммировать страдание и счастье. Подобная арифметика счастья имела непосредственное отношение к экономике, поскольку Бентам связывал удовольствие с потреблением товаров и услуг, и потому экономическая интерпретация его социального оптимума означала максимум производства товаров.

Именно этот подход открывает дорогу идее социально-экономического управления, предполагающего знание общественной целевой функции и способов ее оптимизации. Однако он ничего не говорит о том, каким образом выявить эту общую целевую функцию. Одним из очевидных способов является голосование и решение большинством голосов, однако, как было установлено еще в XVIII в., этот самый де-

<sup>4</sup> См., например: Бентам И. Избр. соч. Т. 1. СПб., 1860.

мократический способ не гарантирует в общем случае выявления общественных предпочтений<sup>5</sup>. В русле данного подхода рассуждал А. Пигу.

Второй подход связан с именем **В. Парето** и прежде всего с его работой «*Курс политической экономии*» (1896—1897). Рассуждая в русле теории общего равновесия, Парето пытался дать содержательную трактовку утверждению, что совершенная конкуренция обеспечивает достижение максимума благосостояния. При этом он подчеркивал этическую нейтральность своего подхода, ограничивался анализом проблемы эффективности; отказался от рассмотрения природы полезности и признал невозможность измерения полезности и межличностного сопоставления полезностей; единственно возможным способом выявления индивидуальных полезностей считал шкалу предпочтений; исходил из предпосылки, что никто, кроме самого человека, не способен судить, что для него благо; вопрос же о природе предпочтений людей выводил за рамки экономической теории<sup>6</sup>.

Благодаря Парето в экономическую теорию прочно вошли такие инструменты анализа, как кривые безразличия, «карта безразличия», «коробка Эджуорта» и т.д.

Следствием подобных представлений было утверждение о том, что чистая экономическая теория не может дать критерия выбора между социальным порядком, базирующимся на частной собственности, и социализмом. Решение этого вопроса предполагает обращение к обстоятельствам иного характера, которыми сам Парето активно интересовался, но уже не как экономист, а как социолог и философ.

Основным вкладом Парето в экономическую теорию является предложенный им критерий благосостояния, согласно которому увеличение благосостояния означает такую ситуацию, когда некоторые люди выигрывают, но никто не проигрывает. Иными словами, состояние называется оптимальным по Парето, если выполняется следующее условие: ничье благосостояние не может быть улучшено без ухудшения благосостояния кого-либо другого.

Отметим несколько моментов. Во-первых, оптимальное по Парето состояние — наилучшее с точки зрения использования ресурсов при заданном исходном распределении богатства, или покупательной способности экономических агентов. Во-вторых, при изменении начального распределения благ можно прийти к другим оптимальным состояниям, сравнение которых выходит за пределы «компетентности» данного критерия. Последнее очень существенно, так как в жизни

<sup>5</sup> О так называемом парадоксе Кондорсе см., например: Friedman A. *Welfare Economics//The World of Economics*. L.: Macmillan, 1987. P. 721—722.

<sup>6</sup> Pareto V. *Cours d'économie politique*. 2 vols. Lausanne, 1896—1897.

изменение состояний обычно сопряжено с перераспределением богатства и дохода, т.е. потерями одних и приобретениями других<sup>7</sup>.

Какие же практические последствия могла иметь концепция оптимальности, предложенная Парето? Общий смысл его рекомендаций проистекает из представления о том, что оптимальное состояние тесно связано с конкурентным равновесием (хотя сам Парето не дал формального доказательства их тождества), и сводится к следующему: если экономика близка к совершенной конкуренции, вмешательство государства излишне, если нет, то желательно устранить препятствия для свободной конкуренции или осуществлять такие меры перераспределительного характера (налоги, прямое воздействие на цены и т.д.), которые бы компенсировали действие факторов, мешающих свободной конкуренции. Таким образом, намечались пути достижения Парето-оптимального состояния. Но как быть с различными Парето-оптимальными состояниями, сравнение которых часто необходимо с практической точки зрения? Решить эту проблему была призвана общественная функция благосостояния. Можно сказать, что ее современное обсуждение начал А.Пигу (1877—1959), хотя он и не сформулировал проблему в принятых сегодня математических терминах.

### **3. Вклад Пигу в развитие теории благосостояния: понятия национального дивиденда и несовершенства рынка; принципы вмешательства государства**

Все научное наследие А. Пигу в той или иной степени связано с проблемой благосостояния. Но непосредственно ей посвящены две работы. В книге *«Богатство и благосостояние»* (1912) Пигу изложил свое понимание благосостояния, препятствий на пути достижения его максимума и поставил вопрос о вмешательстве правительства с

---

<sup>7</sup> Хрестоматийным примером мероприятий экономической политики подобного рода является отмена Англией в 1846 г. тарифов на ввозимое зерно, вызвавшая широкую дискуссию. Например, если отменяются тарифы на зерно, то очевидно проигрывают землевладельцы, но выигрывают потребители. Как соотносить проигрыш одних и выигрыш других? При этом самостоятельную трудность представляет комплексная оценка результатов отмены тарифов для обеих групп, т.е. оценка, учитывающая в том числе и отдаленные последствия. С точки зрения Парето, решить эти проблемы в рамках чисто экономической теории невозможно.

С аналогичными проблемами мы сталкиваемся и сегодня. И политические дебаты вокруг таможенных пошлин отражают интересы заинтересованных групп, в том числе и государства, стремящегося решить проблемы бюджета.



целью устранения этих препятствий. В переработанном и расширенном виде эта работа под новым названием «*Экономическая теория благосостояния*» (1920) стала главной книгой Пигу и определила его место в истории экономической науки. Она не только выдержала несколько изданий, но и породила целое направление исследований. В 1985 г. был издан ее русский перевод<sup>8</sup>.

Однако и в других работах Пигу так или иначе касался проблем благосостояния, а в более общей трактовке — вопросов, связанных с улучшением условий жизни людей, решение которых он в конечном счете считал задачей экономической науки<sup>9</sup>. Он писал, что началом экономической науки «является не страсть к знанию, а общественный энтузиазм, который восстает против убожества грязных улиц и безрадостности загубленных жизней»<sup>10</sup>. Именно эта ориентация Пигу приближает его исследование к области моральных дисциплин и позволяет говорить о возрождении в новых условиях и на базе нового аналитического аппарата великой традиции А. Смита.

Пигу рассматривал экономическую науку как позитивную (т.е. изучающую, что есть и что может быть) и в то же время практически ориентированную. Подобный «методологический дуализм» находит разрешение в его представлении о реалистической экономической науке, не только сфера интересов которой, но в некотором смысле и используемые подходы определены практическими задачами. Подобному представлению о науке адекватна и проблема, которую поставил Пигу, а именно — исследование благосостояния, причем в той ее части, которая непосредственно относилась к экономической науке. Поэтому будучи озабочен социальными проблемами и проблемой справедливого распределения и, более того, являясь убежденным сторонником большего равенства в распределении доходов, Пигу, тем не менее, сосредоточился прежде всего на вопросах эффективности, сформулировал основной критерий благосостояния в терминах оптимальной аллокации ресурсов и основное внимание уделил анализу причин, препятствующих достижению оптимума благосостояния и способов их устранения.

Основным показателем экономического благосостояния, т.е. части общего благосостояния, которая может быть измерена в денежной форме, у Пигу является национальный дивиденд, или националь-

<sup>8</sup> Pigou A. *Wealth and Welfare*. L.: Macmillan, 1920; Пигу А. *Экономическая теория благосостояния*: Пер. с англ. Вступительная статья Г.Б. Хромушина. Общая редакция С.П. Аукуционека. Т. 1, 2. М.: Прогресс, 1985.

<sup>9</sup> Pigou A. *Industrial Fluctuations*. L.: Macmillan, 1927; *A Study in Public Finance*. L.: Macmillan, 1928; *Theory of Unemployment*. L.: Macmillan, 1933; *The Theory of Stationary States*. L.: Macmillan, 1935.

<sup>10</sup> Пигу А. *Экономическая теория благосостояния*. М.: Прогресс, 1985. С. 6

ный доход<sup>11</sup>. Пигу сформулировал следующие условия максимума национального дивиденда: равенство предельных чистых продуктов, получаемых при различном использовании ресурсов. Это условие достигается при беспрепятственной реализации корыстного интереса и свободном перемещении благ.

Из этого условия естественно следует вывод в пользу политики *laissez-faire*. Однако Пигу признавал существование целого ряда обстоятельств, мешающих автоматическому достижению оптимума: препятствия на пути свободного перемещения ресурсов, транзакционные издержки, несовершенство информации, невозможность разграничить локальный и глобальный оптимумы, взаимозаменяемость продуктов, неделимость факторов производства, отсутствие суверенитета потребителей, а также ситуации, получившие впоследствии название «*second-best*»<sup>12</sup>. Все это заставило Пигу поставить вопрос о мерах, необходимых в качестве дополнения политики *laissez-faire*.

Очевидным из главных препятствий на пути перемещения ресурсов является монополия, исследованию которой в этом контексте Пигу посвятил много страниц «Богатства и благосостояния» и «Экономической теории благосостояния». В этих работах впервые появились, ставшие потом центральными у Чемберлина и Робинсон, понятия «монополистическая конкуренция» и «несовершенная конкуренция».

Особое значение с точки зрения последующего развития теории благосостояния имело разграничение общественных и частных издержек и выгод, т.е. в современной интерпретации, идея так называемых внешних эффектов, которая у Пигу возникла в связи с проблемой увеличения национального дивиденда<sup>13</sup>. Предложение Пигу со-

<sup>11</sup> Пигу предлагал «относить к национальному дивиденду все то, что люди покупают на денежные доходы, а также услуги, предоставляемые человеку жилищем, которым он владеет и в котором проживает» (Пигу А. Экономическая теория благосостояния. Т. 1. М., 1985. С. 101).

<sup>12</sup> Последнее означает, что если равенство предельных продуктов не выполняется более чем для одной пары ресурсов, то движение в сторону равенства только для одной (вернее, не для всех сразу) может не означать увеличения благосостояния.

<sup>13</sup> Термин «внешние эффекты» был введен Маршаллом применительно к ситуации возрастающей кривой предложения для отдельной фирмы и припадающей — для отрасли. Например, загрязнение среды в результате какого-либо производства означает, что общественные издержки превосходят частные, т.е. последние не отражают всех затрат, с которыми сопряжено производство данного товара. Но возможны и положительные эффекты. Например, когда построенной для данного предприятия дорогой пользуются местные жители. С точки зрения теории в первом случае имеет место избыточное производство по сравнению с общественно оптимальным предложением товара — его издержки искусственно занижены, во втором — недостаточное производство в силу заниженной цены спроса.

стояло в том, чтобы «интернализировать», т.е. сделать из неявных явными, различия между общественными и частными выгодами и издержками. Это, по его мнению, может сделать лишь государство, например, с помощью налоговой политики.

Благодаря Пигу среди экономистов прочно утвердилось мнение, что наличие внешних эффектов делает легитимным вмешательство государства. Эта убежденность была поколеблена лишь в 1960 г., когда Коуз в своей знаменитой работе<sup>14</sup> показал, что существование внешних эффектов связано с институциональными особенностями, а именно с системой прав собственности, изменение которой в направлении их более четкой спецификации позволяет интернализировать внешние эффекты и сделать излишним вмешательство государства.

#### **4. Фундаментальные теоремы благосостояния. Оптимальность и контроль: проблема рыночного социализма**

Современная теория благосостояния возникла в 30-е годы параллельно и в связи с теорией общего равновесия. В эти годы и несколько позже были строго сформулированы основные теоремы благосостояния, а также началось обсуждение ограничений, связанных с ними, и способов их преодоления, уточнение формулировок.

В современной теории конкурентное равновесие и условие оптимальности по Парето рассматриваются как нечто эквивалентное. Доказательство этой эквивалентности и заключено в фундаментальных теоремах благосостояния.

Первая фундаментальная теорема гласит, что если в условиях конкуренции существует равновесие и если все товары получили оценку на рынке, то равновесие является оптимальным в смысле Парето.

Очевидно, что эта теорема формально выражает старую убежденность в том, что экономике совершенной конкуренции присущи определенные желательные свойства, или что в такой экономике корыстный интерес обеспечивает достижение общего блага. Новым в этом утверждении является установление непосредственного соответствия между этим желательным состоянием и положением равновесия в смысле Вальраса, хотя в принципе это желательное состояние можно трактовать и как максимум ежегодного дохода, и как максимум национального дивиденда.

<sup>14</sup> Coase R. The Problem of Social Costs // *Journal of Law and Economics*. 1960. Vol. 3. № 1.

Строгая формулировка первой теоремы благосостояния была предложена А. Лернером (1934), О. Ланге (1942), К. Эрроу (1951)<sup>15</sup>.

Очевидно, что теорема оставляет вне поля зрения многие проблемы: внешних эффектов, которую начал обсуждать еще Пигу; общественных благ, т.е. таких, производство которых на частной основе не приводит к оптимальному уровню производства (эти блага могут вообще не производиться частным образом); наконец, вопрос о том, как преодолеть дистрибутивную нечувствительность теоремы, т.е. как сделать более справедливым распределение ресурсов.

Специфический взгляд на последнюю проблему предлагает вторая фундаментальная теорема благосостояния. Она гласит: если все потребители и производители руководствуются своими корыстными интересами и их поведение не влияет на рыночную цену и выполняются некоторые условия (касающиеся вида функций полезности и производственных функций), то оптимальное по Парето состояние является состоянием конкурентного равновесия, соответствующим некому первоначальному распределению покупательной способности.

Вторая теорема имела непосредственное отношение к проблеме социализма, понимаемой как возможность эффективного функционирования экономики, основанной на государственной собственности. В дискуссии по этой проблеме участвовали в 30-е годы Л. Мизес и Ф. Хайек, с одной стороны, и О. Ланге и А. Лернер — с другой. Теория благосостояния дала сторонникам социализма важное оружие в борьбе со своими идеологическими противниками. В 1944 г., опираясь на эту теорию, Лернер в работе «*Экономическая теория контроля: Принципы экономической теории благосостояния*»<sup>16</sup> попытался примирить либерализм и социализм. Принципиальная возможность сближения систем, по его мнению, была определена тем, что прагматический социализм, к сторонникам которого причисляли себя Лернер и Ланге, предполагает коллективную форму организации всюду, кроме тех случаев, когда конкурентная система лучше служит общественным интересам, а либеральный капитализм выступает за сохранение свободной конкуренции всюду, кроме тех случаев, когда это невозможно. Экономическая теория благосостояния позволяет выявить условия оптимальной аллокации ресурсов для любого начального распределе-

<sup>15</sup> Lerner A. The Concept of Monopoly and the Measurement of Monopoly // Review of Economic Studies. 1934. Vol. 1; Lange O. The Foundation of the Economics // Econometrica. 1942. Vol. 10; Arrow K. An Extension of the Theorems of Classical Welfare Economics. Second Berkeley Symposium on Mathematical Statistics and Probability. Berkely, 1951.

<sup>16</sup> Lerner A. The Economics of Control. Principles of Welfare Economics. N.Y., 1944.

ния благ. В строгих терминах второй теоремы это означает следующее. Пусть есть некий оптимальный (с точки зрения некоторого критерия) производственный план  $Y^*$ , тогда существует такой вектор  $P^*$ , что точка  $(Y^*, P^*)$  будет точкой равновесия, т.е. для всех производителей максимум прибыли достигается в этой точке,  $P^*Y^* \geq PY$ , при некоторых ограничениях на производственные планы.

Зная условия оптимальности<sup>17</sup>, можно через механизм цен побудить участников децентрализованной экономики действовать так, чтобы ресурсы распределялись оптимально и при этом учитывались некоторые общественные предпочтения, отраженные в плане. Именно эта идея и была высказана Ланге и Лернером в 30-е годы, а затем развита в последующих работах<sup>18</sup>.

Смысл предложения, известного в литературе как «решение Ланге—Лернера», состоял в том, что управление экономикой не предполагает директивного задания объема и структуры производства и, тем более, потребления, а может ограничиться лишь установлением определенного вектора цен, предоставляя производителям и потребителям действовать по рыночным правилам, т.е. стремиться к максимизации прибыли или индивидуальной полезности.

Ланге и Лернер предложили некоторую модель, описывающую децентрализованную экономику, которая состоит из государственных предприятий, потребителей и управляющего органа — Центрального комитета по планированию. Последний фактически выполняет роль аукциониста из модели Вальраса, рассчитывающей оптимальные цены, прежде всего цены производственных факторов, для некоторой умозрительной экономики, и задает их экономическим субъектам. Менеджеры государственных предприятий самостоятельно принимают решения, ориентируясь на параметрически заданные цены. При этом они руководствуются двумя прави-

<sup>17</sup> Лернер сформулировал три набора условий оптимальности. Первое касалось распределения данного количества потребительских товаров между людьми и предполагало равенство предельных норм замещения для любой пары товаров для всех потребителей. Второе условие касалось размещения ресурсов между производствами различных товаров и предполагало, что предельные нормы трансформации равны предельным нормам замещения. Третье условие определяло оптимальное размещение ресурсов в ситуации, когда для производства продукта используются несколько факторов, и сводилось к равенству предельных норм замещения факторов, участвующих в производстве товара, для всех производств.

<sup>18</sup> Lerner A. Economic Theory and Socialist Economy // Review of Economic Studies. 1934. № 2; Lerner A. A Note on Socialist Economics // Review of Economic Studies. 1936. № 4; Lange O. On the Economic Theory of Socialism // Lange O., Taylor F. On the Economic Theory of Socialism. Minneapolis, 1939.

лами, по сути воспроизводящими поведение максимизирующей прибыли фирмы: устанавливают объем и структуру производства таким образом, чтобы было обеспечено равенство предельных издержек цене продукта и предельного продукта цене фактора. Потребители же ведут себя обычным способом, стремясь максимизировать полезность, в результате чего определяется уровень и структура спроса на потребительские товары.

Сторонники рыночного социализма полагали, что эта модель гарантирует эффективную аллокацию ресурсов, так как менеджеры следуют условиям оптимизации, причем регулирующая роль Комитета и устанавливаемые им цены исключают монопольное поведение; повышение общественного благосостояния достигается благодаря более равномерному распределению доходов от собственности на капитал и землю, которые поступают государству; выравнивание частного и общественного чистого продукта, или интернализация внешних эффектов, достигается включением в цену всех издержек, в том числе общественных.

Однако с точки зрения обоснования возможности рыночного социализма эта модель не имела решающего значения. Критики социализма справедливо отмечали уязвимость модели перед лицом информационных, мотивационных и инновационных проблем в экономике, в которой отсутствует частная собственность.

Наряду с исследованиями, связавшими теорию благосостояния и проблему децентрализованной социалистической экономики, в 30-е годы продолжались попытки расширить трактовку критерия Парето и решить проблему прямого сопоставления оптимальных состояний.

## **5. Попытки решения проблемы сопоставления оптимальных состояний**

В 1939 г. был предложен компенсационный критерий Калдора—Хикса, по имени двух экономистов, независимо и практически одновременно его сформулировавших<sup>19</sup>. Суть предложения Хикса и Калдора состояла в том, что переход от одного состояния к другому, при котором кто-то выигрывает, а кто-то проигрывает, можно считать улучшением, если выигравшие способны (но не обязательно это делают) компенсировать проигравшим их потери и при этом они остаются в выигрыше.

<sup>19</sup> Kaldor N. Welfare Propositions and Inter-personal Comparisons of Unity // *Economic Journal*. 1939. Vol. 49; Hicks J. The Foundation of Welfare Economics // *Ibid.*

Следует учитывать, что критерий Хикса–Калдора представляет собой некоторую попытку неявного соизмерения индивидуальных полезностей. Однако скоро Сцитовски показал, что критерий Калдора–Хикса противоречив в том смысле, что процедура компенсации может быть установлена таким образом, что улучшением будет как переход от *A* к *B*, так и наоборот. Чтобы избежать подобной ситуации, Сцитовски предложил двойной компенсационный критерий, который исключает обратные перемещения, т.е. пересмотр компенсационных выплат<sup>20</sup>.

Однако несмотря на усовершенствование критерия, сохранялась неудовлетворенность, вызванная как раз тем, чего эти и другие критерии стремились избежать, — необходимостью обсуждать проблемы распределения. Один из возможных подходов к решению этой проблемы предложил в 1938 г. Бергсон<sup>21</sup>. Он ввел понятие общественной функции благосостояния, задающей систему общественных кривых безразличия, с помощью которой предлагалось ранжировать комбинации индивидуальных полезностей. Речь шла о классификации состояний экономики с точки зрения общества.

Предположение о возможности ранжирования означает признание существования этических правил для достижения более широкого оптимума, чем предполагает оптимум Парето. Последний может быть «переложен» на язык общественной функции благосостояния, например, таким образом: общественная функция благосостояния возрастает, если возрастают все ее компоненты, т.е. индивидуальные полезности, или одни возрастают, а другие не уменьшаются. Но такая формулировка не устраняет практические проблемы поиска оптимума оптимумов, пока не указано, каким образом учитывается вклад каждой индивидуальной функции, т.е. мы опять возвращаемся к старой проблеме соизмерения индивидуальных полезностей. Всякое же движение в сторону конкретизации в этой области сопряжено с большими и, как впоследствии показал Эрроу, непреодолимыми трудностями: «не существует такого общего правила классификации состояний на уровне общества, которое было бы совместимо с некоей обоснованной системой индивидуалистических этических ограничений общественной функции благосостояния»<sup>22</sup>.

<sup>20</sup> Scitovsky T. A Note on Welfare Propositions in Economics // Review of Economic Studies. 1941. Vol. 9. № 1.

<sup>21</sup> Bergson A.A. A Reformulation of Certain Aspects of Welfare Economics // Quarterly Journal of Economics. 1938. February.

<sup>22</sup> Современная экономическая мысль / Под ред. С. Вайнтрауба: Пер. с англ. под ред. В.С. Афанасьева, Р.М. Энтова. М.: Прогресс, 1981. С. 640.

## 6. Новый взгляд на проблему вмешательства

Выше отмечалось, что легитимность вмешательства в экономику Пигу объяснял необходимостью борьбы с несовершенствами рынка, препятствующими достижению Парето-оптимального состояния. Подчеркнем, что в этом случае вмешательство признавалось желательным не с точки зрения какого-либо неявного критерия справедливости, а с точки зрения экономического критерия эффективности. Более того, уже назывались некоторые наиболее явные источники подобной неэффективности: внешние эффекты, монополия, неполнота информации, существование общественных благ.

Сегодня особое место в этом перечне отводится контрактным (транзакционным) издержкам, обращение к которым позволяет дать универсальное объяснение отклонений от идеальной рыночной системы и одновременно измерить затраты на устранение этих несовершенств. Идеальная рыночная экономика в этой терминологии — это экономика с нулевыми контрактными издержками и хорошо специфицированными правами собственности. В такой экономике не может возникнуть расхождения между частными и общественными издержками, между монопольным и конкурентным уровнем производства, исчезает качественная специфика общественных благ.

Это обеспечивается тем простым фактом, что вовлеченные стороны — а степень и характер их вовлеченности и отражают права собственности, всегда могут договориться о соответствующих выплатах, в результате чего распределение ресурсов достигает оптимума. Подобные рассуждения и составляют суть знаменитой теоремы Коуза<sup>23</sup>. При таком подходе меняется представление о роли государства и о характере его вмешательства с целью устранения препятствий более эффективному распределению ресурсов. Уже нет никаких оснований для его вмешательства в рыночный механизм, как это, например, рекомендовал Пигу, его роль можно определить как исключительно институциональную, в данном случае заключающуюся в спецификации прав собственности и в снижении контрактных издержек. Таким образом, действительно уменьшается вмешательство в функционирование рынка, т.е. в процесс эффективного распределения.

<sup>23</sup> Она гласит: «Если права собственности четко определены и транзакционные издержки равны нулю, то аллокация ресурсов (структура производства) будет оставаться неизменной независимо от изменений в распределении прав собственности, если отвлечься от эффекта дохода».



Однако, как и прямое вмешательство в рыночный механизм, деятельность по совершенствованию системы прав собственности также сопряжена с расходом ресурсов, а следовательно, может быть поставлена проблема оптимального их использования.

В общей постановке проблемой оптимального государственного вмешательства занимается специальный раздел прикладной теории благосостояния — анализ затрат и результатов, призванный выяснить условия оптимального использования ресурсов с целью преодоления рыночных несовершенств, в какой бы форме это преодоление ни осуществлялось. Поскольку общие решения оказались невозможными, экономисты сосредоточились на рассмотрении конкретных задач. Конечно, теоретические проблемы, о которых говорилось выше, например проблема соотнесения различных Парето-оптимальных состояний или проблема *second-best*, не исчезают оттого, что мы переходим в плоскость конкретных решений. Но по сравнению с теоретическим уровнем практический открывает некоторые дополнительные возможности. Применительно к конкретным ситуациям оказывается возможным выяснить общественные предпочтения по данному конкретному проекту, выявить альтернативные пути достижения цели и оценить результаты и затраты, которые каждый из этих путей предполагает; наконец, сформулировать интегральный критерий сопоставления альтернатив<sup>24</sup>. На каждом из этих этапов возникает множество собственных проблем, например проблема временного горизонта, включая вопрос о выборе дисконта и способа оценки неявных издержек и выгод<sup>25</sup>.

<sup>24</sup> В ряде случаев полезной и возможной может оказаться оценка какого-либо мероприятия для отдельных категорий людей. Достаточно простой, но не универсальный способ — метод потребительского излишка, позволяющий не затрагивать проблему кривых безразличия, конкретный вид которых для индивидов определить затруднительно и, располагая лишь знанием эластичности спроса на данный товар по цене, оценить выгоды, получаемые данным человеком, или максимальную сумму, которую он готов платить, чтобы данный проект состоялся. Эту сумму можно сопоставить с его потерями, связанными с увеличением налогов в связи с данным проектом. Но и в таком простом методе скрыта спорная предпосылка о независимости структуры потребления от уровня реального располагаемого дохода.

<sup>25</sup> Например, при осушении болот к затратам могут прибавиться оскудение рек, связанных с данными болотами в одну водную систему, или через несколько лет после ввода нового аэропорта уровень шума превысит допустимые нормы. Уже сейчас обсуждается проблема загрязнения околоземного космического пространства, хотя при строительстве и запуске спутников это обстоятельство пока не учитывается. Возможны и положительные непрямые результаты. Например, строительство разделительной полосы на Московской окружной автодороге и переходных мостов не только повысило безопасность пассажиров и пешеходов, но и несколько ограничило использование лесной массива, что положительно сказывается на экологической ситуации.

В ответах на те и другие вопросы, возникающие при рассмотрении конкретных проблем, теория благосостояния пытается преодолеть нормативные рамки так называемой чистой теории. Последовательный индивидуализм, лежащий в ее основе и определяющий содержание понятия эффективности, с формальной точки зрения исключает привнесение иных ценностных ориентиров. Вместе с тем в реальной действительности мы наблюдаем сосуществование нескольких ценностных принципов. Например, принцип эффективности сосуществует с признанным обществом требованием более равномерного распределения богатства. Причем оба эти требования воспринимаются, как правило, как некий этико-философский trade-off. Теория благосостояния в принципе не может избавить общество от этой дилеммы, она оказалась неспособной решить эту проблему в общем виде, но ей удалось формализовать ряд более частных проблем и, опираясь на разработанный инструментарий, предложить их решение.

Как отмечалось в начале главы, теория благосостояния тесно связана с нормативными аспектами, причем основополагающими нормативными критериями являются принципы индивидуальной максимизации и оптимальности по Парето. Сегодня все больше теоретиков ставят вопрос об ограниченности этих принципов с точки зрения выполнения построенной на их основе теории функций описания, прогнозирования и обеспечения базы политических решений. Эта ограниченность связывается с рядом обстоятельств, но прежде всего с сомнениями в том, что идея корыстного интереса и максимизации индивидуального благосостояния адекватна поведению человека в обществе других людей, с признанием иных мотивов поведения, кроме корыстного интереса, и самостоятельной значимости деятельности (не только как ведущей к некоторому результату), наконец, с представлением об общественном благосостоянии как о понятии, которое не может быть сформулировано аналогично понятию индивидуального блага.

В конечном счете речь идет о необходимости пересмотреть сложившиеся отношения между экономикой и этикой. Дистанцирование экономической теории от этики, к которому всегда стремились экономисты, сегодня уже не рассматривается как безусловное благо, так же как и указанные выше нормативные принципы. Один из наиболее авторитетных экономистов А. Сен предлагает обратиться к этно-философским концепциям Ролза, Ноузика и др., подрывающим основы утилитаристской этики, а вместе с ними и привычный ракурс рассмотрения проблем благосостояния. Он показывает, какие возможности для экономического анализа благосостояния открывает

использование понятий деятельности, свободы, прав, признание множественности этически значимых утверждений, всеобщей взаимозависимости и т.д.<sup>26</sup> Модификация философской основы, намеченная Сенном, расширяет рамки теории благосостояния, но одновременно ставит вопрос о том, насколько она совместима с привычными требованиями логической строгости теоретических построений.

### **Рекомендуемая литература**

Бентам И. Избранные сочинения. Т. 1. СПб., 1860.

Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли. М., 1968. Гл. IV, § 2.

Пигу А. Экономическая теория благосостояния. Т. 1, 2. М., 1985.

Ролз Дж. Теория справедливости. Новосибирск, 1995.

Современная экономическая мысль / Под ред. С. Вайнтрауба: Пер. с англ. под ред. В.С. Афанасьева, Р.М. Энтова. М.: Прогресс, 1981. Гл. 22.

---

<sup>26</sup> Сен А. Об этике и экономике. М., 1996. Эта работа, показывающая читателю дорогу от теории общего равновесия и связанной с ней экономической теории благосостояния к философии и этике, содержит обзор основных подходов к проблеме взаимоотношения этики и экономической теории, а также обширную библиографию.

# Глава 15

## Вклад Альфреда Маршалла в экономическую теорию

- Место Маршалла в истории экономической мысли
- Метод частичного равновесия
- Анализ полезности и спроса
- Анализ издержек и предложения
- Равновесная цена и влияние фактора времени
- Элементы теории благосостояния

Альфред Маршалл (1842–1924) – одна из наиболее выдающихся личностей в истории экономической мысли. По влиянию на развитие экономической теории XX в. его можно сравнить разве что с Вальрасом, а его «*Принципы экономической науки*» являются, пожалуй, единственной книгой по экономической теории XIX в., которую можно рекомендовать изучающим микроэкономику даже в конце XX в.

Вопреки желанию отца, который хотел видеть сына студентом Оксфордского университета, а затем священником, Маршалл получил математическое образование в Кембридже. Биографы неизменно отмечают тот факт, что он стал вторым из всех кембриджских бакалавров на открытом экзамене по математике (первым был будущий знаменитый математик лорд Рейли). Так или иначе, математическая подготовка Маршалла превосходила уровень всех его сокурсников-маржиналистов. Тогда же в Кембридже проявились и чрезвычайно разносторонние интересы Маршалла в области философии и общественных наук. По его собственным воспоминаниям, он шел от метафизики к этике, от этики к политической экономии. Изучая труды Рикардо и Дж. Ст. Милля, Маршалл перекладывал их на язык диаграмм, что в дальнейшем привело его к графическому методу анализа, закрепившемуся в современной экономической науке именно благодаря его усилиям. С 1877 по 1885 г. Маршалл преподавал политическую экономию сначала в Бристоле, а затем в Оксфорде. С 1885 до 1908 г. был профессором Кембриджского университета, где стал основоположником знаменитой Кембриджской школы. Среди его учеников были А.С. Пигу, М. Кейнс, Дж. Робинсон и многие другие. Слава Маршалла как выдающегося экономиста-теоретика долгое время основывалась именно на его лекциях, поскольку, стремясь к совершенству, он мучительно долго (около 20 лет) писал и готовил к печати свой главный

труд: «*Принципы экономической науки*» (1890)<sup>1</sup>. Другие книги Маршалла: «*Экономика промышленности*» (1879; написана вместе с женой Мэри Пейли и содержит некоторые элементы, развитые позднее в «*Принципах...*»), «*Промышленность и торговля*» (1919) и «*Деньги, кредит и коммерция*» (1923) — содержат преимущественно более ранние работы Маршалла. Благодаря активной преподавательской деятельности и влиянию «*Принципов...*» Маршалл доминировал в британской экономической науке с 1890-х до начала 1930-х годов.

Маршалл был завершающей, систематизирующей фигурой маржиналистской революции в том же смысле, в каком Дж. Ст. Милль выполнял ту же функцию для классической школы. Как и труд Милля, «*Принципы...*» Маршалла являлись наиболее полным сводом существующей теории и учебником для многих поколений студентов.

## **1. Место Маршалла в истории экономической мысли**

По характеру Маршалл был не революционной, а синтезирующей фигурой. Он обладал редким талантом к систематизации и развитию концепций, выдвинутых экономистами прошлого и настоящего: Курно, Дюпюи, Тюнена, Рикардо. Очень многие из них вошли в экономическую теорию именно в его редакции. Эволюционный подход с упором на постепенность, преемственность и осмотрительный реформизм Маршалл применял не только в оценке экономической теории (см. Приложение В к его «*Принципам...*»), но и в исследованиях реальной экономики и человеческого общества. Не случайно его любимым девизом и эпиграфом всех изданий «*Принципов экономической науки*» стало латинское изречение «*Natura non facit saltum*» («*Природа не делает скачков*»).

Склонность Маршалла к синтезу проявилась по многим направлениям.

1. В своих трудах он пытался поддерживать баланс теории и практики. Эта особенно очевидная в «*Промышленности и торговле*» и других произведениях, но ощутимая и в «*Принципах...*» тенденция — стремление сделать экономическую теорию практически полезной, понятной для просвещенного бизнесмена и государственного чиновника — была характерна для английских экономистов-теоретиков.

<sup>1</sup> Именно в этой книге впервые происходит аргументированная замена термина «политическая экономия» на термин «economics», хотя само слово употреблялось и ранее, например Дживонсом.

начиная со Смита и далее для Мальтуса, Сениора, Дж.Ст. Милля и других (Рикардо и Дживонс были скорее исключениями<sup>2</sup>). Конечно, не следует забывать, что в то время, о котором идет речь, аудиторию профессоров экономики составляла публика, не имеющая теоретической подготовки (подготовка магистров по экономической теории началась лишь в середине 1870-х годов), в том числе и молодые бизнесмены, которым Маршалл читал вечерний курс лекций в Бристолье. Однако было бы неверно объяснять практическую направленность и простоту стиля, свойственную Маршаллу, исключительно желанием подладиться под аудиторию. Маршалл действительно считал экономическую науку «орудием для открытия конкретной истины» и наукой о социальном усовершенствовании<sup>3</sup>. Он активно участвовал в работе Королевских комиссий по вопросам труда и заработной платы, помощи бедным, налогообложения, таможенных пошлин, по валютным проблемам.

2. «Практицизм» Маршалла сказался также в его своеобразном подходе к применению математических методов в экономическом анализе. Как уже отмечалось, Маршалл был сильным математиком. Однако при изложении своих собственных теорий он отводил математике весьма скромное место в отличие от своих современников Рикардо и Дживонса, владевших математикой хуже него. В «Принципах экономической науки» все знаменитые диаграммы Маршалла, которые ныне украшают каждый вводный курс микроэкономики, убранны в сноски, а алгебраические уравнения еще дальше — в математические приложения (в отличие от Дживонса, поместившего и то и другое в основной текст). Дело было не только в стремлении к простоте и доступности изложения: Маршалл видел опасность того, что чрезмерное увлечение математикой «может отвлечь наше внимание на рассмотрение интеллектуальных игрушек, мнимых проблем, не соответствующих условиям реальной жизни. Оно может исказить перспективу, побуждая нас пренебречь факторами, которые с трудом поддаются математическому аппарату»<sup>4</sup>. Маршалл видел в математике лишь строгий язык, с помощью которого можно точнее и нагляд-

<sup>2</sup> Рикардо написал много публицистических работ о хлебных законах, о золоте в слитках и т.д., а Дживонс профессионально занимался рынком золота и того же золота. Отличие этих авторов от большинства их соотечественников заключалось в том, что они не включали конкретные практические проблемы в изложение чистой теории, оставляя ее сферой абстрактной логики.

<sup>3</sup> См.: Кейнс Дж. М. Альфред Маршалл, 1842—1924 // Маршалл А. Принципы экономической науки. Т. I. М.: Прогресс, 1993. С. 31, 33.

<sup>4</sup> Pigou A. C. Memorials of Alfred Marshall. P. 84.

нее выразить мысль, и отвергал математику как средство анализа. Последующее развитие экономической теории не пошло по пути, рекомендованному Маршаллом: математические модели стали активно использоваться именно как средство анализа. Однако предостережение Маршалла против увлечения интеллектуальными игрушками и искажения перспективы экономических исследований по-прежнему актуально, как показывают современные методологические дискуссии<sup>6</sup>.

3. Синтетизм Маршалла проявился и в том, что он попытался объединить в своей работе подходы маржинализма, классической политической экономии и исторической школы. Подобно «классикам» он ставил на передний план проблемы экономического роста и распределения. Критикуя односторонность Джевонса, он интегрировал в свою теорию анализ издержек производства как в краткосрочном, так и в долгосрочном аспекте, что также было близко учению классиков. Не случайно именно к Маршаллу и его последователям стали охотно применять термин «неоклассики», подчеркивая преемственность их идей и теорий классической школы<sup>7</sup>.

В отличие от многих английских экономистов Маршалл высоко ценил достижения немецкой исторической школы во главе с Вильгельмом Рошером и даже утверждал, что «наиболее важная экономическая работа на Европейском континенте за последнее время была проделана в Германии»<sup>8</sup>. Маршалла привлекала в работах немецких экономистов широта, историчность и эволюционность подхода, сравнительный анализ разных эпох и стран, введение этических и право-

<sup>5</sup> Ср. его высказывание из письма к А. Боули: «В последние годы моей работы у меня росло ощущение, что, связывая хорошую математическую теорему с экономической гипотезой, мы вряд ли получим хорошую экономическую теорию. Поэтому я все больше руководствовался следующими правилами: 1) используй математику как стенографию, а не средство анализа; 2) пользуйся математическими записями до конца исследования; 3) переведи на английский язык; 4) проиллюстрируй важными примерами из реальной жизни; 5) сожги математику; 6) если стадия (4) не удалась, сожги (3). Последнее мне часто приходилось делать» (Pigou A. C. Op. cit. P. 427).

<sup>6</sup> См., например: Mayer T. Truth versus Precision in Economics. Aldershot, 1993.

<sup>7</sup> Сам термин был впервые употреблен Т. Вебленом как отрицательный эпитет: Веблен хотел подчеркнуть, что Маршалл, как и «классики», не вышел за пределы утилитаризма и гедонистической психологии, что применительно и к Маршаллу, и к классикам представляется нам несправедливым. В дальнейшем термин «неоклассика» распространился на всю маржиналистскую теорию (см.: Aspromourgos T. «Neoclassical». The New Palgrave Dictionary of Economics).

<sup>8</sup> Маршалл А. Указ. соч. Т. III. С. 203.

их моментов. Некоторые главы «Принципов...» явно написаны с позиций исторической школы. В то же время ядро книги содержит в себе непревзойденное до тех пор изложение маржиналистской микроэкономики.

Все это послужило почвой для многочисленных упреков в эклектизме, на которые Маршалл реагировал крайне болезненно. Во всяком случае, следует отметить, что объединение различных исследовательских подходов было предпринято Маршаллом не для собственного удобства аналитика, а для того, чтобы обеспечить выход экономической теории на уровень, предполагающий ее практическое применение. Маршалл безусловно не хотел, чтобы экономическая теория превращалась в «искусство для искусства» и эклектизм был целью, которую ему пришлось уплатить за попытку реализовать этот идеал. Огромные познания и многогранные личные качества Маршалла в высшей степени соответствовали поставленной им перед собой задаче. В Маршалле вечно сражались за первенство математик, получавший удовольствие от изобретения новых средств анализа, психолог, для которого бентамовский утилитаризм был недостаточным, философ, глубоко погруженный в бесконечный поток социальных изменений, моралист и реформатор, проповедь которого шла вразрез с устремлениями его современников, эмпирический исследователь, требующий фактов, прежде чем применять теорию к проблемам современности, и мудрый практик, обсуждающий практические вопросы на уровне здравого смысла.

## 2. Метод частичного равновесия

Говоря об общих чертах метода исследования Маршалла, необходимо остановиться на методе частичного равновесия. В отличие от Альфреда Маршалла, рассматривавшего равновесие на всех взаимосвязанных рынках сразу, Маршалл предпочитал исследовать рынок данного блага в отдельности. Исследуя факторы, определяющие величину спроса и предложения на рынке данного блага, Маршалл включал в анализ помимо его цены также цены производственных ресурсов, цены товаров-заменителей и дополнительных товаров, доход и вкусы людей. Однако от более косвенных факторов, влияние которых на величину спроса осуществляется через систему общего равновесия (цен всех прочих товаров, косвенных эффектов, вызванных изменением цены данного блага), он считал целесообразным абстрагироваться, приняв их за «прочие равные» (*ceteris paribus*). Именно такой подход Маршалл обоснованно считал более подходящим для практических целей. При этом он не закрывал глаза на всеобщую взаимозависимость



рынков: в Математическом приложении (знаменитое замечание ХХ) проблема цен факторов производства исследуется с помощью системы общего равновесия. Однако абстрактный характер такой системы не позволил Маршаллу оставить ее в основном тексте. Использованный же им метод частичного равновесия позволил поставить и разрешить многие теоретические проблемы, касающиеся отдельных частей экономической системы.

Хотя за долгую научную жизнь Маршаллом было опубликовано более 80 трудов, его основной вклад в экономическую теорию содержится в знаменитых «Принципах экономической науки», ставших «библией» экономистов первой половины ХХ в.

Смысловым центром «Принципов...», ядром, вокруг которого сложилась его структура, является книга V: «Общие отношения спроса, предложения и ценности» (в русском переводе – стоимости). Именно в этой книге Маршалл дает основы абстрактного теоретического анализа рыночного равновесия. Ей предшествуют книги III и IV, посвященные соответственно теории спроса (потребностей) и теории предложения (издержек). Завершает «Принципы...» книга VI, трактующая вопросы функционального распределения дохода, содержащая теорию заработной платы, процента, ренты и прибыли и общие рассуждения об экономическом прогрессе и уровне жизни. Наконец, книги I и II, а также Приложения А–D представляют собой историческое и методологическое введение в работу.

### **3. Анализ полезности и спроса**

В книге III Маршалл чрезвычайно аккуратно оговаривает область применения экономической теории спроса, отмежевываясь от гедонизма Бентама – Дживонса. Здесь чувствуется отклик на критику маржиналистской теории со стороны психологов за то, что она придерживается устаревшей гедонистической концепции человека, движимого лишь стремлением получать наслаждения от удовлетворения своих потребностей. Маршалл соглашается с тем, что потребности (и чем дальше, тем больше) вытекают из деятельности, а не наоборот, и поэтому экономическая наука, изучающая только потребности, не может дать законченной теории потребления<sup>9</sup>.

Основные достижения Маршалла в области теории спроса связаны с концепциями кривой спроса, эластичности спроса и потребительского излишка.

<sup>9</sup> Маршалл А. Указ. соч. Т. I. С. 151–153.

## Кривая спроса

Понятие о кривой спроса как эмпирически наблюдаемом феномене ввел в экономическую теорию О. Курно. Но до Маршалла кривая спроса существовала отдельно от теории предельной полезности, и в частности от первого закона Госсена. Экономисты интуитивно ощущали связь между убывающей кривой спроса и уменьшающейся предельной полезностью. Джевонс пытался «протащить» ее через свою концепцию «торгующих сторон» (trading bodies), но потерпел неудачу, поскольку представить себе предельную полезность для группы лиц очень затруднительно. Именно Маршаллу впервые удалось связать закон спроса и уменьшающуюся предельную полезность или, как выразился он сам, «перевести этот закон... на язык цен»<sup>10</sup>. Для этого потребовалось ввести допущение о фиксированной предельной полезности денег для покупателя, т.е. о «равенстве покупательной силы денег и равном количестве денег в его распоряжении»<sup>11</sup>. Действительно, Маршалл утверждал, что соизмерять полезности благ можно только косвенным путем — с помощью цен, которые человек готов заплатить за то или иное благо. Но для того, чтобы эти цены соответствовали предельным полезностям благ, необходимо, чтобы ценность денежной единицы для человека всегда была одинаковой, хотя очевидно, что предельная полезность денег зависит от величины дохода. Поэтому, если мы хотим рассмотреть кривую спроса как следствие убывающей предельной полезности, следует исключить ситуации, когда цена на товар резко колеблется, а расходы на него занимают заметное место в бюджете потребителя. В этом случае изменение цены сделает потребителя существенно богаче или беднее и на его спрос окажет дополнительное влияние эффект дохода. Маршаллианская же кривая спроса отражает только эффект замещения<sup>12</sup>.

Маршалл определяет и ситуацию увеличения спроса, которая геометрически изображается сдвигом кривой спроса вверх или, что

<sup>10</sup> Там же. С. 157.

<sup>11</sup> Там же. С. 158.

<sup>12</sup> Это позволило в дальнейшем разделить эффект дохода и эффект замещения (термины были введены впоследствии Дж. Хиксом и Р. Алленом). Это было сделано Е. Слуцким спустя 25 лет после опубликования «Принципов...». Маршалл упоминал лишь о фиксированной предельной полезности денег, что эквивалентно отсутствию эффекта дохода. Правда, осталось до конца непонятно, какой именно доход Маршалл предлагал зафиксировать: реальной или номинальный. См. об этом, в частности: Фридмен М. Маршаллианская кривая спроса // Теория потребительского поведения и спроса / Под ред. В.М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 1993. С. 250–303.

то же самое, вправо и, может быть, некоторым изменением ее кривизны<sup>13</sup>.

Далее Маршалл переходит от индивидуальной кривой спроса рыночной, которую можно вывести для крупных рынков, где «специфические особенности потребностей отдельных лиц уравниваются друг друга в сравнительно закономерной динамике общего спроса»<sup>14</sup>. Применительно к таким рынкам он формулирует «общий закон спроса: чем больше количество товара, которое имеется в виду продать, тем ниже должна быть назначаемая на него цена, чтобы он мог найти себе покупателей, или, другими словами, количество товара, на которое предъявляется спрос, возрастает при снижении цены и сокращается при повышении цены»<sup>15</sup>.

### Эластичность спроса

Хотя идея эластичности спроса не является в чистом виде изобретением Маршалла (более ранние варианты ее содержатся у Курно, а также в работе Ф. Дженкина 1870 г.), систематическое описание этого понятия и его превращение в категорию экономического анализа всецело представляет собой заслугу автора «Принципов...». Маршалл также сделал эластичность универсальной категорией, впервые применив это понятие не только к спросу на товары, но и к спросу на факторы производства, а также к предложению. Количественным выражением эластичности спроса является отношение процентного изменения величины спроса к процентному изменению цены. По мере изменения цены товара эластичность спроса на него также изменяется. Общее правило для товаров широкого потребления состоит в том, что «эластичность спроса велика при высоких ценах, велика или по крайней мере значительна при средних ценах, но по мере снижения цен сокращается и эластичность спроса, причем она постепенно вовсе исчезает, если падение цен столь сильно, что достигается уровень насыщенности спроса»<sup>16</sup>. Однако дополнительные сложности вносят различия в эластичности спроса на одно и то же благо со стороны разных имущественных классов: богатых, среднего класса и бедных, — которым Маршалл уделяет большое внимание. В качестве примера он берет спрос на зеленый горошек. Спрос богатых на это продукт, как правило, неэластичен. Эластичность спроса среднего класса вначале высока, но сокращается по мере снижения цены

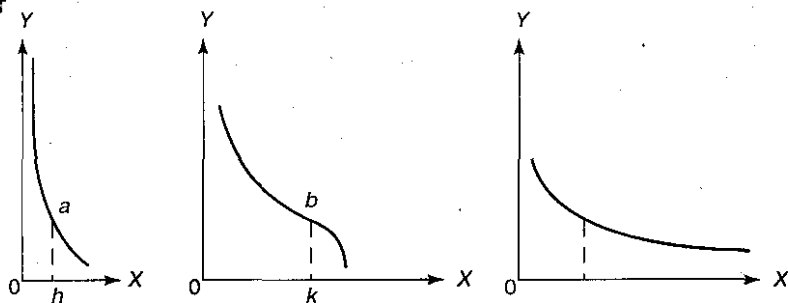
<sup>13</sup> Там же. С. 161.

<sup>14</sup> Там же. С. 162.

<sup>15</sup> Там же. С. 163.

<sup>16</sup> Там же. С. 168.

исчезает при насыщении спроса. Что же касается бедных, то их спрос является эластичным и при очень низких ценах.



**Рис. 1.** Кривые спроса богатых, среднего класса и бедных на зеленый горошек

Для построения кривой общего спроса на данный товар спрос отдельных классов надо суммировать. Так как средние и бедные слои общества более многочисленны, чем богатые, то совокупный спрос на товары широкого потребления обычно бывает эластичным.

Маршалл сформулировал некоторые закономерности, которым подчиняется эластичность спроса. Более эластичным является спрос на товары, обладающие следующими свойствами:

- 1) они не являются жизненно необходимыми;
- 2) доля расходов на них в потребительском бюджете велика;
- 3) изменение цен на них длительно;
- 4) они имеют большое количество товаров-заменителей;
- 5) они имеют большое количество способов употребления (при повышении цены от некоторых из них можно отказаться).

### **Потребительский излишек**

Пожалуй, наиболее ориентированной на практическое применение категорией в экономической теории Маршалла является потребительский излишек. По словам Дж. Хикса, теория потребительского излишка была признана самой значительной новинкой в «Принципах экономической науки» в год их опубликования<sup>17</sup>. Опять-таки соответствующая идея впервые была высказана до Мар-

<sup>17</sup> Хикс Дж. Р. Реабилитация потребительского излишка // Теория потребительского поведения и спроса / Под. ред. В.М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 1993. С. 176.

шалла Жюлем Дююи<sup>18</sup>. Но имя и широкое употребление понятие потребительского излишка получило от Маршалла. Потребительским излишком (в русском переводе он называется потребительским избытком) Маршалл называет «разницу между ценой, которую покупатель готов был бы уплатить, лишь бы не обойтись без данной вещи, и той ценой, которую он фактически за нее платит». Эта разница представляет собой «экономическое мерило его добавочного удовлетворения»<sup>19</sup>. В качестве примера Маршалл приводит случай с покупателем чая, для которого функция спроса описывается следующим образом:

Цена (в шиллингах)	Величина спроса (в фунтах)
20	1
14	2
10	3
6	4
4	5
3	6
2	7

Это означает, что полезность первого фунта оценивается в 20 шиллингов, второго — в 14, третьего — в 10 и т.д.

Предположим, что рыночная цена чая — 2 шиллинга за фунт и наш покупатель приобретает 7 фунтов любимого напитка, истратив 14 шиллингов. Тогда общая полезность или «подлинная ценность», которую он при этом получает, измеряется суммой  $20 + 14 + \dots + 2 = 59$  шиллингов, а потребительский излишек равен  $59 - 14 = 45$  шиллингам. Его можно трактовать как дополнительное удовольствие, которое потребитель получает, покупая за свои 14 шиллингов именно чай, а не какой-нибудь другой товар, ценность которого не превышала бы заплаченные за него 14 шиллингов. Соответственно, общую полезность, которую покупатель получает, приобретая некоторое количество единиц блага, можно описать суммой его стоимости (цена или предельная полезность, умноженная на приобретенное количество) и потребительского излишка.

Если предположить, что вкусы людей приблизительно равны, а денежная единица представляет для них одинаковую ценность, то

<sup>18</sup> См.: Дююи Ж. О мере полезности гражданских сооружений // Теория потребительского поведения и спроса / Под. ред. В.М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 1993. С. 28–66.

<sup>19</sup> Там же. С. 191.

понятие потребительского излишка можно распространить на совокупное потребление данного товара, что позволило Маршаллу заложить основы современной экономической теории благосостояния<sup>20</sup>.

Потребительский излишек получают, естественно, и потребители общественных благ, предоставляемых бесплатно. Если при расчете общественного благосостояния ограничиться только стоимостью платных благ и услуг, мы получим сильно заниженную оценку<sup>21</sup>.

#### 4. Анализ издержек и предложения

В области анализа предложения и издержек Маршалл уделял особое внимание тенденциям к возрастающей или убывающей отдаче при росте объемов производства.

Этот круг проблем анализируется в книге IV. Здесь Маршалл приходит к выводу, что тенденция к убывающей отдаче связана с использованием природных факторов производства, тогда как идущее от человека усовершенствование организации (организацию Маршалл включает помимо земли, труда и капитала в число факторов производства) ведет к возрастанию отдачи от масштабов производства<sup>22</sup>. Причиной этой последней тенденции является экономия: «внутренняя» (от организаторских способностей и технологических усовершенствований внутри фирмы) и «внешняя» (зависящая от общего роста всей данной отрасли производства — видимо, имеется в виду экономия от сосредоточения предприятий одной отрасли в одних и тех же центрах — агломерациях: доступность специальной информации, квалифицированного труда, специализированной техники по более низкой цене). Поэтому в сырьевых отраслях, включая сельское хозяйство, господствует закон убывающей отдачи (возрастания издержек при увеличении масштаба производства), в отраслях, где стоимость сырья играет небольшую роль, действует, согласно Маршаллу, закон возрастающей отдачи или снижения издержек.

<sup>20</sup> Постоянно повторяемая оговорка Маршалла об одинаковой ценности полезной единицы в данном случае означает, что при резком изменении цен на определенный товар, которое изменит для людей предельную полезность денег, вычислить изменение потребительского излишка не представляется возможным.

<sup>21</sup> Там же. С. 202—203.

<sup>22</sup> Там же. С. 404.

## 5. Равновесная цена и влияние фактора времени

Как уже отмечалось, равновесие спроса и предложения — это центральная тема «Принципов...». Она разрабатывается Маршаллом в книге V.

В отличие от австрийцев Маршалл считает изолированные бартерные сделки более сложными для анализа, чем систему купли-продажи. Дело в том, что при изолированном обмене «каное на ружье» подлинное равновесие может быть достигнуто только случайно: при наличии конкуренции каждый участник обмена, вероятно, был бы готов отдать больше, чем фактически отдал. Не склонен Маршалл рассматривать и куплю-продажу неоднородных, уникальных благ: картин старых мастеров, редких монет и т.д. Таким образом, в центре внимания Маршалла находятся «торговые сделки, повседневно встречающиеся в современной жизни».

Маршалл настаивал на том, что равновесная цена имеет смысл только применительно к определенному периоду. Используемый Маршаллом способ учета фактора времени в экономическом анализе является одним из важнейших его вкладов в современную экономическую теорию. Излагая в книге V свою теорию равновесия спроса и предложения, Маршалл подчеркивает, что она всякий раз имеет смысл только для определенного периода времени. В качестве примера он приводит рынок свежей рыбы, на котором не может существовать никаких запасов.

*Рыночный день.* Каждый день на рыбном рынке складывается специфическая ситуация, главным образом из-за случайных колебаний улова, связанных с погодными условиями и т.д. Улов, т.е. величина предложения рыбы, не поддается изменению и является фиксированным<sup>23</sup>. Этим и определяется временное равновесие спроса и предложения в данный рыночный день. Соответственно, будут наблюдаться случайные ежедневные колебания цен на рыбу. Издержки производства не играют в этих колебаниях никакой роли, цена на рыбу определяется соотношением ее наличия и спроса на нее. Но, согласно Маршаллу, эти колебания происходят вокруг некоего центра, который он называет нормальной ценой. Эта нормальная цена складывается в течение «нормального периода». Этот период должен быть «короче периода существования рассматриваемого рынка», т.е. за этот период мода и вкусы должны быть постоянными, никакой новый за-

<sup>23</sup> Эта ситуация соответствует вертикальной кривой предложения, но сам Маршалл об этом не упоминает.

менитель не должен влиять на спрос и никакое новое изобретение не должно воздействовать на предложение<sup>24</sup>.

Нормальный период может быть кратко- и долгосрочным. Факторы, влияющие на формирование равновесной цены, в каждом из этих двух случаев будут различны.

**Краткосрочный период.** В этот период возможны изменения как спроса, так и реагирующего на него предложения. Загрузка мощностей может возрасти, но их величина остается неизменной — инвестиции не допускаются. В качестве примера Маршалл приводит случай, когда спрос на рыбу увеличился вследствие падежа крупного рогатого скота и соответствующего повышения цен на мясо. Краткосрочный период (в данном случае он, по оценкам Маршалла, составит 1—2 года) характеризуется тем, что предложение рыбы может быть увеличено, но в ограниченном размере. Количество рыбаков и величина их производственных мощностей остаются фиксированными (переквалификация работников других специальностей и инвестиции в расширение мощностей не осуществляются, так как они не успеют окупиться), но загрузка их увеличивается. Рыбаки будут чаще выходить в море или начнут использовать старые лодки или суда, не построенные специально для рыбной ловли. Естественно, это приведет к увеличению удельных издержек, но вызванное ростом спроса увеличение цены должно его компенсировать (иначе такая ситуация не будет равновесной). В итоге мы имеем, говоря словами Маршалла, ситуацию, когда «увеличение объема спроса повышает нормальную цену предложения»<sup>25</sup>, а если говорить более привычным современным языком, ситуацию, когда кривая спроса сдвинулась вверх и пересекла кривую предложения в более высокой точке. Это значит, что здесь в определении равновесной цены играют роль изменения как спроса, так и издержек.

**Долгосрочный период.** Теперь предположим вслед за Маршаллом, что рост спроса на рыбу вызван более долгосрочным фактором: изменением вкусов. В этом случае, очевидно, «силы, которыми регулируется предложение, развернутся в полной мере»<sup>26</sup>, т.е. в отрасль будут притекать дополнительный труд и дополнительный капитал. Что произойдет при этом с удельными издержками производства, заранее сказать трудно. С одной стороны, истощение природных ресурсов заставит в поисках рыбы совершать более далекие плавания, т.е. скажется действие закона убывающей отдачи. С другой сторо-

<sup>24</sup> См.: Маршалл А. Принципы экономической науки. Т. II. С. 25.

<sup>25</sup> Там же. С. 56.

<sup>26</sup> Там же. С. 57.



ны, отрасль кораблестроения, достигнув больших масштабов производства, будет обладать «лучшей организацией и большей экономичностью», т.е. будет достигнута экономия на масштабах или возрастающая отдача. Все зависит от соотношения этих противоположных тенденций. Если сильнее окажется тенденция к убывающей отдаче, долгосрочная кривая предложения будет возрастающей и «нормальная» цена в долгосрочном периоде повысится (рис. 2б). Если верх возьмет тенденция к возрастающей отдаче, кривая предложения будет убывающей (рис. 2в) и нормальная цена в итоге понизится. Наконец, если тенденции окажутся равносильными (постоянная отдача), кривая предложения будет горизонтальной и цена не изменится (рис. 2а). (Естественно, равновесный выпуск продукции во всех трех случаях увеличится.) Таким образом, в долгосрочном периоде определяющую роль в формировании равновесной цены начинают играть издержки, которые в долгосрочном периоде все становятся переменными.

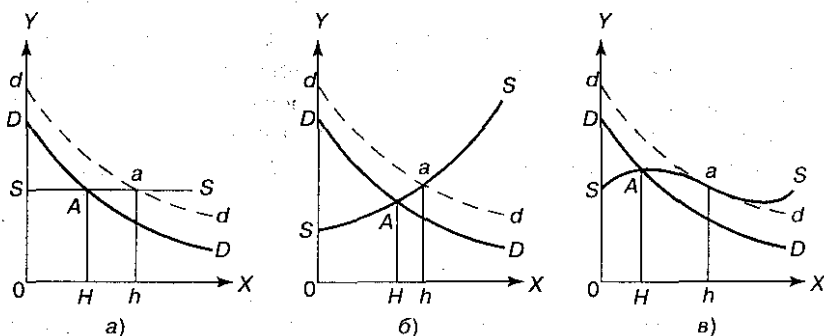


Рис. 2

**Очень долгие периоды.** О них Маршалл упоминает мельком, говоря об «очень постепенных или вековых движениях нормальной цены, порождаемых постепенным ростом знаний населения и капитала, изменениями условий спроса и предложения от поколения к поколению»<sup>27</sup>. В течение этих периодов приспособиться к изменению спроса должны уже «факторы производства факторов производства», т.е. в нашем случае речь может идти о принципиально новой технологии производства рыбацких судов.

<sup>27</sup> Там же. С. 66.

Следует обратить внимание, что, рассматривая один тип периода, к примеру краткосрочный, мы, следуя Маршаллу, имеем право принять ежедневные колебания, долгосрочные и вековые изменения и прочие равные.

### **Влияние спроса и издержек на формирование равновесной цены**

Введение в анализ фактора времени позволило Маршаллу интегрировать в своем анализе условий равновесия факторы спроса с факторами издержек. Представители австрийской школы и Девонс в полемике с классической теорией, определяющей меновую ценность товара издержками его производства, вообще отрицали их роль и ограничивались объяснением ценности со стороны спроса (полезности). Маршалл преодолел эту односторонность, указав, что факторы, действующие со стороны предложения (издержек), играют столь же важную роль, но эта роль зависит от длительности рассматриваемого периода: чем он короче, тем больше влияние спроса, чем он длиннее, тем больше влияние издержек производства. Это объясняется тем, что «влияние изменений в издержках производства требует для своего проявления, как правило, больше времени, чем влияние изменений в спросе»<sup>28</sup>. Влияние обеих групп факторов на определение ценности Маршалл сравнивает с ролью двух лезвий ножниц в разрезании бумаги: когда одно из лезвий неподвижно (фиксировано), то может сложиться обманчивое впечатление, что бумагу режет только второе<sup>29</sup>.

## **6. Элементы теории благосостояния**

Используемые Маршаллом категории потребительского излишка и различной динамики отдачи в долгосрочном периоде позволили ему в какой-то мере заложить основы экономической теории благосостояния. (Правда, впоследствии эта теория была подвергнута критике со стороны Парето — см. главу 13, но затем вновь реабилитирована Хиксом<sup>30</sup>.)

<sup>28</sup> Там же. Т. II С. 33.

<sup>29</sup> Там же. С. 32.

<sup>30</sup> См.: Хикс Дж. Р. Реабилитация потребительского излишка // Теория потребительского поведения и спроса / Под. ред. В.М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 1993. С. 176—207.

## Государственное вмешательство и общественное благосостояние

Свой анализ потребительского излишка и тенденций к возрастающей и убывающей отдаче Маршалл использовал для решения теоретического вопроса, имеющего большое практическое значение, какое влияние оказывают назначаемые государством надбавки к цене (косвенные налоги) или скидки с цены (субсидии) отдельных товаров на общественное благосостояние. Согласно Маршаллу, ответ на этот вопрос зависит от соотношения получаемой или расходуемой при этом государством денежной суммы и изменения потребительского излишка. Введение косвенного налога повысит общественное богатство, если собранная сумма налога превысит неизбежное при повышении цены сокращение потребительского излишка. Субсидия, выплачиваемая производителям и понижающая цену товара, увеличит общественное благосостояние, если прирост потребительского излишка превысит расходы государства на субсидирование.

Более конкретный ответ обусловлен тем, является ли долгосрочная кривая предложения в данной отрасли горизонтальной (постоянная отдача), возрастающей (убывающая отдача) или убывающей (возрастающая отдача).

В общем случае геометрические иллюстрации Маршалла показывают, что для повышения общественного благосостояния налогом следует облагать отрасли с убывающей отдачей, а субсидировать — отрасли с возрастающей отдачей. В отрасли с постоянной отдачей государство вмешиваться не должно.

### Проблема монополии

Своеобразен подход Маршалла к проблеме монополии и ее влияния на общественное благосостояние. Вопреки принятой в то время точке зрения Маршалл показал, что экономия на масштабах и возможность финансировать технологические усовершенствования, которыми может располагать монополистическая фирма, часто приводят к тому, что долгосрочная кривая предложения монополизированной отрасли будет проходить ниже, чем для той же отрасли в условиях свободной конкуренции<sup>31</sup>. Если монополист движим альтруистическими мотивами, то его целью может быть максимизация не только своего монопольного дохода, но и потребительского излишка. Это естественно, приведет к тому, что равновесная цена будет ниже, выпуск продукции больше, чем у «чистого» монополиста. Таким аль

<sup>31</sup> Там же. С. 182—183.

тристически настроенным монополистом, по мысли Маршалла, может оказаться государство (особенно в случаях естественной монополии).

### **Рекомендуемая литература**

Маршалл А. Принципы экономической науки. М.: Прогресс, 1993.

Кейнс Дж.М. Альфред Маршалл, 1842–1924// Маршалл А. Принципы экономической науки. Т. I. С. 5–44.

Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. Гл. 9, § 6–8, 11, 13, 16; гл.10, § 1–8, 10–37.

Негиши Т. История экономической теории. М., 1995. Гл. 10.

# Глава 16

## В поисках модели «денежной экономики»: К. Виксель и И. Фишер

- *Кнут Виксель — экономист-теоретик и публицист*
- *Концепция кумулятивного процесса* □ *Теория общего равновесия и концепция процента И. Фишера*
- *Теория денег И. Фишера*

Как отмечалось в главе 13, теория равновесия Вальраса на многие десятилетия предопределила «болевые точки» экономической теории, среди которых проблема денег занимала едва ли не первое место. Речь шла, по существу, о создании теории, в которой деньги играли бы существенную роль. В модели равновесия расширяющейся экономики (экономики, в которой имеют место сбережения и инвестиции) Вальрас указал возможное направление развития теории, связав процент и доходность капитальных благ.

Разумеется, равновесный подход не был единственным теоретическим подходом к анализу сущности и роли денег, существовавшим в конце XIX в. Весьма популярной в ряде стран, прежде всего в Германии и России, была выросшая на почве исторической школы государственная теория денег Кнаппа, которая исходила из правовой природы и с этих позиций обсуждала сущность денег как всеобщего платежного средства и меры стоимости. Определенную известность получили функциональная теория денег, выводящая функцию меры стоимости из функции средства обращения и платежа.

На рубеже веков проблемы денег и денежного обращения приобрели самостоятельное практическое значение, что отражалось остро на этих проблемах в последнее десятилетие XIX — начале XX в. На повестке дня оказались следующие вопросы: золотой стандарт и его значение для системы цен, биметаллизм; международное сотрудничество в области денежного и валютного регулирования. Более того, в этот период стабильность экономики рассматривалась в значительной степени в связи со стабильностью цен, но если в наше время основная проблема — это тенденция роста цен, в конце XIX в. главную опасность представляло длительное снижение общего уровня цен, наблюд

давшеюся на протяжении двух десятилетий. Вместе с тем экономическая стабильность не сводилась к стабильности цен. Уже в то время экономисты размышляли над проблемой стабильности уровня производства и занятости. Что касается способов воздействия на денежную массу, то уже тогда были предложены меры регулирования, ставшие сегодня общепринятыми, например, воздействия на денежную массу через операции с государственными облигациями — прообраз операций на открытом рынке. Высказывались самые разные предложения о том, как обеспечить стабильность покупательной способности денег, т.е. общего уровня цен. Так, Вальрас предложил соединить золотой стандарт с системой серебряной монеты, которая служила бы не только цели размена, но и через изменение ее количества позволяла бы воздействовать на покупательную способность денег. Фишер выдвинул идею компенсированного доллара, суть которой сводилась к тому, что курс валюты (ее золотое содержание) должен устанавливаться в соответствии с движением внутренних цен, в результате чего покупательная способность доллара оставалась бы неизменной. Большая практическая значимость указанных проблем способствовала активизации теоретических исследований денег и их роли в процессе воспроизводства.

В этой главе объединены два имени — шведского экономиста К. Векселя и американского экономиста И. Фишера, каждый из которых внес заметный вклад в развитие теории денег и создание модели денежной экономики. Это объединение объясняется общностью теоретической базы и используемого инструментария, а также сферы интересов. Что касается теоретической базы и инструментария, то оба они были приверженцами маржинализма и принципа общего экономического равновесия, оба способствовали активному использованию математики в экономических исследованиях, полагая, что без математики теоретические исследования невозможны.

Общность интересов проявлялась и в тематике исследований. Исследования этих экономистов так или иначе были связаны со взаимосвязями денег, процента и цен. Даже названия их основных работ удивительным образом сходны.

Вместе с тем позиции этих ученых по многим вопросам оказались различными, что проявилось и в том, как в дальнейшем развивались их идеи. Из наследия Векселя выросла так называемая стокгольмская школа, заявившая о себе в 20–30-е годы и продемонстрировавшая особый интерес к проблемам экономической динамики, неравновесия и неопределенности.

Фишер не основал какой-либо школы, но его анализ процент инфляции, ожиданий и денежного обращения, подкрепленный эмпирическими данными, стал основой целого направления исследований, к которому в конечном счете принадлежат и современные монетаристы.

Имя Викселя прочно ассоциируется с понятием кумулятивно-инфляционного процесса, являющегося центральным в модели, устанавливающей зависимость между ссудным процентом, доходностью капитала, ценами и объемом производства, которая позже стала центральной темой кейнсианских дебатов, имевших столь серьезные последствия для развития экономической науки в XX в. Имя Фишера вошло в историю экономической науки в связи с развитием количественной теории, ее транзакционной версии. Последнее имело не только теоретическое, но и огромное практическое значение в деле формирования основ кредитно-денежной политики. При этом оба экономиста были незаурядными людьми, с широкими общественными интересами.

## **1. Кнут Виксель — экономист-теоретик и публицист<sup>1</sup>**

К. Виксель был не только выдающимся теоретиком-экономистом, но и популярным публицистом, смело обсуждавшим злободневные социальные проблемы, которые было не принято обсуждать публично: равенства полов и прав женщин, ограничения рождаемости, последствия безбрачия, проституции и даже эвтаназии; позволявший себе критику в адрес церкви и христианских догматов; яростно бичевавший такие социальные пороки, как пьянство, нищета трудящихся.

---

<sup>1</sup> Йохан Густав Кнут Виксель (1851–1926) родился в Стокгольме. Математическое образование получил в университете г. Уппсала. На протяжении всей жизни занимался активной публицистической и просветительской деятельностью, имевшей выраженную социальную направленность. Одновременно проводил теоретические экономические исследования. Во многом за своей широкой известности как публициста, которая порой приобретает скандальный характер, научная карьера Викселя складывалась непросто. Первую постоянную академическую должность он получил лишь в 1901 г. в университете г. Лунда. Но, несмотря на это, практически все экономисты, которых мы относим к стокгольмской школе (Б. Улин, Э. Лундберг, Э. Линдаль), считали себя его учениками. В последние годы жизни Виксель консультировал различные правительственные организации, Банк Швеции, входил в состав многочисленных комитетов и комиссий, был активным членом Шведской экономической ассоциации.

ся и т.д. Часто его оригинальная, граничащая с эксцентричностью позиция шокировала благопристойное общество<sup>2</sup>.

Политико-социальная ориентация Викселя может быть в самом общем виде охарактеризована как умеренно просоциалистическая. отстаивал активную роль государства в достижении более равномерного распределения богатства и доходов и осуществлении мер социальной защиты, в качестве важнейшей цели экономической политики выдвигал стабильность покупательной способности денег. Выражением взглядов Викселя по вопросу о роли государства и его места в современном обществе стала книга «*Социалистическое государство и современное общество*» (1905), где он высказался достаточно оптимистично относительно социализма и его перспектив. Виксель отмечал, что более активное вмешательство государства в экономику станет неизбежным следствием всеобщего избирательного права и роста политического влияния трудящихся, которые обязательно поставят вопрос о более равномерном распределении богатства. Одобрительно относясь к подобной перспективе, он, тем не менее, не призывал к радикальному перераспределению богатства и доходов даже в случае прихода к власти социалистов. Виксель основывался на принципе эффективности и если и говорил о социализации, то как о постепенном установлении контроля над монополиями, развитии системы социального обеспечения и страхования, при сохранении средств производства в собственности частных лиц или кооперативов. Иными словами, он имел в виду некоторую форму социального рыночного хозяйства, и эта его позиция перекликалась с мнениями некоторых представителей социальной экономии (гл. 9).

В области чистой экономической теории вклад Викселя состоит в развитии теории распределения на основе концепции предельной производительности и попытке интеграции денег в схему Вальраса, что позволяло рассматривать колебания их стоимости в связи с изменением уровня деловой активности. Тем самым был предложен новый подход к проблеме динамики.

Первой крупной работой Викселя в области теории была книга «*Стоимость, капитал и рента*» (1893), в которой он последовательно применял маржиналистский подход к теории распределения<sup>3</sup>. Используя идею производственной функции, он сформулировал

<sup>2</sup> Так, в 1910 г. он был осужден и провел несколько месяцев в тюрьме за оскорбление религии. В одной из своих публичных лекций Виксель обрушился на догмат о непорочном зачатии с позиций защиты прав человека (речь шла о супружеских правах Иосифа).

<sup>3</sup> Wicksell K. Value, Capital, and Rent (Ueber Wert, Kapital und Rente nach den neueren nationalökonomischen Theorien, 1893) Transl. Frowein. S. L., 1954.



принцип эффективной аллокации ресурсов, соединив его с принципом распределения доходов, и, более того, выразил результат математическим языком: в соответствии с принципом оптимальности до производственных факторов в выпуске должна быть пропорциональна частной производной производственной функции по соответствующему фактору. В рамках анализа проблемы распределения с точки зрения оптимальной аллокации ресурсов Виксель обратился к сформулированной ранее Уикстидом так называемой проблеме «исчерпания продукта». Суть проблемы состоит в том, что условия свободной конкуренции и оптимальности на уровне фирмы не согласуются с предположением о линейной однородности производственной функции, которая только и гарантирует полное распределение продукта между факторами в соответствии с их предельными продуктами. Чтобы решить эту проблему, Виксель вышел на уровень отрасли и предположил, что условия линейной однородности выполняются для производственной функции на уровне отрасли в целом. Индивидуальные производственные функции фирм не являются линейно-однородными.

В *«Исследованиях в области теории общественных финансов»* (1896) Виксель впервые применил принципы теории предельной полезности к анализу общественного сектора и выдвинул идею, что услуги предприятий общественного сектора и естественных монополий должны осуществляться в соответствии с принципом предельных издержек как основы цены.

В этой работе он сформулировал следующие принципы и процедуры принятия решений в области фискальной политики:

основная часть бюджетных поступлений должна идти не от косвенных налогов, а от прямых налогов на доходы и имущество;

решение о налогах и расходах должно приниматься в комплексе и отражать общественные предпочтения;

важную роль в достижении социальных результатов играет процедура принятия решений: положительные результаты предлагаемых решений в области бюджета должны быть очевидными для парламента и приниматься подавляющим большинством.

Проблему налогов Виксель рассматривал с позиций теории предельной полезности в ее применимости к общественному сектору. В этой связи он касался проблемы цены чистых и смешанных общественных благ и их услуг.

---

<sup>4</sup>Wicksell K. Finanztheoretische Untersuchungen, nebst Darstellung und Kritik des Steuerwesens Schwedens. Jena, 1896. Partial. transl.// Classics in the Theory of Public Finance. 1964.

Анализ проблем капитала и процента, начатый в «Стоимости, Банки и рента», был продолжен в «Лекциях по политической экономии» (первая часть — 1901 г., вторая — 1906 г.)<sup>5</sup>. Эта работа представляет своеобразный синтез старых и новых идей, макро- и микроподхода. В этой работе Вексель развивал теорию капитала и процента. Баверка, предложил рассматривать процент с точки зрения ожидаемой предельной производительности благ. Центральным моментом теории капитала он сделал не концепцию среднего периода производства, а концепцию временной структуры инвестиций. Вексель попытался выяснить, как изменения в этой структуре связаны с изменениями в зарплате, ренте, проценте, с одной стороны, и с условиями накопления капитала и технологическими изменениями — с другой. Отчасти он предвосхитил подход Кейнса, исследовав связь между сбережениями и инвестициями и связав изменения в этих агрегатах с изменениями стоимости денег. Вексель отказался от рассмотрения массы денег как экзогенного параметра и обратил внимание на взаимодействие между объемом банковского кредита и его ценой, с одной стороны, и между количеством денег и решениями индивидуумов относительно использования доходов и решениями предпринимателей относительно производства — с другой. Это означало, кроме прочего, радикальный пересмотр количественной теории денег, которая, как известно, связывала изменения общего уровня цен с изменениям количества денег.

Главной переменной модели денежной экономики Векселя является соотношение рыночной процентной ставки и так называемой естественной ставки, а центральным механизмом этой модели — так называемый кумулятивный процесс, изложенный в работе «Процент и цены» (1898)<sup>6</sup> и в части 2 «Лекций...».

## 2. Концепция кумулятивного процесса

В отличие от Вальраса, который начинал с простейшей экономики реального обмена, Вексель рассматривал денежную экономику, в которой действуют банки, определяющие цену кредита. Предприниматели-инвесторы при определении объема инвестиций исходят, с одной стороны, из величины рыночной ставки процента, а с другой — из так называемого естественного процента, который отражает причину предполагаемой доходности новых капитальных благ.

<sup>5</sup> Wickseil K. Lectures on Political Economy (Föreläsningar i nationalekonomi, 1901, 1906) Trans. Classen E. 2 vols. L., 1934—1935.

<sup>6</sup> Interest and Prices (Geldzins und Güterpreise, 1898). (Trans. Kahn R. L., 1936).

Следует отметить, что и у Викселля, и у его последователей можно обнаружить различия в трактовке этого понятия, а также терминологические разночтения. Так, наряду с термином «естественный» часто используется термин «реальный процент», вместо понятия «рыночный» — «денежный», а кроме того иногда вводится понятие «нормальный процент», который отличается от естественного на величину, отражающую степень риска вложений в тот или иной актив. С подобной терминологической и одновременно содержательной проблемой мы встретимся еще не раз.

Но так или иначе Виксель сосредоточил внимание не на самих по себе значениях рыночного или естественного процента, а на их соотношении.

То, что эти проценты не всегда совпадают, можно объяснить хотя бы тем, что они связаны с разными процессами. Рыночный (банковский, денежный) процент отражает, с одной стороны, спрос на кредит, а с другой — возможности его удовлетворения банками, которые зависят от резервов банков и от банковского законодательства. Естественный процент отражает потенциальную доходность капитальных активов при некоторых заданных условиях воспроизводства. Совпадение значений обеих переменных возможно, но всегда оно имеет место лишь в бартерной экономике. В подобной экономике, как писал Виксель в работе «Процент и цены», норма процента устанавливается под влиянием спроса и предложения в условиях, когда капитал — это капитальные активы, а плата за заемный капитал осуществляется в натуре, без посредства денег<sup>7</sup>.

Разумеется, сразу же возникает вопрос: в какой мере естественная и рыночная ставки независимы друг от друга, не воздействуют ли на них одни и те же факторы, наконец, насколько устойчива естественная ставка? В принципе Виксель исходил из того, что применительно к определенному периоду соответствующие предположения о независимости могут быть сделаны.

Итак, каков же механизм воздействия расхождений между этими ставками на экономику?

Когда банковский (рыночный, денежный) процент меньше естественного (реального), у потенциальных инвесторов возникают ожидания дополнительных прибылей. Инвестиционные проекты начинают претворяться в жизнь, растет спрос на факторы производства, что приводит к росту заработной платы и рентных платежей, порождая в свою очередь рост спроса на предметы потребления. При этом последний способен несколько замедлить возникшую в результате

<sup>7</sup> Wicksell K. *Gelzins und Güterpreise*. Jena, 1898. S. 38.

первоначального импульса тенденцию относительного роста цен на инвестиционные товары. Повышение спроса на предметы потребления в свою очередь стимулирует производство и инвестиции. Процесс приобретает кумулятивный характер.

Здесь важно подчеркнуть, что импульс к расширению производства дает рынок инвестиционных товаров, затем тенденция повышения деловой активности распространяется на рынок предметов потребления и как «вторичный импульс» «возвращается» на рынок капитальных благ и т.д.

Хозяйственная экспансия, возникшая таким образом, не может продолжаться бесконечно. В некоторый момент начнет ощущаться ограниченность банковских резервов, что заставит банки повысить процентные ставки, в результате чего первоначальная разница между естественным и денежным процентом сократится. Процесс экспансии исчерпает себя, когда банковский процент достигает уровня реального процента. При этом система приходит в состояние равновесия, которое характеризуется более высоким уровнем цен и производства.

Из модели кумулятивного процесса Викселль сформулировал условия денежного равновесия и стабильности цен. Оно сводится к равенству рыночного и естественного процентов. В этом случае совокупный спрос на заемный капитал равен совокупному предложению сбережений, процент не влияет на цены, цены и заработная плата остаются неизменными.

Именно так были сформулированы Викселлем условия денежного равновесия во второй части «Лекций...». Выяснением непротиворечивости этих условий и их выполнимости занялись впоследствии представители стокгольмской школы.

Каковы теоретические и практические следствия предложенной Викселлем схемы?

Во-первых, схема Викселля является, пусть и упрощенным, описанием неравновесного процесса, и следовательно, может рассматриваться как шаг от статики в сторону динамического анализа; она дала возможность объяснить факт однонаправленного изменения цен и процента; при этом Викселль вплотную подошел к проблеме лагов ожиданий.

Во-вторых, в рамках динамического подхода была предпринята попытка интеграции теории денег и теории цен. Речь идет о связи между изменением относительных и абсолютных цен. В кумулятивном процессе цены на капитальные активы изменяются прежде, чем цены на потребительские товары, а следовательно, изменяются от-

носительные цены. Изменение общего уровня цен завершает процесс подстройки системы цен к первоначальному импульсу, вызванному расхождением между естественной и рыночной процентными ставками.

В-третьих, Виксэль внес существенные модификации в теорию денег, сделав ее интегральной частью теории производства. Он отказался от старых представлений об экзогенности предложения денег, связав политику банков с общей экономической конъюнктурой.

Наконец, в-четвертых, из схемы Виксэля следует практический вывод о процентной ставке как важнейшем инструменте политики стабилизации. Однако эффективность этого инструмента зависит от того, в какой мере обоснованы предположения об устойчивости рассматриваемых взаимосвязей и о независимости переменных модели.

Прежде всего речь идет о том, насколько можно полагаться на устойчивость реального, или естественного, процента по отношению к изменениям рыночного, денежного, т.е. насколько можно пренебречь возможными побочными и непрямими эффектами, например, стимулирующим воздействием роста цен на доходы, а через них на естественную ставку. Ясно, что если рыночная и естественная ставки в силу каких-либо причин изменяются в одном направлении, эффективность процента как инструмента экономической политики падает. Опыт военной (первой мировой войны) экономики показал обоснованность подобных опасений. В условиях войны начинают действовать процессы, которые Виксэль оставлял за рамками рассмотрения, например, ожидается рост прибылей в ряде отраслей, растущие доходы и прогнозы их дальнейшего роста влияют на поведение потребителей и инвесторов и т.д. Все это определяет тенденцию роста реального процента и снижает эффективность повышения процента как средства борьбы с перегревом экономики.

В другой исторической ситуации возможно возникновение противоположной тенденции — снижения естественного процента в силу, например, пессимистических ожиданий инвесторов, и тогда понижение рыночного процента перестает быть средством в борьбе со спадом производства и падением цен. Именно эта ситуация и стала впоследствии объектом пристального внимания Дж.М. Кейнса.

Виксэль, таким образом, сделал важный шаг к созданию динамической модели денежной экономики и во многих отношениях предвосхитил не только макроэкономический подход Кейнса, но и некоторые направления развития кейнсианской теории.

### 3. Теория общего равновесия и концепция процента И. Фишера

С несколько иных позиций проблемы денежной экономики анализировал Ирвинг Фишер<sup>8</sup>. Вместе с Дж.Б. Кларком он был первым из американских экономистов, добившихся международного признания, и до сих пор, несмотря на то что сейчас американские экономисты занимают лидирующие позиции в мировой экономической науке, считается одним из самых выдающихся американских экономистов. Его исследования ознаменовали разрыв американской экономической науки с классической политэкономией, соединенной с традицией исторической школы, и обращение к новому, укрепившемуся в Европе теоретическому подходу — маржинализму и основанной на нем неоклассике.

Фишер в наибольшей степени, чем кто-либо другой из американских экономистов, способствовал расширению использования математики, развитию эконометрики, количественного анализа и статистических методов. Он был одним из основателей Американского эконометрического общества и журнала «Эконометрика».

Фишер внес заметный вклад в разработку статистических индексов. Он пытался, в частности, вывести «наилучшую» формулу для индексов цен  $P$  и количеств  $Q$ , удовлетворяющих следующему условию:  $P_1 Q_1 / P_0 Q_0 = \sum (p_1^i q_1^i) / (p_0^i q_0^i)$ , где  $P_1, Q_1, P_0, Q_0$  — индексы цен и количеств в период  $t = 1$  и  $t = 0$ ,  $p_1^i, q_1^i, p_0^i, q_0^i$  — значения цен и количеств товара  $i$  в соответствующий период.

Достижения в области статистики вместе с использованием корреляционного и регрессионного анализа, в том числе и метода распределенных лагов — все это дало надежный инструментарий коли-

<sup>8</sup> Фишер (1867–1947) родился в штате Нью-Йорк, образование получил в Йельском университете, где впоследствии работал почти всю жизнь. Он был первым, кто в Йельском университете защитил диссертацию по теоретической экономике на математическом факультете. Наряду с проблемами экономической теории Фишер посвящал себя пропаганде того, что сегодня принято называть здоровым образом жизни, выступал за защиту окружающей среды, за развитие социальной гигиены и даже высказывал предложения по усовершенствованию календаря и правописания и по многим другим вопросам в совершенно различных областях.

Будучи экономистом-теоретиком, Фишер относился к теории не как ценности самой по себе, а как средству улучшения действительности; позиция давала ему и импульс для теоретических изысканий. Так, его теория капитала и дохода сделала его противником налогообложения дохода в принципе, а теория денег побудила выступить с идеей компенсированного доллара.

чественного анализа и определило направление будущих исследований денежного обращения и инфляции, цикла сбережений, зависимости между инфляцией и безработицей, известной сегодня как кривая Филлипса, а также связи между динамикой цен и процента.

В области чистой теории вклад Фишера связан с развитием теории общего равновесия и в этой связи с разработкой теории процента и капитала, а также теории денег, которая включает проблемы инфляции и цикла.

Фишер внес модификации в теорию индивидуального выбора. Он отказался от предпосылки о независимости влияния на совокупную полезность количества одного товара от количества другого товара и перешел к рассмотрению более общего случая, когда воздействие взаимосвязано. В зависимости от характера этой взаимосвязанности Фишер выделял товары, дополняющие друг друга — когда увеличение количества одного товара ведет к повышению предельной полезности другого, и товары, конкурирующие, или товары-субституты, когда увеличение количества одного приводит к уменьшению предельной полезности другого. В первом случае соотношения количества товаров слабо реагируют на изменения их относительных цен, во втором — напротив, даже небольшие изменения относительных цен сильно влияют на соотношение количеств потребляемых товаров. Очевидно, что условия равновесия при таком подходе зависят от значений так называемой перекрестной эластичности.

Фишер предпринял попытку придать вальрасовой схеме межвременной аспект, т.е. распространить принцип равновесия на случай, когда решения экономических субъектов принимаются на некоторую временную перспективу. Другими словами, он сосредоточился не на анализе системы взаимодействующих рынков и производств различных товаров, а следовательно, на определении относительных цен товаров в данный момент, как это делал Вальрас, а на исследовании производства и потребления в различные моменты времени и на соотношении цен, относящихся к различным моментам времени. Очевидно, такой подход предполагает, что все экономические показатели и переменные приобретают временное измерение, особое значение придается проценту, но уже не просто как цене ссудного капитала, а как некоторому интегральному показателю предпочтения настоящего будущему. Причина существования межвременных предпочтений людей кроется, по мнению Фишера, в конечном счете в том, что жизнь человека коротка и полна неожиданностей. Не случайно он назвал свою теорию процента теорией «нетерпения и инвестиционных возможностей».

Проценту специально посвящены несколько известных работ Фишера: «*Оценивание и процент*» (1896)<sup>9</sup>, «*Норма процента*» (1907)<sup>10</sup>, «*Теория процента*» (1930)<sup>11</sup>. В них он связывал процент прежде всего с чисто психологическим, связанным с «нетерпением», предпочтением настоящих благ будущим, находящим свое выражение в *agio* — разнице в полезности благ, относящихся к различным моментам времени. Кроме того, на величину процента, по его мнению, оказывает влияние предельная норма доходности инвестиций, характеризующая инвестиционные возможности.

Уровень процента у Фишера определяется в точке равновесия этих двух величин с поправками на факторы неопределенности и риска. Если рассуждать в терминах кривых безразличия, то можно сказать, что точка касания кривых межвременного потребительского предпочтения и инвестиционных возможностей определяет некоторый дисконт, или процент, который существует уже потому, что люди предпочитают настоящее будущему, даже если ссудный капитал в собственном смысле слова отсутствует. Если же между производством и потреблением благ «стоит» кредит, то равновесие достигается не в точке касания обозначенных кривых, а где-то между ними, где именно — это зависит от рынка ссудного капитала. Строгое доказательство существования равновесия в подобной межвременной модели — задача математически весьма сложная, и ее решение было предложено намного позже.

Межвременной подход Фишера проявился в его анализе как капитала, так и потребительского поведения. В первом случае речь идет о трактовке Фишером капитала как дисконтированного потока доходов; причем дисконт, или процент, выступал в роли связующего звена между капиталом как потоком и капиталом как запасом. Дисконтирование, таким образом, является способом «приведения» будущего к настоящему, что, в частности, позволяет соотносить различные инвестиционные проекты.

В области потребительского поведения межвременной подход проявился в модели, которая предвосхитила известную сегодня модель жизненного цикла. Суть этой модели в том, что потребитель осуществляет свой выбор, определяя траекторию потребления на весь период жизни. Фишер рассматривал проблему потребительского вы-

<sup>9</sup> Fisher I. *Appreciation and Interest*. N. Y., 1896.

<sup>10</sup> Fisher I. *The Rate of Interest: Its Nature, Determination and Relation to Economic Phenomena*. N. Y., 1907.

<sup>11</sup> Fisher I. *The Theory of Interest as Determined by Impatience to Spend Income and Opportunity to Invest It*. N. Y., 1930.



бора как проблему trade-off между потреблением сегодня и потреблением завтра. Иными словами, осуществляя потребительский выбор, т.е. определяя как объем текущего потребления, так и объем текущих сбережений, люди решают оптимизационную задачу, в которой как будущее потребление, так и будущие доходы подвергаются процедуре дисконтирования.

#### 4. Теория денег И. Фишера

Основы теории денег были изложены И. Фишером в «*Покупательной силе денег*» (1911)<sup>12</sup> и в ряде работ 30-х годов, прежде всего в работе «*100%-е деньги*» (1935)<sup>13</sup>. Теория Фишера представляет собой модифицированный вариант количественной теории денег и является в определенном смысле предшественницей современного монетаризма. Как и современный монетаризм, она имела выраженную практическую направленность и опиралась на эмпирические исследования денежного обращения США, данные об институциональных и функциональных изменениях в банковской сфере и сфере финансов и была призвана теоретически их осмыслить и систематизировать.

Подобно монетаристам Фишер сосредоточил внимание на проблеме изменения покупательной способности средств обращения, которую он определил как величину, обратную общему уровню цен.

Его интересовало соотношение агрегированного спроса на деньги и их предложения. Вопросы же, связанные с изменением спроса и предложения товаров и движением относительных цен, т.е. вопросы, которые рассматривает теория общего равновесия, Фишер вынес за рамки теории денег. Таким образом, можно утверждать, что Фишер принял «классическую дихотомию» реального и денежного секторов экономики.

В центре денежной теории Фишера — знаменитое уравнение обмена, описывающее связь между объемом совершаемых сделок, массой законных платежных средств в обращении, скоростью обращения последних и общим уровнем цен.

Это обычное уравнение количественной теории:  $PQ = MV$ , где  $P$  — индекс цен;  $Q$  — объем сделок;  $M$  — масса денег в обращении;  $V$  — скорость их обращения. Без содержательной интерпретации, объяс-

<sup>12</sup> Fisher I. *The Purchasing Power of Money: Its Determination and Relation to Credit, Interest, and Crises*. N.Y., 1911.

<sup>13</sup> Fisher I. *100% Money: Designed to Keep Checking Banks 100% Liquid; to Prevent Inflation and Deflation; Largely to Cure or Prevent Depression; and to Wipe Out Much of the National Debt*. N.Y., 1930.

виющей характер переменных и их взаимосвязи, т.е. без обращения к динамическому неравновесию, это уравнение представляет собой тождество, или определение.

Фишер принял и попытался дать обоснование основного положения количественной теории денег, согласно которому уровень цен меняется прямо пропорционально изменению количества денег в обращении при условии, что скорость обращения денег и объем торговли остаются неизменными.

Фишер рассматривал денежное обращение в рамках макроподхода в отличие от сторонников так называемого кембриджского уравнения, которые подходили к анализу денежного обращения с позиции индивида, решающего задачу оптимального распределения портфеля и тем самым определяющего желательный объем кассовых остатков, т.е. спрос на деньги. Уравнение выглядело следующим образом:  $m = ky$ , или  $m = kPq$ , где  $m$  — индивидуальный спрос на кассовые остатки,  $y$  — доход индивида;  $q$  — объем совершаемых им сделок. Последняя процедура агрегирования:  $M = kPQ$  или  $M = kY$ .

С формальной математической точки зрения уравнение Фишера и кембриджское уравнение эквивалентны, поскольку можно принять, что  $k = 1/V$ . Различия коренятся в интерпретации этих уравнений, в позиции, с которой рассматривается денежное обращение.

Фишер сделал важный шаг в сторону статистического «наполнения» денежной теории. Он предвидел огромное практическое значение денежной теории, особое внимание уделял статистическому содержанию входящих в уравнение переменных и явно или неявно предполагаемому механизму взаимодействия между этими переменными и другими экономическими показателями.

В уравнении Фишера  $Q$  отражает все сделки, в которых участвуют законные платежные средства, что означает учет не только конечных, но и промежуточных сделок. Агрегат  $PQ$  в уравнении Фишера получен простым суммированием всех индивидуальных сделок, совершаемых с каждым товаром в течение года, т.е.  $PQ = p_1q_1 + p_2q_2 + \dots$ . В отличие от традиционной количественной теории масса платных средств у Фишера включает как наличность —  $M$ , так и чековые депозиты —  $M_c$ . Таким образом Фишер отразил в теории реальный исторический факт повышения роли банков в обслуживании процесса обмена. Важно то, что Фишер в каком-то смысле начал процесс «деабсолютизации» денег как уникального финансового актива, открыл дорогу портфельному подходу, хотя сам этот подход не назвал. По существу, он первый расширил статистическое содержание денежной массы за счет включения в нее денежных субститу-

тов. Сегодня — это срочные и сберегательные депозиты в банках, других финансовых институтах, некоторые виды государственных ценных бумаг и т.д., которые находят отражение в денежных агрегатах  $M_1$ ,  $M_2$ ,  $M_3$  и т.д.

Двум денежным агрегатам, которые рассматривал Фишер, соответствовали и две разные скорости обращения:  $V$  и  $V_1$ . Обе скорости обращения предполагались устойчивыми по отношению к другим переменным уравнения и независимыми друг от друга. Фишер исходил из того, что соотношение между депозитами и наличными деньгами определено привычками людей и сложившимися институциональными характеристиками системы, например, частотой выплаты зарплат, принятой практикой оплаты счетов, уровнем вертикальной интеграции фирм и т.д., а также банковским законодательством, определяющим резервное обеспечение, и потому это соотношение можно считать неизменным. Фишер не рассматривал возможность того, что некоторые ликвидные активы будут в какой-то степени выполнять функцию денег, а следовательно, процентная ставка будет оказывать воздействие на величину спроса на деньги.

При таком подходе естественным было убеждение Фишера в том, что и для случая депозитов вывод количественной теории сохраняет свою силу. Однако со временем Фишер сделал важное уточнение: вывод количественной теории справедлив в так называемых нормальных условиях, т.е. вне переходных периодов. Таким образом, Фишер признал ограниченность возможностей количественной теории как универсальной макромоделю, прежде всего в коротких периодах.

Эта неполнота количественной теории отчасти была компенсирована его теорией процента, в центре которой находится знаменитое уравнение инфляции Фишера:  $i = r + p$ , где  $i$  — номинальный (рыночный, денежный) процент;  $r$  — реальный процент;  $p$  — темп роста цен, или показатель инфляции.

Взятое само по себе, это уравнение можно трактовать как тождество, или определение. Так, реальный процент, по существу, определяется как разница между наблюдаемым рыночным процентом и темпом инфляции. Достаточно просто выразить каузальную связь в равновесной ситуации: в стационарных условиях, или в долгосрочном периоде, номинальный процент полностью адаптируется к изменениям цен.

Если же рассматривать это уравнение как условие равновесия на финансовом рынке, то при описании процесса в нестационарном состоянии, когда ожидаемый рост цен не совпадает с фактическим, уравнению должна присутствовать переменная, отражающая не фак-

ческий, а ожидаемый уровень цен. В этом случае уравнение содержит уже две ненаблюдаемые переменные, и их оценка требует введения дополнительных предположений, например, предположения о формировании инфляционных ожиданий. Более того, если процесс адаптации требует значительного времени, то встает вопрос о влиянии инфляции на реальную процентную ставку. Возникает проблема, в определенном смысле аналогичная той, с которой столкнулся Виксель. И в этом случае встает вопрос о влиянии изменения цен через изменение реальной процентной ставки на реальные переменные системы, прежде всего объем производства и занятости. Причем подход позволял анализировать ситуацию не только инфляции, но и дефляции, столь важную для периода 30-х годов.

Еще в работе «Оценивание и процент» Фишер высказал мысль о том, что адаптация системы к изменению цен требует достаточно продолжительного времени и протекает неравномерно в том смысле, что некоторые цены изменяются быстрее, чем другие. Именно это обстоятельство служило основанием для следующего предположения об изменении реальной ставки: в условиях неполностью антиципированной инфляции она может оказаться меньше равновесной — попытка номинальная ставка не успевает полностью отреагировать на изменение цен (Фишер связывал это с различной реакцией кредиторов и заемщиков), а в условиях дефляции — больше. Отсюда ясно, что отличие от Пигу, у которого падение цен через эффект реальных остатков оказывало стабилизирующее воздействие на экономику, Фишер скорее видел в нем фактор, дестабилизирующий экономику из-за связи между реальной процентной ставкой и динамикой цен.

Мы видим, что по некоторым вопросам позиция Фишера прилагается к позиции Викселя, но это обстоятельство не должно вводить в заблуждение и затушевывать различия их подходов. У Викселя в основе экзогенной (по отношению к последующему изменению переменной) выступает разность естественной и денежной процентных ставок. У Фишера процент — переменная, эндогенная по отношению к ценам. Далее, Виксель рассматривал изменение общего уровня цен как результат изменения относительных цен товаров, а Фишер рассуждал прежде всего в терминах общего уровня цен и считал, что изменение цен предшествует изменению процентной ставки. Хотя, как и Виксель, он стремился объяснить факт однонаправленного движения этих переменных.

Признавая возможность влияния денег (через процентную ставку) на реальные переменные модели, Фишер фактически допускал

существование зависимости типа кривой Филлипса<sup>14</sup>. И тем самым открывал дорогу анализу роли денег в условиях неравновесия. Однако в «Покупательной силе денег» он не пошел далеко по этому пути, так как главную задачу видел в убеждении читателя в необходимости стабильности темпов роста денежной массы. Впрочем, к этому выводу он, скорее всего, пришел бы и в результате анализа неравновесного процесса, как это сделали монетаристы.

Практическим следствием денежной теории Фишера, направленным на решение проблемы стабилизации покупательной способности денег, или общего уровня цен, были: предложение следовать правилу «компенсированного доллара», высказанное в «Покупательной силе денег» и предложение так называемых 100%-х денег, высказанное в работе с соответствующим названием.

Суть первого предложения состояла в том, что в условиях золотого стандарта стабильность покупательной способности денег может быть достигнута, если правительство будет корректировать цену золота в обратной пропорции к изменению общего уровня товарных цен. Это правило он предлагал распространить на мировое хозяйство: изменения цен золота в национальных валютах должны происходить согласованно во всех странах, связанных системой фиксированных курсов, и отражать соотношения между изменениями национального и мирового индекса цен.

Идея компенсированного доллара представляет собой правило, которому политики должны всегда следовать, не поддаваясь искушению отказаться от него ради исправления текущей ситуации. И как таковая, эта идея в определенной мере созвучна рекомендациям монетаристов и представителей новой классики, отстаивающих необходимость следовать «денежному правилу», а не политике точной настройки.

Идея 100%-х денег состояла в установлении 100%-го резервного обеспечения чековых депозитов. Эта идея вновь стала популярной в 80-е годы в связи с обострением проблемы надежности банков и других финансовых институтов в условиях быстрого увеличения многообразия платежных средств и связанным с этим ростом неустойчивости денежной системы.

Предвосхитив многие теоретические и практические идеи, а также методы анализа, получившие распространение в будущем, Фишер

---

<sup>14</sup> В 1926 г. Фишер написал на эту тему статью, озаглавленную «Статистическое соотношение между безработицей и изменениями цен» (Fisher, A Statistical Relation between Unemployment and Price Changes // International Labour Review, 1926. June. 13).

не менее, не предположил целостной модели денежной экономики. Но если бы он это сделал, то, как пишет Дж. Тобин, «он мог бы быть американским Кейнсом»<sup>15</sup>.

### Рекомендуемая литература

Алгмен Б. Основные течения современной экономической мысли.

М.: Прогресс, 1968. Гл. 6, 7.

Ашуг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М.: Дело Лтд, 1994.

Гл. 12, 15.

Фишер И. Покупательная сила денег, ее определение и отношение к кредиту. М., 1925.

<sup>15</sup> Tobin J. Fisher, Irving // New Palgrave. Vol. 2. London, 1989. P. 376.

# Глава 17

## Маржиналистская теория распределения дохода: Дж.Б. Кларк, Ф.Г. Уикстид, К. Виксель

- Предыстория*
- Теория предельной производительности*
- Проблема исчерпанности продукта*

### 1. Предыстория

Проблема функционального распределения дохода между основными общественными классами имела первостепенное значение в классической политической экономии, особенно в теории Рикардо. Вопрос о том, чем определяется доля общественного продукта, достоящаяся наемным рабочим (заработная плата), земельным собственникам (земельная рента) и собственникам капитала (процент), носил не только научный, но и политический характер. Проблема распределения была неразрывно связана с проблемой источности ценности (стоимости) и проблемой эксплуатации. Если источником ценности объявлялся только один фактор производства (например, труд), то доходы всех остальных факторов образовывались в результате перераспределения ценности и могли считаться «эксплуататорскими» (физиократическая или марксистская трактовка). Если же источником ценности объявлялись все три фактора производства, то места эксплуатации не находилось (трактовка Сми-Сзем).

Доход каждого из факторов производства трактовался в классической экономической теории по-своему. Теория заработной платы основывалась на концепции фиксированной величины фонда заработной платы на уровне прожиточного минимума (Мальтус, Рикардо), рента трактовалась как дифференциальная надбавка, обязанная своим существованием закону убывающего плодородия почвы, особая теория процента, там, где она была, базировалась на концепции воздержания (Сениор).

Если у представителей классической школы цена блага складывалась (через издержки) из доходов факторов производства, то у мар-

маргиналистов, напротив, ценность потребительских благ переносится на ценность производительных благ, а значит, определяет доходы их собственников. Поэтому теория функционального распределения дохода у маргиналистов производна от теории ценообразования на капитальные блага, а не наоборот. При этом данная теория должна была выполнить условие «исчерпанности» продукта, т.е. ценность продукта должна была без остатка разложиться на вклады отдельных факторов производства.

Первой попыткой решить этот комплекс проблем в рамках маргиналистской парадигмы была австрийская теория вменения Ф. Визера (см. гл. 11). Однако эта теория имела очевидные недостатки. Во-первых, сама она не была маргиналистской, т.е. не была основана на предельных величинах и не описывала оптимального равновесного состояния (см. гл. 10). Во-вторых, будучи сосредоточенной на объяснении цен конкретных производительных благ, она не имела выхода на функциональное распределение дохода между собственниками различных факторов производства.

## 2. Теория предельной производительности

От этих недостатков была лишена теория предельной производительности. Лежащая в ее основе идея была впервые сформулирована еще И. Тюненом во II томе *«Изолированного государства»* (1850), но он распространил свою теорию дифференциальной ренты на доходы от труда и капитала. После победы маргиналистской революции теория предельной производительности была вновь открыта и получила наибольшее развитие в книге американского экономиста Дж. Б. Кларка *«Распределение богатства»*.

Джона Бейтса Кларка (1847—1938) можно причислить к основателям маргиналистской теории, поскольку основные положения теории предельной полезности (а также предельной производительности, о которой ниже будет сказано подробнее) были открыты им независимо от Менгера, Вальраса и Джевонса. Кроме того, Кларка считали первым значительным и оригинальным экономистом США. Получив университетское образование в США, Кларк, как и многие другие американские экономисты его времени, изучал экономическую теорию в Германии и Швейцарии. Его учителем в Гейдельбергском университете был, пожалуй, самый выдающийся представитель исторической школы Карл Книс. Вернувшись в США, Кларк занялся преподавательской деятельностью (среди его учеников был и осно-



воположник американского институционализма Торстен Вебл большая часть которой (1895—1923) протекала в стенах Колумбского университета. Кларк стал одним из основателей и первых президентов Американской экономической ассоциации.

В первой монографии Кларка *«Философия богатства»* (1899) влияние исторической школы очень заметно: он критиковал теорию Рикардо как «апофеоз эгоизма», выступал за вмешательство государства в экономику в целях обеспечения справедливого распределения богатства, замены конкуренции и конфликта сотрудничеством. Интерес к широко поставленным социально-философским, социально-экономическим и политическим проблемам сохраняется у Кларка навсегда, но в следующие годы в его творчестве наметается перелом: он целиком переходит на позиции маржинализма, старается решить ту же проблему справедливого распределения в русле маржиналистской теории через концепцию предельной изводительности. Это привело и к смене его политической философии: как уже отмечалось (см. гл. 10), маржиналистский подход обычно трактует анализируемое состояние как равновесное и оптимальное. Это методологическое свойство маржиналистского подхода иногда интерпретируется как свидетельство оптимальности рыночной экономической системы, не нуждающейся во внешних коррективах. Так рассуждал и Дж. Б. Кларк, выступив не только теоретиком распределения дохода, но и как защитник стихийной саморегуляции рыночной системы. При этом он пытался доказать не только эффективность, но и справедливость рыночной капиталистической экономики. Основным произведением Кларка стала книга *«Распределение богатства»*, опубликованная в 1899 году, приводящая в систему взгляды автора, изложенные ранее в многочисленных журнальных статьях.

*«Распределение богатства»*. Труд Кларка представляет собой крупнейший в истории экономической мысли трактат, посвященный проблеме распределения. (Ему предшествовали в этой области «Начала политической экономии и налогообложения» Д. Рикардо.) Структура работы состоит из исторически-методологических вступительных глав (гл. 1—6), изложения теории предельной производительности (гл. 7, 11—13) и более подробного исследования природы капитала (гл. 9, 10), доходов отдельных факторов производства (гл. 14—24), а также проблем статики и динамики распределения доходов (гл. 25—26).

Книга Кларка содержит теоретические новинки из разных областей экономической науки. Например, теорию предельной полезности он применял не к приращениям самих благ, а к приращениям

ельных полезных качеств — блага трактуются как «пучки различных полезностей»<sup>1</sup>, что предвосхищает возникшую через 70 лет новую теорию потребления К.Ланкастера<sup>2</sup>. Большой интерес представляет развитая Кларком теория капитала. Но наибольшую известность Кларку принесла разработанная им концепция предельной производительности, в соответствии с которой доход фактора производства определяется его предельной производительностью. Например, заработная плата должна быть равна продукту предельного рабочего. Этот тезис доказывается «в два приема». Во-первых, это соотношение справедливо для самого предельного рабочего. Действительно, если производительный им продукт превышает заработную плату, то выгодно будет нанять по крайней мере еще одного рабочего (данный в этом случае не будет предельным), а конкуренция работодателей, стремящихся нанять дополнительных работников, приведет к росту заработной платы. И напротив, если продукт рабочего ниже получаемой им заработной платы, то нанимателю выгодно его уволить.

Во-вторых, соотношение справедливо для каждого рабочего. Конкуренция между самими нанятыми рабочими приведет к тому, что каждый из них будет получать за одинаковый труд одинаковую плату. В итоге, при условии «абсолютно» конкурентного рынка труда, на котором существует совершенная конкуренция как между покупателями, так и между продавцами, «заработная плата стремится быть равной продукту предельного труда»<sup>3</sup>.

Аналогично можно показать, что процент должен быть равен предельному продукту капитала.

Исходным пунктом для концепции предельной производительности Кларка послужила теория дифференциальной ренты Рикардо<sup>4</sup>. Рикардо считал, что в отличие от других доходов общества рента есть дифференциальный доход, который для каждого участка земли равен разнице между его продуктом и продуктом наихудшего из обрабатываемых участков земли, если к обоим участкам применить одинаковое количество труда и капитала (на худшем участке доход в точности равен установленному в экономике уровню заработной платы). Доходы от земли подчинены закону убывающей отдачи. Идея Рикардо состояла в том, что заработную плату и процент можно рассчитать примерно аналогичным образом. Например, мы зафиксируем пример капитал и земли («один общий помогающий труду фак-

<sup>1</sup> См.: Кларк Дж.Б. Распределение дохода. М.: Экономика, 1992. С. 232.

<sup>2</sup> См.: Lancaster K. Consumer Demand. A New Approach. N.Y., 1971.

<sup>3</sup> См.: Кларк Дж.Б. Указ. соч. С. 119.

<sup>4</sup> См.: Кларк Дж.Б. Указ. соч. Гл. 13.

тор», который Кларк условно называет «капиталом»<sup>5</sup>) и будем постепенно увеличивать количество работников на единицу<sup>6</sup> до тех пор пока не исчерпаем всю рабочую силу в данной стране. В результате получим ту же картину убывающей отдачи или «падения конечной производительности труда». Площадь под этой падающей кривой  $ABC$  (рис. 1) представляет собой весь продукт труда, оснащенного «капиталом». В то же время, поскольку все приращения труда равноценны по качеству, то в силу конкуренции нанимателей между собой и работников между собой заработная плата или «продукт труда самого по себе» как уже отмечалось, будет тяготеть к конечному (предельному) продукту труда. Она измеряется площадью прямоугольника ( $AECD$ ), сторонами которого являются количество единиц труда и предельный продукт труда. Площадь  $EBC$  в данном случае представляет собой «реальный доход капитала», т.е. процент (рис. 2а).

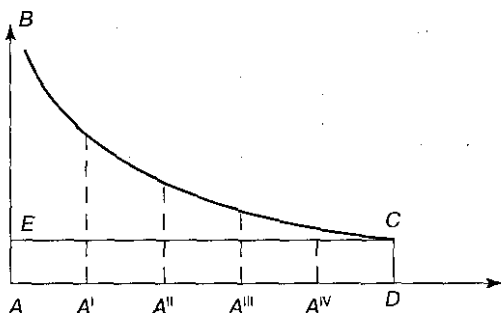


Рис. 1

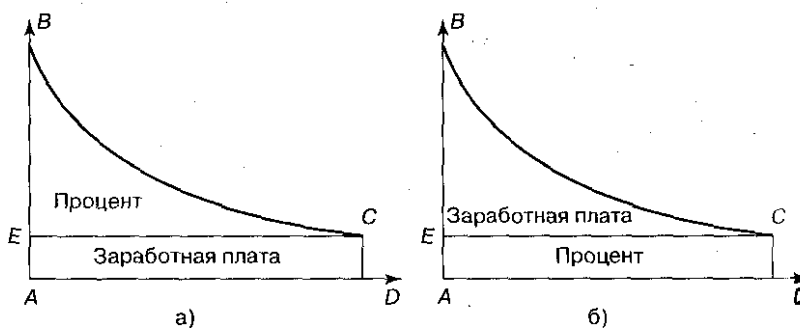


Рис. 2

<sup>5</sup> Там же. С. 195–196.

<sup>6</sup> Кларк предлагает, чтобы каждое единичное приращение состояло из тысячи работников со средней по стране профессиональной структурой (там же. С. 181).

Зеркальным отражением является случай, когда зафиксировано количество труда, а количество капитала постепенно наращивается (рис. 26). Здесь *AECD* — предельный продукт капитала, а *EBC* — «рентный доход» труда (зарботная плата).

Но при совершенной конкуренции на рынках факторов производства рентных доходов в принципе ни у кого быть не должно. Реальное распределение дохода по Кларку происходит так: весь доход *AECD* представляет собой выручку предпринимателя. Он сразу же выплачивает рабочим заработную плату *AECD* (рис. 2а) и у него остается избыток *EBC*, из которого он должен расплатиться с собственниками капитала (напомним, что в их число входят и собственники земли). Но им он отдает только предельный продукт капитала (сумма *AECD* на рис. 26). Если избыток *EBC* превышает предельный продукт капитала, то разность между ними достается предпринимателю в качестве прибыли (остаточного дохода). Однако в рамках статических условий, принятых Кларком в «Распределении богатства», места предпринимательской прибыли не остается<sup>7</sup>.

Принцип соответствия доходов факторам их предельной производительности, согласно Кларку, обеспечивает отсутствие в обществе какой-либо эксплуатации: «Каждый фактор производства получает сумму богатства, которую этот фактор создает»<sup>8</sup>.

**Статика и динамика.** Известное в экономической теории разделение статического и динамического анализа также было впервые основано Кларком. Статическим он называл состояние общества, в котором все время производятся одни и те же количества одних тех же благ одними и теми же способами<sup>9</sup>. К этому состоянию общество стремится под давлением сил конкуренции. Именно в этом ображаемом состоянии, «свободном от тех нарушений, которые вызывают прогресс» (под этими нарушениями имеется в виду наличие неопределенности и риска), ценности благ и доходы факторов производства принимают свои «естественные» или «нормальные» значения<sup>10</sup>. В реальности общество находится в динамике: происходят изменения численности населения и капитала, изменение потребностей, технологии производства и организации труда. В результате упомянутые экономические переменные испытывают колебания относительно своих естественных уровней, которые должна объяснить будущая наука о социально-экономической динамике. Более того, ее предметом должны быть и долгосрочные изменения самих «статических стандартов».

<sup>7</sup> Там же. С. 207–209.

<sup>8</sup> Там же. С. 46.

<sup>9</sup> Там же.

<sup>10</sup> Там же. С. 47.

В своей книге Кларк сознательно ограничивает свою задачу статическим анализом.

**Общая оценка теории распределения Кларка.** Концепция Кларка позволила положить в основу теории ценности и теории распределения единый маржиналистский подход. Кроме того, ему удалось дать единообразное объяснение доходов всех факторов производства.

Вместе с тем его объяснение законов распределения нельзя назвать исчерпывающим. Во-первых, определяя естественную цену факторов производства, теория Кларка исследовала только спрос на них (именно его отражают кривые их предельных продуктов), тогда как фактор их предложения принимается за постоянный и не подвергается изучению. Это, безусловно, дает одностороннюю картину так как предложение труда, к примеру, в свою очередь зависит от величины заработной платы. Во-вторых, предпосылка убывающей отдачи (например, труда), из которой исходит Кларк, перестает автоматически действовать при переходе от статики к динамике, когда капитал может количественно расти и качественно совершенствоваться. В-третьих, статический анализ Кларка не учитывает фактора неопределенности (позднее это удалось сделать Ф. Найту — см. гл. 18). В-четвертых, Кларк несколько поспешно отождествил аллокационную эффективность, которую действительно обеспечивает принцип предельной производительности, с распределительной справедливостью. Он полагал, что заработная плата, соответствующая предельной производительности труда, автоматически является «справедливой». Между тем справедливость принципа, в соответствии с которым собственники дефицитных ресурсов оплачиваются выше остальных, сама по себе не является очевидной. Как отмечает М. Блауг, принцип предельной производительности обеспечивает коммутативную (обменную), а не дистрибутивную (распределительную) справедливость<sup>11</sup>.

### 3. Проблема исчерпанности продукта

Наконец, теория Кларка не смогла строго доказать, что произведенный продукт распадается на доходы факторов без остатка. Этой проблемой, получившей название проблемы «исчерпанности продукта», вплотную занялся известный английский экономист Филип Генри Уикстид (1844–1927). Основной труд Уикстида носит название «Здравый смысл политической экономии» (1910)<sup>12</sup>, но в исто-

<sup>11</sup> Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М.: Дело, 1994. С. 39.

<sup>12</sup> Об этой книге, которую Л. Роббинс назвал «наиболее исчерпывающим нематематическим изложением технических и философских трудностей маржиналистской теории», см.: Блауг М. Указ. соч. С. 450–458.

ин экономической науки его имя чаще всего связывается с другой работой: «Очерком о согласовании законов распределения» (1894). В этой книге Уикстид впервые поставил проблему «исчерпанности продукта» и фактически ввел понятие производственной функции. Уикстид отметил, что произведенный продукт и распределенный доход определяются различными группами факторов. Величина произведенного продукта зависит от количества использованных ресурсов и примененных технологий. Доходы же факторов производства, которые Уикстид, как и Кларк, объяснял их предельной производительностью (Уикстид хорошо знал теорию предельной производительности Кларка по его статьям, вышедшим задолго до публикации «Распределения богатства»), определяются спросом и предложением на соответствующих рынках и зависят от структуры этих рынков. В то же время из логических соображений ясно, что эти величины должны быть равны, иначе теория предельной производительности выглядит неубедительно. Отсюда следует, что количественное равенство произведенного продукта сумме факторных доходов нуждается в доказательстве.

Уикстид предполагает, что существуют только два фактора производства: труд и капитал, т.е. вводит производственную функцию  $Y = f(K, L)$ . В таком случае требуется доказать, что

$$pY = wL + rK, \quad (1)$$

где  $Y$  – величина произведенного продукта,  $p$  – его цена,  $L$  и  $K$  – использованные количества труда и капитала,  $w$  – ставка заработной платы, а  $r$  – ставка процента.

Теория предельной производительности требует, чтобы выполнялись условия:  $w = pY'(L)$  (стоимость предельного продукта труда) и  $r = pY'(K)$  (стоимость предельного продукта капитала).

Подставив значения  $w$  и  $r$  в уравнение (1) и сократив обе части на  $p$ , мы придем к тому, что для решения проблемы исчерпанности продукта нам надо доказать, что

$$Y = Y'(L)L + Y'(K)K. \quad (2)$$

Доказательство Уикстида, как показал в рецензии на его книгу Флакк, состоит в применении теоремы Эйлера об однородных функциях. В соответствии с этой теоремой, равенство (2) верно, если функция  $Y$  является линейно однородной, т.е.  $\lambda Y = Y(\lambda K, \lambda L)$ . Применительно к производственной функции это означает, что, если мы увеличим объем каждого из применяемых ресурсов в  $\lambda$  раз, объем продукции увеличится во столько же раз. Иными словами, имеет место постоянная отдача или отсутствие эффектов масштаба. Уикстид без должных оснований полагал, что предпосылка постоянной отда-

чи является эмпирически обоснованной, и поэтому считал свою задачу решенной. Кроме того, доказывая теорему об исчерпанности продукта, Уикстид исходил из того, что теория предельной производительности заведомо верна.

Заслуга совместного доказательства этих двух положений и комплексного маржиналистского решения проблемы распределения принадлежит великому шведскому экономисту Кнуту Векселлю (подробнее о нем см. гл. 16). В первом томе своих «Лекций по национальной экономии» (1901 г., принятый русский перевод заглавия — Лекции по политической экономии) Вексель показал, что теорема об исчерпанности продукта верна не всегда, а только в состоянии долгосрочного конкурентного равновесия, когда фирмы достигают минимальных средних издержек, а прибыль действительно равна нулю<sup>13</sup>. В этом состоянии автоматически достигается «локальная» постоянная отдача, и поэтому нет необходимости дополнительно делать соответствующее предположение.

Теория предельной производительности представляет собой расширение маржиналистского подхода на сферу распределения и таким образом как бы замыкает маржиналистскую систему.

В то же время нельзя не отметить ее статичность и абстрактность, игнорирование факторов предложения при определении цены факторов производства, отсутствие непосредственной связи с проблемой распределительной справедливости и другие недостатки<sup>14</sup>. Очевидно, что в современной экономической теории она играет скорее общеидеологическую, чем инструментальную роль.

### Рекомендуемая литература

Кларк Дж.Б. Распределение богатства. М.: Экономика, 1992.

Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М.: Дело, 1994.

Гл. 11, § 1–5, 9, 10, 12, 13, 31.

<sup>13</sup> Доказательство данного положения см.: Блауг М. Указ. соч. С. 419.

<sup>14</sup> См.: Блауг М. Указ. соч. С. 448–450.

# Глава 18

## Теории предпринимательской функции и прибыли

□ *Предпринимательская прибыль – факторный или остаточный доход?* □ *Предпринимательство как несение бремени риска или неопределенности: Р. Кантильон, И. Тюнен, Ф. Найт* □ *Предпринимательство как координация факторов производства: Ж.-Б. Сэй* □ *Предпринимательство как новаторство: Й. Шумпетер* □ *Предпринимательство как арбитражные сделки: И. Кирицер*

### 1. Предпринимательская прибыль – факторный или остаточный доход?

В главе 17 было показано, что в соответствии с теорией предельной производительности состояние долгосрочного конкурентного равновесия характеризуется тем, что весь продукт без остатка распределяется между владельцами трех факторов производства и величина чистой предпринимательской прибыли равна нулю. Существование чистой прибыли у некоторых экономических субъектов противоречит самой сути равновесного подхода. Однако такое теоретическое «исчезновение» прибыли, очевидно, противоречит реальностям рыночной экономики, в которой предпринимательство и прибыль как его главный мотив играют важнейшую роль. Поэтому экономисты стремились дать феномену прибыли специальное объяснение. Можно выделить два основных подхода к этой проблеме: прибыль трактуется либо как предельный продукт специфического фактора производства, либо как остаточный доход.

Представители первого подхода причисляли осуществляемую предпринимателем «организацию производства» (Маршалл) или «предпринимательские способности» к факторам производства и считали «нормальную прибыль» предельным продуктом этого фактора. Однако такая трактовка с самого начала вызвала критику других теоретиков. Так, К. Виксель считал, что предлагаемый четвертый производственный фактор не поддается точному количественному определению. Ф.Э. Эджуорт указывал, что он не соответствует критериям бесконечной делимости и однородности, необходимым для при-



менения концепции предельной производительности. Можно добавить, что рынок предпринимательских способностей вряд ли можно назвать конкурентным именно в силу их ярко выраженной неоднородности.

В этой главе мы подробнее рассмотрим вторую группу теорий, рассматривающую «чистую» прибыль как остаточный доход, который образуется одновременно избыток над альтернативными издержками и остаток после выплаты всех реальных производственных издержек. Этот доход предприниматель получает за исполнение своей специфической предпринимательской функции, которая, естественно, должна отличаться от функций собственника ресурсов или менеджера, которые получают доход в виде процента (или ренты) и заработной платы за управление. В истории экономической мысли теории предпринимательства и прибыли занимали несколько периферийное место. Отчасти это было связано с тем фактом, что они не получили распространения в Англии — стране, которая долгое время являлась лидером в экономической науке. Возможно, дело было в том, что именно на континенте возникли формы капиталистических предприятий, в которых предприниматель («entrepreneur» или «Unternehmer») не совпадает с собственником предприятия. (Во Франции, например, термины «entrepreneur» обозначались откупщики, приобретавшие у государства право на сбор от его имени налогов и податей.) Кроме того, английские экономисты, видимо, исходили из того, что механизм конкуренции гладко функционирует сам по себе и не нуждается в личных усилиях предпринимателей, чтобы привести спрос и предложение в равновесие, в то время как теории предпринимательства неизменно делают акцент на личном, субъективном аспекте этого занятия: предпринимательство — не массовое, а «штучное», всякий раз индивидуальное явление. Так или иначе, среди первых теоретиков предпринимательства преобладают немцы и французы.

Помимо этого, следует отметить, что первые теоретики предпринимательства, как правило, занимались этим делом сами.

## **2. Предпринимательство как несение бремени риска или неопределенности:** **Р. Кантильон, И. Тюнен, Ф. Найт**

Наиболее часто специфической функцией предпринимателя считалось несение риска или неопределенности. Первым представителем этой точки зрения был выдающийся экономист Ричард Кантильон.

Ричард Кантильон (умер в 1734 г., год рождения не известен) — французский экономист по происхождению, большую часть жизни провел во Франции, а точнее, странствуя между Парижем и Лондоном и занимаясь финансовыми и валютными операциями. Историки отмечают, что Кантильон был одним из немногих, кому удалось с прибылью выйти из аферы Джона Ло и вовремя продать акции «Миссисипской компании». Единственная книга Кантильона «*Эссе (очерк) о природе торговли вообще*» была издана уже после его смерти в 1755 г. Исследователи считают ее «наиболее систематичным, ясным и в то же время наиболее оригинальным из всех изложений экономических законов до “Богатства народов”»<sup>1</sup>. Кантильон, видимо, был самым значительным из предшественников классической школы и внес большой вклад в развитие количественной теории денег. Но здесь нас интересует небольшой фрагмент его труда, посвященный предпринимательству.

В интересной всего лишь пять страниц главе XIII своей книги<sup>2</sup> Кантильон впервые ввел термин «предприниматель» в экономическую теорию, обозначив так человека, покупающего по известной цене, а продающего по неизвестной и, следовательно, несущего риск. К категории предпринимателей он отнес не только купцов и ремесленников, но и фермеров (цена на их продукт заранее не известна, так как зависит от урожая), а также разбойников, нищих и прочих лиц с неопределенным заработком. Иллюстрируя свою мысль, Кантильон описывает следующую цепочку: фермер выращивает урожай, продает его оптовому покупателю, тот везет его в город и продает розничным торговцам или ремесленникам, которые, в свою очередь, продают свои товары дальше по цепочке. Каждый член цепочки является предпринимателем, так как, покупая товар по известной цене, он не может заранее знать своей будущей выручки. Напротив, предпринимателями не являются генерал, придворный или слуга, получающие фиксированное жалованье. Кантильон подчеркивает, что предприниматель вовсе не обязательно должен что-либо производить или заниматься предпринимательской деятельностью на свои деньги. Так что предпринимательская функция у Кантильона четко отличается от функций капиталиста или управляющего. Взаимодействию предпринимателей (коммерции) Кантильон придавал первостепенное значение в экономике.

Следующий этап развития идеи о том, что сутью предпринимательской функции является несение бремени риска, связан с именем

<sup>1</sup> Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М.: Дело, 1994. С. 18.

<sup>2</sup> Cantillon R. *Essai sur la nature du commerce en general*. Paris' 1952. P. 28—33.

И. Тюнена, которого также можно назвать сельскохозяйственным предпринимателем. Во втором томе своего *«Изолированного государства»* (1850) Тюнен определяет прибыль предпринимателя как остаточный доход, получающийся, если из валовой прибыли вычесть процент на инвестированный капитал, плату за управление и страховой взнос. Последний рассчитывается в соответствии с исчислимым риском предприятия. Таким образом, доход предпринимателя, по Тюнену, связан не просто с риском, а с риском непредсказуемым, неисчислимым, от которого нельзя застраховаться. Такого риска в деятельности предпринимателя также хватает, поскольку он является «изобретателем и исследователем в своей области».

Маржиналистская революция со своим равновесным статическим подходом не способствовала дальнейшему развитию теории предпринимателя (см. гл. 10). В состоянии долгосрочного равновесия при совершенной конкуренции и, что самое главное, при совершенной информации весь продукт без остатка распределяется между собственниками факторов производства — никакого нестрахуемого риска здесь быть не может, и, соответственно, никакого остатка на долю предпринимателя не остается: прибыль равна нулю.

Попытку примирить основанную на нечислимом риске теорию предпринимательства с маржиналистским подходом предпринял американский экономист Фрэнк Найт.

Фрэнк Хайнеман Найт (1885—1972) считается основателем Чикагской школы экономической теории, хотя его взгляды не соответствуют ее основным отличительным признакам: вере в неограниченные возможности свободного предпринимательства и неоклассической теории цены. Большую часть своей жизни Найт проработал в Чикагском университете, где он преподавал теорию ценности и распределения, а также вел курс истории экономической мысли. Вклад Найта в экономическую теорию заключается, кроме теории прибыли, в четком и глубоком анализе предпосылок совершенной конкуренции (часть II книги *«Риск, неопределенность и прибыль»*, 1921), развитии теории капитала. Но большинство его работ среднего и позднего периода: *«Этика конкуренции»* (1935), *«Свобода и реформа»* (1947), *«Об истории и методе экономической науки»* (1956) и другие были посвящены методологическим и философским проблемам экономической науки и нелицеприятному анализу системы свободного предпринимательства.

В своей книге *«Риск, неопределенность и прибыль»* Найт развивает восходящее к Тюнену различие между исчисляемым и неисчисляемым риском. Первый он называет собственно риском, а второ

неопределенностью (uncertainty). Риск предполагает известный набор исходов, для которого существует известное распределение объективных вероятностей. Двумя типичными ситуациями исчислимого риска являются: 1) ситуации, в которых известна «априорная вероятность», например, азартные игры, в которых вероятность выпадения одной из граней игральной кости заведомо равна  $\frac{1}{6}$ , и 2) ситуации, в которых известна «статистическая вероятность», например, вероятность человека дожить до определенного возраста, которая рассчитывается компаниями по страхованию жизни. От такого риска вполне можно застраховаться, и страховые взносы включить в «постоянные издержки отрасли», которые перекладываются на потребителей, подобно другим издержкам производства<sup>3</sup>. Другое дело — ситуация «подлинной неопределенности», в которой ни вероятности, ни даже полный набор возможных исходов неизвестны, так как отсутствует прецедент. Эта неопределенность, присущая всякому капиталистическому предприятию<sup>4</sup>, согласно Найту, «не может быть ни застрахована, ни капитализирована, ни оплачена в форме заработной платы». Согласно Найту, неопределенность для капиталистического предприятия существует в двух областях: в области производства (количество и качество изделий, которое удастся получить из данного объема ресурсов) и в области потребностей будущего покупателя. Как и Кантильон, Найт настаивает на том, что предприниматель знает заранее цену, по которой будет продан его продукт, но в то время обязан заранее расплатиться с собственниками факторов производства по законам предельной производительности, заплатить «контрактные доходы». Равновесная величина этих доходов задается предпринимателю конкуренцией на соответствующих факторных рынках. Но существует неопределенность, и предприниматель надеется получить за свой продукт сумму, превышающую совокупность контрактных доходов (собственники ресурсов, очевидно, с ним не согласны, ибо в противном случае они потребовали бы заработную плату и процент выше рыночного уровня). Если реальная выручка окажется больше выплат, предприниматель получит прибыль, если меньше — потерпит убыток. При этом предприниматель (менеджер) получает и «контрактный доход», определяемый предельной

<sup>3</sup> См.: Найт Ф. Понятия риска и неопределенности // Thesis. Вып. 5. 1994.

14.

<sup>4</sup> В качестве редкого исключения Найт не случайно приводит пример из области финансовых рынков — приобретение опциона на покупку облигаций, где сделки являются достаточно чистыми, а товар — относительно однородным (см. Найт Ф. Указ. соч. С. 15).

<sup>5</sup> См. Knight F.H. Risk, Uncertainty, and Profit. Chicago, 1985. P. 238.

производительностью своих предпринимательских способностей, но прибылью является только остаточная часть его совокупного дохода. Интересно, что, по Найту, предприниматель, настроенный оптимистически, имеет больше шансов на убыток, а пессимист — на прибыль<sup>6</sup>. Казалось бы, довольно парадоксальный вывод, но надо учитывать, что речь здесь идет только об остаточном компоненте его дохода. Контрактный же компонент дохода оптимистического предпринимателя (менеджера) будет больше, чем у пессимиста, поскольку его самоуверенность найдет отражение в контракте.

Таким образом, Найту удалось найти объяснение остаточного дохода (прибыли), не противоречащее статической маржиналистской теории: на уровне ожиданий (*ex ante*, применяя термин, введенный в экономическую теорию позднее шведской школой) теория предельной производительности продолжает действовать. Остаточная прибыль возникает лишь на стадии реализации этих ожиданий (*ex post*).

Соответственно, предпринимателем, по Найту, является человек, берущий на себя бремя подлинной неопределенности и избавляющийся от него своих «поставщиков». Он несет полную ответственность за то, что собственники ресурсов получают их рыночную цену. Естественно, для того, чтобы специализироваться на этой функции, предпринимателю требуются специфические личные качества, прежде всего интуиция. В ходе дальнейшего развития экономической теории найтовское разделение между риском и истинной неопределенностью оказалось малопродуктивным (см., в частности, гл. 5). Однако это не повлияло на применимость созданной Найтом теории прибыли, которая по-прежнему остается на вооружении экономической науки.

### **3. Предпринимательство как координация факторов производства: Ж.-Б. Сэй**

Важный вклад в развитие теорий предпринимательства внес выдающийся французский экономист Ж.-Б. Сэй, который в определенный период своей жизни также занимался предпринимательством, владея ткацкой фабрикой в Кале. В своих трудах: «Трактате политической экономии» (1803) и «Полном курсе практической политической экономии» (1828) — Сэй, практически единственным из экономистов, тяготевших к классической школе, изложил развитую теорию производства и распределения, отводящую важную роль предпринимателю.

<sup>6</sup> Ibid. P. 285.

лю. Главную функцию предпринимателя (entrepreneur) Сэй видел в координации факторов производства: земли, капитала и человеческого фактора, включающего не только труд, но и научные знания, необходимые для производства продукта и организации производственного процесса. Выполнение этих функций связано с известной долей риска, хотя Сэй явно не подчеркивает его значение.

Величина факторных доходов, согласно Сэю, определяется законами спроса и предложения. В частности, существует рынок самого предпринимательства, на котором определяется заработная плата предпринимателя. Спрос на предпринимательство является функцией от спроса на его продукт. Более подробно Сэй описывает факторы, ограничивающие предложение на этом рынке. Эти факторы включают личные («моральные») качества предпринимателей, их опыт и «связи». Поскольку число отвечающих данным требованиям людей всегда ограничено, то заработная плата, которую предприниматель получает за свою деятельность, выше, чем доход других факторов. Но кроме заработной платы в доход предпринимателя входят процент на принадлежащий ему капитал (если таковой участвует в деле) и премия за риск. Таким образом, в трактовке Сэя предпринимательство имеет сходство с другими факторами производства. Однако доход предпринимателя, в том числе и зарплату, Сэй считает остаточным. Предприниматель олицетворяет спрос на рынке факторов производства и, следовательно, выплачивает каждому из них свою долю. То, что осталось после этого, и составляет его доход. В целом, предприниматель у Сэя ближе к менеджеру (причем в широком понимании, с учетом творческих аспектов его деятельности) и четко отличается от капиталиста.

#### **4. Предпринимательство как новаторство: Й. Шумпетер**

Иной способ определения предпринимательской функции предложил знаменитый австрийский экономист Йозеф Шумпетер.

**Йозеф Алоиз Шумпетер** (1883–1950) относится к самым оригинальным мыслителям первой половины XX в. После окончания юридического факультета Венского университета (среди его учителей — корифеи австрийской школы Бём-Баверк и Визер) Шумпетер преподавал в Черновцах, Граце, Бонне и Гарвардском университете, занимался практической деятельностью (был советником миссии по социализации и министром финансов австрийского социалистического правительства, без особого успеха возглавлял частный банк).

Из книг Шумпетера всемирную известность получили три: «*Теория экономического развития*» (1912), глубокий экономико-социологический трактат «*Капитализм, социализм и демократия*» (1942) и огромная, хотя и недописанная до конца, «*История экономического анализа*» (издана после смерти автора в 1954 г.), которая до сих пор остается непревзойденной по охвату и глубине проникновения в материал. В 1949 г. Шумпетер первым из иностранных экономистов был избран президентом Американской экономической ассоциации. В 30-е годы Шумпетер вместе с несколькими единомышленниками основал международное Эконометрическое общество и журнал «Эконометрика», которые должны были осуществить его давнюю мечту — соединение экономической теории, математики и статистики.

### «Теория экономического развития»

Эта книга принесла 29-летнему автору мировую славу — в 30–40-е годы она была переведена на итальянский, английский, французский, японский и испанский языки.

Шумпетер был убежденным сторонником и энергичным проповедником маржинализма, причем не в австрийском, а в математизированном его варианте. Теория общего равновесия Вальраса была для него высшим достижением мировой экономической мысли. Однако статическая теория общего равновесия, по мнению Шумпетера, должна быть дополнена динамической теорией экономического развития, которая призвана описать движение экономики между равновесными состояниями.

**Предпринимательская функция.** В главе 1 Шумпетер описывает гипотетическое стационарное состояние «кругооборота», которое характеризуется неизменным набором, количеством, а также способами употребления всех производимых благ. В этих условиях полной информации о настоящем и будущем продукт без остатка распределяется между владельцами производительных благ, так что не возникает не только остаточный доход, но и процент (здесь Шумпетер расходится с Бейером — см. гл. 11). Основные идеи теории экономического развития Шумпетера изложены в главе 2. Для того чтобы экономика сошла со своей привычной траектории и «резко изменила свои собственные показатели»<sup>7</sup>, должны быть осуществлены так называемые «новые комбинации», основными видами которых являются: 1) производство новых благ; 2) применение новых способов производства и коммерческого использования благ существующих; 3) освоение новых рынков

<sup>7</sup> Шумпетер Я. А. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1983. С. 153.

быта; 4) освоение новых источников сырья и 5) изменение отраслевой структуры (создание или подрыв монополии)<sup>8</sup>. Всем этим экономическим новаторством занимаются люди, которых Шумпетер назвал предпринимателями<sup>9</sup>. Но как извлечь производительные блага из старых комбинаций и привлечь в новые, потенциально более производительные? Шумпетер указывает два способа: командная власть и — для рыночной экономики — кредит (создаваемые банками деньги)<sup>10</sup>. Взяв кредит, предприниматель может предложить собственнику производительных благ цену, превышающую ту, которую ему платили до сих пор. Экономическая функция предпринимателя является дискретной и выполняется только до тех пор, пока новая комбинация не превратилась в рутину и не закреплена навечно за определенным носителем. Как пишет Шумпетер, «предприниматель, остающийся таковым на протяжении десятилетий, встречается так же редко, как и коммерсант, который никогда в жизни не бывал хоть немного предпринимателем»<sup>11</sup>. Поэтому предпринимательство не составляет профессию или устойчивый общественный класс. Новаторскую функцию предпринимателя Шумпетер четко отделяет от функции капиталиста: предприниматель в чистом виде не обязательно обладает правом собственности на какое-либо имущество и, следовательно, не несет какого-либо риска (он выпадает на долю капиталиста, ссужающего предпринимателя деньгами). В то же время своим новаторским характером она отличается и от рутинных функций менеджера. Но предприниматель — это не изобретатель, а в лучшем случае человек, экономически реагирующий на изобретения. Поскольку предпринимательская функция избегает отхода от привычного «движения против течения», иначе говоря, творчества, она тесно связана с особенностями личности типичного предпринимателя. Личные свойства предпринимателя отмечали многие теоретики, но только Шумпетер попытался их систематизировать. Это — специфическая мотивация, требующая не удовлетворения потребностей, а активной деятельности ради создания «империи», победы над соперниками и радости творчества. Это своеобразный инстинкт: избирательный, но не глубокий, сильная воля и развитая интуиция.

<sup>8</sup> Там же. С. 159.

<sup>9</sup> «Под предприятием мы понимаем осуществление новых комбинаций, и к тому же то, в чем эти комбинации воплощаются: заводы и т.п. Предпринимателями же мы называем хозяйственных субъектов, функцией которых является как раз осуществление новых комбинаций и которые выступают как активный элемент» (там же. С. 169—170).

<sup>10</sup> Там же. С. 169.

<sup>11</sup> Там же. С. 174.



**Предпринимательский доход.** Сущности предпринимательского дохода посвящена глава 4 книги. В состоянии «кругооборота» вознаграждение каждого фактора соответствует его предельной производительности. Предприниматель, изымающий ресурсы из старых комбинаций, должен предложить за них больше, чем было принято раньше, так что издержки его еще более возрастут. За счет чего они будут покрыты и вдобавок будет получен остаточный доход — прибыль. Источником этого дохода Шумпетер считает временное монопольное положение, которое приобретает добившийся успеха предприниматель. Он рассматривает здесь два типа новых комбинаций. Первый связан с усовершенствованием производства старого блага и снижением издержек (внедрение новой технологии, использование нового источника сырья, укрупнение фирмы)<sup>12</sup>. Второй связан с открытием новых рынков: производство совершенно нового блага или выход на новые рынки сбыта для блага уже существующего<sup>13</sup>. В обоих случаях процесс можно разделить на три стадии. На первой стадии предприниматель, увидевший возможность новой комбинации, получает кредит, налаживает выпуск и выходит на рынок. Для новых комбинаций первого типа (например, речь идет о внедрении ткацкого станка в текстильной отрасли, где господствует ручной труд) связано с затратами на то, чтобы «перекупить» факторы производства (хлопок и труд) у прежних производителей. Перед предпринимателями, осуществляющими новые комбинации второго типа, стоит более сложная: им надо, кроме того, найти рынок сбыта, на котором данное благо пока не укоренилось. Для этого «вначале его надо навязать потребителям хотя бы даром»<sup>14</sup>, чтобы разбудить потребительский спрос. Очевидно, что на этой первой стадии предприниматель не только получит никакого остаточного дохода, но и наоборот осуществит чистые дополнительные затраты. Окупаться эти затраты начнут лишь на второй стадии, когда предприниматель укрепится на рынке и окажется монополистом (в первом случае на применяемом более дешевый способ изготовления блага, во втором — на его производство как таковое). На этой стадии ему удастся получить монопольный доход: в первом случае за счет более низких, чем у других производителей, издержек<sup>15</sup>, во втором — за счет того, что цены на но-

<sup>12</sup> Там же. С. 278—283.

<sup>13</sup> Там же. С. 283—285.

<sup>14</sup> Там же. С. 285.

<sup>15</sup> При этом необходимо, чтобы в результате выхода на рынок наш предпринимателя цена блага не опустилась слишком низко, а цена факторов производства, в свою очередь, не поднялась слишком высоко, чтобы поглотить весь выигрыш, полученный от применения более производительной комбинации.

ного «некоторое время непосредственно формируются на основе потребительских оценок», а «издержки, которые и здесь состоят из необходимых услуг труда и земли, учтенных по прежним ценам, не имеют в данном случае определяющего значения»<sup>16</sup>.

Наконец, на третьей стадии привлеченные высокими доходами в расель приходят конкуренты и временной монополии приходит конец. В результате цены снижаются и вновь сравниваются с издержками, но уже на другом уровне. Чистый доход предпринимателя исчезает, и весь получаемый доход вновь распределяется между собственниками факторов производства.

В новаторской функции предпринимателя Шумпетер выводит только прибыль, но и процент и даже экономический цикл. В целом, как пишет М. Блауг, влияние концепции Шумпетера на теорию предпринимательства было подавляющим, однако магистральное направление экономической теории продолжало ее игнорировать, поскольку она не укладывалась в рамки статического равновесного анализа<sup>17</sup>. Впрочем это можно сказать обо всех теориях предпринимательства и предпринимательской прибыли как остаточного дохода.

## 5. Предпринимательство как арбитражные сделки: И. Кирцнер

Понятие «предприниматель» играет определяющую роль в теории неоавстрийской школы. Для Мизеса, Хайека и их последователей конкуренция — это в первую очередь «предпринимательский процесс».

«Функцией отталкивания» для Мизеса была неоклассическая концепция максимизации целевой функции при данных средствах. По теории Мизеса, средства, находящиеся в распоряжении предпринимателя, тоже меняются. В реальной экономике, пишет Л. Мизес, предпринимателем, т.е. человеком, действующим в условиях неопределенности, является каждый. Для специфической категории людей, инициативных, предприимчивых и зорких, чем средний уровень «темпы», Мизес предложил бы использовать другой термин: «дезинформотер»), близкий по смыслу к шумпетеровскому предпринимателю, но без присущего Шумпетеру акцента на технических нововведениях. Выбрать из доступных технологических методов производства товара, который нужен публике, самый дешевый — это уже

<sup>16</sup> Там же. С. 285.

<sup>17</sup> Блауг М. Указ. соч. С. 430.

акт предпринимательства в понимании Мизеса. Будучи как истинный австриец последовательным субъективистом в экономическом анализе, Мизес подчеркивал, что прибыль или убыток предпринимателя — это продукт не его капитала, а его идеи, воплощенной в капитале: неверная идея приведет к убытку, несмотря на затраты капитала<sup>18</sup>.

Более развитую «австрийскую» теорию предпринимательской функции создал специализировавшийся в данной области ученик Мизеса И. Кирцнер. В отличие от Шумпетера он рассматривает предпринимательство как деятельность, ведущую не от равновесия, к равновесию. (Под ним понимается состояние, в котором человек, принимающий решения, исходит из того, что он знает решения и других людей<sup>19</sup>.) Естественно, что реальная рыночная экономика постоянно находится в неравновесии. Это, в частности, проявляется в том, что на рынках не устанавливается единая цена на данное благо. Информация в ней не бывает полной и равномерно распределенной, а поэтому человек, обладающий повышенной «чуткостью» (alertness) к возможностям извлечения прибыли, может заработать на арбитражных сделках, т.е. на спекуляции в нашем понимании этого слова. Этот человек, которого Кирцнер и считает предпринимателем, может купить товар по дешевой цене, а продать его в другом месте или в другое время по более дорогой. Предпринимателем является и производитель, играющий на разнице цен ресурсов и продуктов. Предпринимательское поведение демонстрирует, по Кирцнеру, и потребитель в условиях несовершенной информации.

В результате последующей конкуренции ситуация становится более равновесной, т.е. цены выравниваются и возможность непроизводимых и прибыльных арбитражных сделок исчезает. Свою функцию чистый кирцнеровский предприниматель выполняет, не используя собственного капитала и вообще ресурсов (в отличие от мизесовского предпринимателя). Достаточно просто раньше других замечать валивающуюся на улице десятидолларовую бумажку и быстро подбирать ее — такой аналогией Кирцнер обычно поясняет сущность предпринимательства в своей трактовке.

Теории специфической предпринимательской функции и предпринимательской прибыли как остаточного дохода нельзя называть интегрированными в основное неоклассическое течение экономии

<sup>18</sup> См.: Mises L. von. Human Action: A Treatise on Economics. New Haven, 1949, p. 252–254.

<sup>19</sup> См.: Kirzner I. Competition and Entrepreneurship. Chicago, 1973; Entrepreneurship. Chicago, 1975.

хой науки. Характерный для этих теорий неравновесный подход, подчеркивание неустранимой неопределенности и субъективных моментов, связанных с личностью типичного предпринимателя, противоречат неоклассической парадигме исследований. Однако на более конкретном уровне анализа, соприкасающемся с прикладной экономикой и управленческими дисциплинами, экономическая теория предпринимателя продолжает существовать и изучаться.

### **Рекомендуемая литература**

- Думштер И.А. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1983.
- Нийт Ф. Понятия риска и неопределенности // THESIS. 1994. Вып. 5. С. 12–28.
- Пуг М. Экономическая теория в ретроспективе. М.: Дело, 1994. С. 424–430.
- Антономов В.С. Человек в зеркале экономической теории. М.: Наука, 1993. С. 136–147.

# Глава 19

## Американский институционализм

- *Дихотомии Т. Веблена* □ *Статистический институционализм У.К. Митчелла*
- *Правовой институционализм Дж.Р. Коммонса*
- *Обновленный институционализм Дж.К. Гэлбрейта*

Вышедший из маргиналистской революции экономики, видоизменив модель homo economicus в модель гедониста-оптимизатора, решительно повернулся к оправданию status-quo частнособственнической конкурентной системы. С другой стороны, марксисты и социалисты других направлений продолжали свои атаки (не только теоретические) на капитализм и «буржуазную апологетику». «Средняя» линия прочерченная германской исторической школой, нашла своеобразное продолжение в «зигзаге» американской экономической мысли самого конца XIX — первой трети XX в. — институционализме.

Институционализм никогда не имел организационного центра и разнородность этого течения дает повод ставить под сомнение само его существование как научной школы<sup>1</sup>. Тем не менее сложилась устойчивая традиция рассматривать трех американских экономистов — Т. Веблена, У.К. Митчелла и Дж.Р. Коммонса — как главных представителей направления. Само понятие «институционализм» впервые употребил в 1918 г. американский экономист Уолтон Гамильтон, определивший категорию «институт» как «вербальный символ, который описывает пучок социальных обычаев. Он означает способ мышления или действия, с достаточной распространенностью и прочностью запечатленный в привычках групп или обычаях народа. В обычной речи это другое слово для «процедуры», «общего согласия» или «договоренности»; на книжном языке нравы, народные обычаи, равно как денежная экономика, классическое образование, фундаментализм и демократия являются «институтами»<sup>2</sup>. Новое направление обнаружило сходство с исторической школой как в общих устремлениях, так и в более конкретной тематике исследований, хотя программная статья Т. Веблена «Почему экономика не является эволюционной наукой» (1898), от которой принято вести отсчет институци-

<sup>1</sup> См.: Жамс Э. История экономической мысли XX века. С. 91; Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М.: Дело, 1994. С. 616–617.

<sup>2</sup> Цит. по: Seckler D. Thorstein Veblen and the Institutionalists. London; 1975. P. 87.

ализма, критиковала эмпиризм Г. Шмоллера и его последователей. Две традиции сблизила нацеленность на: 1) замещение узкой утилитаристской модели homo economicus более широкой интерпретацией, основанной на междисциплинарном подходе (социальная философия, антропология, психология), и 2) поворот экономической теории к социальным проблемам с целью использовать ее как инструмент реформ.

Т. Веблен подвизался почти одновременно с третьим поколением исторической школы, а его ученик У.К. Митчелл был почти сверстником самого молодого из «юной» исторической школы — А. Шпитгофа. Ориентация на эволюционно-биологический подход и акцент на роли насилия в капиталистическом предпринимательстве сблизили Веблена с Зомбартом, а изучение цикличности экономических процессов — Митчелла со Шпитгофом. Пристальное внимание к «рабочему вопросу», политико-правовым аспектам социальных движений, экономическому реформизму, столь характерные для школы Шмоллера, были не менее характерны и для Дж.Р. Коммонса.

Наконец, отличительной чертой экономистов-институционалистов, особенно Т. Веблена, стало повышенное внимание к воздействию технологии на общество и к роли научно-технических специалистов. Эта черта обусловила глубокое «вторжение» в социологию, что также позволяет провести параллель с исторической школой (в ее третьем поколении — В. Зомбарт и особенно М. Вебер).

## 1. Дихотомии Т. Веблена

«Очень странный человек»<sup>3</sup> Торстейн Веблен (1857–1929) вошел в историю как «первый систематический критик американского капитализма»<sup>4</sup>. Веблен жил в «позолоченный век», когда Соединенные Штаты утверждали себя на позициях первой промышленной державы мира и удачливые капитаны промышленности, становившиеся во главе крупных корпораций — «ловкие, энергичные, агрессивные, алчные, властные, ненасытные», — действовали дерзко и беспринципно в бизнесе и политике, «эксплуатируя рабочих и обирая фермеров, подкупая конгрессменов, покупая легислатуру, шпионя на конкурентами, нанимая вооруженную охрану, прибегая к угрозам, интригам и силе»<sup>5</sup>.

<sup>3</sup> Heilbroner R. The Great Economists. London, 1955. P. 175.

<sup>4</sup> Dode D.F. U.S. Capitalist Development since 1776: Of, By and For Which People. New York, London, 1993. P. 100.

<sup>5</sup> Хофстедтер Р. Американская политическая традиция и ее создатели. М., 1992. С. 187, 188.

Философией «позолоченного века» стал *социал-дарвинизм*, сомкнувшийся с экономическим индивидуализмом *a la laissez faire*. Отравление стремительной концентрации и централизации капитала, резкого роста имущественного неравенства и плачевной участи неудачников рынка было найдено в этой философии, глашатай которой Г. Спенсер (1820—1903) — приятель «стального короля» Э. Карнеги — стал почитаем в США как ни один философ ни до, ни после него. Основатель американской университетской социологии У. Самнер строил свой курс вокруг тезиса о миллионах как цвете цивилизации, основанной на конкуренции. Социал-дарвинисты вещали, что ожесточенная конкурентная борьба в промышленности, вытеснение аутсайдеров крупными корпорациями (трестами) — идеальное зеркало «естественного порядка вещей»; цивилизация таким путем движется вверх, подобно биологической эволюции. Выживают наиболее приспособленные; отбор наилучших происходит тогда, когда естественные экономические процессы идут своим чередом, без вмешательства реформаторов и правительства.

Сын норвежского фермера-иммигранта, Т. Веблен с юности ощущал свою отчужденность от суетного мира янки, и этот так называемый *дисформизм* (противоположность конформизму) определил его судьбу в науке и в жизни. Познав участь бедного студента в престижном Йельском университете, а затем безработного доктора философии и литературного поденщика, он наконец устроился на скромную должность в Чикагском университете, созданном в 1892 г. на деньги богатейшего предпринимателя США Дж. Д. Рокфеллера, наемный юристы которого создали легальную основу для функционирования крупных корпораций (холдинг-компани). Так Веблен оказался внутри стремительно расширявшейся орбиты власти Большого бизнеса, начавшего субсидировать американские университеты и определять господствовавшие в них образы мышления.

Веблен бросил этому миру — равно как и академическому марксизму Дж. Б. Кларка, своего бывшего преподавателя, — вызов своей книгой «*Теория праздного класса. Экономическое изучение институтов*» (1899), в которой «изучал манеры и психологию американских богачей так, как какой-нибудь антрополог исследовал бы обрядовые ритуалы примитивного племени в Новой Гвинее»<sup>6</sup>. Провозгласив необходимость применения к экономике подхода, аналогичного не механической статике (равновесие), а биологической динамике (эволюция), Веблен придал социал-дарвинизму иную тональность, нежели идеологи экономического индивидуализма. Эволюция общества

<sup>6</sup> Гэлбрейт Дж. К. Жизнь в наше время. М., 1986. С. 43.

является процессом *естественного отбора институтов*, которые, по сути дела, есть привычные образы мыслей в том, что касается отношений между обществом и личностью. Институты — результаты процессов, происходивших в прошлом, а следовательно, не находятся в полном согласии с требованиями настоящего времени, но под нажимом обстоятельств, складывающихся в жизни сообщества, происходит изменение образов мышления людей, т.е. развитие институтов, и перемены в самой человеческой природе<sup>7</sup>.

Предметом особого внимания Веблена стал институт праздного класса. Его возникновение и развитие Веблен связывал с «избирательным воздействием законов хищничества и паразитизма» и обычаями частной собственности, эволюцию которой описывал следующим образом. Собственность первоначально возникла как трофей, знак победы над менее сильным соседом. Мотивы, лежащие в ее основе, — соперничество, завистливое сравнение, демонстративное преуспеяние как основа уважения и жажда власти, даруемой богатством. «Здравой оценкой людей и вещей становится оценка в расчете на борьбу». Развивается противопоставление доблестной, захватнически-приобретательской деятельности и труда, приобретающего характер лудного занятия в силу пренебрежительного к нему отношения. По мере того как стадия приобретения путем хищнического захвата переходит в стадию организации производства на основе частной собственности (рабов), превосходство в силе и трофеи как показатель успеха заменяются «канонами денежной почтенности» и критериями накопления собственности и «опыта праздной жизни». Эти последние складываются во «всеохватывающий порядок благопристойности» со старательными упражнениями по развитию хороших манер, воспитанию вкусов и умению «разбираться в том, какие предметопотребления отвечают приличию». «Показное потребление» (inspicious consumption) дорогостоящих престижных товаров и прилание к «демонстративно расточительным зрелищам» становятся праздном классе формами соперничества, мотивируемого завистливым сравнением, и завоевания репутации.

Описанный Вебленом «*сосязательный аспект потребления*»<sup>8</sup>, казывающий, как товары «могут эффективно использоваться в копинных завистнических целях» и поэтому содержать в себе ошутитий элемент «престижной дороговизны» (стоимости сверх стоимостных затрат, делающих их пригодными для функционального использования), выявлял ограниченность маршаллианской теории полез-

<sup>7</sup> Веблен Т. Теория праздного класса. М., 1984. С. 200–202.

<sup>8</sup> Там же. С. 174.



ности и спроса и позднее получил наименование «эффект Веблена»<sup>9</sup>. Только им и ограничивается признание Веблена в области экономики.

Переходя к рассмотрению экономических институтов современного ему общества, Веблен в общей форме разделил их на финансовые и производственные. Отношение праздного класса к экономическому процессу является «денежным отношением — отношением стяжательства, а не производства»: Доступ в праздный класс осуществляется через занятия в финансовой сфере, которые в гораздо большей степени, чем производственные, наделяют человека почетом. Наиболее почетны занятия, имеющие непосредственное отношение к собственности в крупном масштабе, и вслед за ними — банковское дело и право. В профессии адвоката, по мнению Веблена, «нет и намека на полезность в какой-либо другой области, кроме соперничества»; юрист «занимается исключительно частными моментами хищнического мошенничества, либо в устройстве махинаций, либо в разстройстве махинаций других»<sup>10</sup>.

Институт праздного класса, по мнению Веблена, задерживает развитие общества в силу трех основных причин: инерции, свойственной самому классу; примером демонстративного расточительства системой неравного распределения благосостояния и средств к существованию.

Противопоставление праздности и производительной деятельности Веблен в своей второй книге «*Теория делового предприятия*» (1904) развернул в *дихотомию индустрии и бизнеса*. Сначала он подробно остановился на культуротворческом значении крупного машинного производства. Машинная технология требует для управления ею технических знаний и рационального мышления; эта рациональность приходит в противоречие с иррациональностью, вносимой в экономический процесс бизнесменами в их погоне за прибылью путем купли-продажи на фондовом рынке бумажных титулов собственности «Капитаны промышленности», ориентируясь на захват как можно большей части индустриальной системы, не заинтересованы в ее рациональном функционировании, поскольку извлекают доходы сбоев процесса общественного производства. Подчинение индустриальным целям возрастания денежного богатства деформирует индустриаль-

<sup>9</sup> В статье «Эффект повального увлечения, эффект сноба и эффект Веблена в теории потребительского спроса» (1950) американского экономиста Харви Лайбенштейна, который систематизировал факты, противоречащие неоклассической трактовке функции индивидуальной полезности.

<sup>10</sup> Веблен Т. Указ. соч. С. 233.

ную систему, вызывая кризисы недопроизводства и перепроизводства. Веблен назвал «саботажем» политику крупных корпораций, преднамеренно сокращающих производство ради удержания монополистских цен, и указал, что конкуренция за счет снижения издержек замещается «неценовой конкуренцией» — ценоувеличивающей рекламой, акковкой и другими формами «умения продавать» (salesmanship); иными способами получить специальные привилегии на всех уровнях правительства — получить правительственные заказы, влиять на налоги и расходы, трудовую и внешнюю политику.

Как две ведущие тенденции американского капитализма Вебленом были выделены монополизация и наращивание сил экономической депрессии. Он предсказывал увеличение непродуктивного потребления благ в связи с манипулированием покупательскими вкусами населения и ростом производства вооружений, прикрываемого лозунгами национальной политики. Временной отрезок между выходами двух первых книг Веблена был годами публикации Зомбарта работы «Современный капитализм» и возникновения в США движения «разгребателей грязи» — шумных журналистских расследований и разоблачений мошенничества и насильственных действий крупных корпораций, особенно рокфеллеровской «Стандарт ойл»<sup>11</sup>. Идеологи *laissez faire* в XIX в. — Кобден и Спенсер — утверждали, что эволюция общества идет от «военного» типа с централизацией, иерархией, регламентацией и «единообразием, поддерживаемым путем принуждения» к мирному «промышленному типу», который характеризуется «во всех своих частях той же самой индивидуальной свободой, которую предполагает всякая коммерческая сделка»<sup>12</sup>. Однако монополистический капитализм принес с собой новую волну агрессии и милитаризма. Веблен, который сначала писал о переходе от захватнической стадии к квазимиролюбивой (система рабства и статута) и далее к миролюбивой промышленной (с наемным трудом и дежной оплатой), в статье «*Первые опыты в организации трестов*» (1904) подчеркнул укорененность архаических черт захватнической общественной деятельности в жизненных привычках «капитанов промышленности» и назвал корпорации рабовладельцев и пиратов предшественниками капиталистических монополий. Умилявшие Зомбарта агрессивные проявления «завоевательной» энергии создателей американских трестов у Веблена вызвали лишь порицание. Его сопоставления промышленных и финансовых магнатов с хищными баро-

<sup>11</sup> Литературная история Соединенных Штатов Америки. Т. III. М., 1979. С. 73–74.

<sup>12</sup> Спенсер Г. Основания социологии. Ч. 2. СПб., 1877. С. 613–624.

нами старых времен внесли вклад в закрепление за бизнесменами «позолоченного века» репутации «баронов-разбойников».

Следующая крупная работа Веблена «*Инстинкт мастерства и состояние промышленных умений*» (1914) представляла попытку, опираясь на новые идеи в физиологии («тропизмы» Ж. Леба) и психологии («горме» У. Мак-Дугалла), сконструировать альтернативу утилитаристской модели «гедониста-оптимизатора». Эволюция «поиска эффективных жизненных средств» и производственных навыков происходит в «кумулятивной последовательности приспособления» под воздействием присущих человеку «инстинктов», под которыми Веблен понимал не стихийные, а целенаправленные факторы поведения, формирующиеся в определенном культурном контексте. Наиболее благотворны из них: 1) родительское чувство, 2) инстинкт мастерства и 3) праздное любопытство. Родительское чувство в широком смысле слова — забота об общем благе; мастерство, промышленное искусство — средство реализации родительского инстинкта, забота об эффективном использовании наличных ресурсов; а праздное любопытство поставляет знания, служащие жизненным целям. Добродетельный союз этих трех инстинктов создает промышленное поведение, достигающее высшей эволюционной стадии в машинном производстве, прозаичная механическая логика которого гармонирует с применением современной науки и кладет основы для роста и утверждения новой рационально ориентированной культуры. Напротив, когда верх берут эгоистические и приобретательские инстинкты, возникают «дурацкие способы поведения» и «бесполезные институты», своей иррациональностью противоречащие рациональности промышленной технологии. «*Инстинкту мастерства*» Веблен противопоставлял «*инстинкт спортсменства*» — стереотипы воинственного поведения в истории.

Методологическую полемику с ортодоксальными экономистами прежде всего Дж. Б. Кларком, Веблен продолжил в статьях, составивших книгу «*Место науки в современной цивилизации*» (1919). Он порцал идущую от бентамовской «арифметики пользы» гедонистическую концепцию человека как «атома желаний» и «калькулятора удовольствий и страданий», вибрирующего под воздействием стимулов, которые передвигают его в пространстве, но оставляют нетронутым. Предполагая «изолированную человеческую данность в устойчивом равновесии», вне «прошлого и последующего», неоклассическая доктрина исследовала статическое состояние, сконцентрировав внимание на рыночной цене, тогда как подлинная экономическая наука, по мнению Веблена, должна заниматься «генетическим исследова-

нием образа жизни»; ее предметом является «изучение поведения человека в его отношении к материальным средствам существования, такая наука по необходимости есть исследование живой истории материальной цивилизации»<sup>13</sup>.

Десять лет, разделяющие «Теорию делового предприятия» и «Инстинкт мастерства», были годами триумфального шествия по Америке идей «научного управления производством» (scientific management), связанного с именами Ф. Тейлора, супругов Джилбрет и других «инженеров эффективности». Веблен стал выделять инженеров-менеджеров из числа тех, кто непосредственно организует процесс машинного производства, и рассматривать их как социальную объективацию мастерства, научной рациональности и эффективности. Он сблизился с Генри Л. Ганттом (1861–1919) — пионером календарного планирования деятельности предприятий, автором систем графиков оперативного управления («графики Гантта») и новой, более ориентированной на интересы рабочих системы заработной платы. Вслед за Ганттом Веблен стал пропагандировать идею политической организации инженеров для будущего реформирования общества в целом на основе критериев научно-промышленной рациональности.

В 1918 г. Веблен стал главным редактором журнала «Циферблат» Нью-Йорке, а в 1919 г. — одним из организаторов Новой школы социальных исследований. В цикле статей, составивших книгу «*Инженеры и система цен*» (1921), он развивал концепцию «саботажа» и выкал надежду, что новое поколение инженеров откажется от роли «лучших лейтенантов бизнеса» и, пригрозив «всеобщей стачкой» предпринимателям, передаст власть «Генеральному штабу инженеров-техников», который выведет общество на «третий путь» между «плуратией капитализма и диктатурой пролетариата»<sup>14</sup>, к рациональной промышленной системе, избавленной от искажающего вмешательства корпоративных финансов. Веблен заканчивал свою книгу мандатом «Практический совет техников».

Утопия перехода власти к инженерно-технической элите в 1930-е годы получила название «технократической» (впоследствии гамма значений слова «технократия» заметно расширилась), благодаря ей Веблен занял видное место в истории социологии, но инженеры и экономисты сочли ее нелепостью.

<sup>13</sup> Veblen T. The Place of Science in Modern Civilization. New York, 1919.

<sup>14</sup>

<sup>14</sup> Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли. М., 1968. С. 56.

В своей последней книге *«Абсентеистская собственность»* (1923) Веблен подчеркнул процесс расширения собственности на неосознанные финансовые титулы богатства, отделенной от реального участия в производстве материальных благ. Критицизм Веблена в отношении «мира бизнеса» выразился в анализе «absentee ownership» в наиболее желчных излияниях. Но на преобразование экономического строя общества в более рациональный Веблен смотрел без оптимизма, констатируя, что американский «средний класс» стремится подражать образу жизни «праздного класса».

«Персона нон грата» в среде теоретиков-экономистов, Веблен оставил в наследство институционалистам «дух несогласия». Его идеи остаются привлекательными для сторонников нетрадиционных подходов к экономической теории<sup>15</sup>.

## 2. Статистический институционализм У.К. Митчелла

Ученик Т. Веблена Уэсли Клэр Митчелл (1874—1948) учился в Чикагском университете, стажировался в Венском (лекции К. Менгера не произвели впечатления), а с 1913 г. до конца жизни работал в Нью-Йорке, в Колумбийском университете.

Митчелл считал правильной критику Вебленом модели рационального гедониста и продолжил ее в ряде своих статей. Он подчёркивал ошибочность принятия классической школой жесткой поведенческой модели человека, преследующего свой рационально признанный интерес («блаженный калькулятор» Бентама), и писал, что «человек, который изучает забастовки и локауты, переменчивую фототехнику деловых комбинаций, современные методы преодоления «потребительской инерции», или бумы и депрессии, не подтверждает впечатлений об экономической рациональности, выраженной в теоретических трактатах». Митчелл ссылаясь и на «переоткрытие человеческой иррациональности» психологами. Он поставил своей задачей сделать следующий за Вебленом шаг в движении от «нормальной» модели к действительности — подтвердить отличие реального поведения в экономике от гедонического нормотипа посредством статистического анализа. «Действительный» экономический субъект был для Митчелла «среднестатистическим» человеком в его отношении к денежным институтам.

<sup>15</sup> Hodgson G.M. Thorstein Veblen and post-Darwinian economics // Quarterly Economic Journal. 1992. No. 16.

Вебленовская «дихотомия индустрии и бизнеса» нашла продолжение в анализе Митчеллом разрыва между динамикой промышленного производства и динамикой цен. За механизмом цен Митчелл пытался увидеть не механические законы спроса и предложения, а коречивые мотивы действий людей, занятых добыванием и расширением денег. «...Самое важное, что надо понять в деньгах, это — экономическое значение денег, то есть общественную роль высокоинтенсивной группы денежных институтов и то, как они развивались в течение времен средневековья, стали квазинезависимыми и оказывали самостоятельное влияние на деятельность и умы их создателей»<sup>16</sup>.

Митчелл предпочел введенному Зомбартом понятию «экономическая конъюнктура» понятие «деловой цикл». С 1920 г. Митчелл возглавлял Национальное бюро экономических исследований, используя для сбора и обработки статистических данных для прогнозирования экономических колебаний. Результатом деятельности Митчеллом бюро стало дополненное переиздание книги «*Деловые циклы*» (1927), признанное образцовым исследованием. Высокую репутацию Митчелла не поколебала даже его неудача в прогнозировании экономической конъюнктуры в 1929 г., когда он не смог предсказать «кризис» американского «процветания». В годы «Нового курса» Митчелл, уже в 20-е годы выдвигавший идеи государственного регулирования — банковской реформы, использования государственных расходов в качестве балансира, создания системы страхования безработицы, — активно участвовал в правительственных мероприятиях по восстановлению экономики. В эти годы он также подготовил к изданию репрезентативный сборник работ своего учителя «Чему можно научиться» (1936) и опубликовал сборник собственных статей «*Об искусстве тратить деньги*» (1937). Митчелл стремился показать, что искусство «делания денег» в современной цивилизации в значительной степени опередило умение их рационально расходовать. Особенностью рациональной траты денег в семейных бюджетах, где характер расхода часто определяется желанием перешеголять других, изощренными способами траты денег являются одним из важнейших путей самосовершенствования в обществе, завоевания престижа.

Описывая иррациональные институты денежной экономики, Митчелл все же считал ее лучшей из экономических систем. Это убеждение отличало его взгляды от сардонического критицизма Т. Веблена и, напротив, сближало с реформистской «доброжелательностью» третьего из основателей традиции американского институционализма — Джона Ричарда Коммонса (1862—1945).

<sup>16</sup> Цит. по: Селигмен Б. Указ. соч. С. 92.

### 3. Правовой институционализм Дж.Р. Коммонса

Коммонс был первым, кто написал специальную книгу *«Институциональная экономическая теория»* (1934). Но она вышла, когда автору было уже за 70, а его стаж профессиональной и общественной деятельности перевалил за 40 лет. Коммонс окончил духовный колледж (1888) и продолжил образование в престижном университете Джонса Гопкинса, где стал любимым учеником Ричарда Эли (1858–1943), пытавшегося в свое время создать американское ответвление исторической школы в политэкономии. В начале 1900-х Коммонс работал в Национальной гражданской федерации — организации, целью которой было улаживание конфликтов между рабочими и работодателями. В это время в основном сложились его взгляды на урегулирование отношений между трудом и капиталом: 8-часовой рабочий день, повышение заработной платы для увеличения покупательной способности масс, благотворность концентрации промышленности для эффективности экономики. В 1904 г. хлопотами Р. Эли Коммонс был принят на работу в Висконсинский университет, вместе с учениками составил «висконсинскую школу» истории и теории американского рабочего движения, обосновавшую реформистскую программу «политического коллективного договора» — достижения компромисса между предпринимателями и рабочими, организованными в профсоюзы, при арбитражной функции правительства и Верховного суда. Почти 30 лет Коммонс активно участвовал в политической жизни Висконсина, был советником двух губернаторов штата и гордился проведенными мерами в области рабочего законодательства. Богатый практический опыт лег в основу разработанной Коммонсом системы идей, отразившей и его личные качества: уравновешенность, способность вызывать доверие у людей разного социального статуса и мировоззрения: от миллионеров до социалистов.

Уже в своей первой книге *«Распределение богатства»* (1893) Коммонс выразил несогласие с маржиналистской индивидуалистической трактовкой распределения общественного дохода и игнорирования исторической изменчивости отношений собственности и прав личности, включающих право на возможно более высокую долю в национальном продукте. Коммонс констатировал рост монополистических элементов в рыночной экономике и оправдывал существование профсоюзов, добивающихся повышения заработной платы выше какого-либо минимума и необходимых для защиты рабочих от давления

стороны крупного капитала. Но в то же время Коммонс полагал, что влияние крупных корпораций может быть благотворным в той мере, в какой они способны смягчать остроту депрессии и наращивать масштабы производства. Поэтому на первый план он выдвинул поиск инструментов компромисса между организованным трудом и крупным капиталом, примирения экономических противоречий через коллективные действия, определив в итоге институциональную теорию как «*Экономику коллективных действий*» (название последней работы Коммонса, опубликованной посмертно в 1951 г.).

Коллективные действия в качестве институтов направляют и контролируют поведение людей. Будучи неразрывно связаны с отношениями собственности, коллективные действия в экономике предполагают определенные правовые рамки и находят свое выражение через суды. Эволюционный характер экономической науки, по мнению Коммонса, требовал изучения судебных решений за несколько столетий эры капитализма, чтобы иметь ясное представление о том, как именно коллективные действия ограничивали индивидуальные. Важнейшей задачей Коммонс считал изучение истории экономических учений для определения того, каким образом в экономическую теорию входили представления о коллективных действиях. Выполнению этих задач Коммонс посвятил книги «*Правовые основания капитализма*» (1924) и «*Институциональная экономическая теория*» (1934). По образному выражению Б. Селигмена, Коммонс «дистиллировал свою теоретическую систему в сложных аппаратах многих тысяч судебных решений и десятков типов экономической теории»<sup>17</sup>.

Ранее этих главных своих трудов Коммонс опубликовал книги «*Промышленная доброжелательность*» (1919) и «*Промышленное управление*» (1923), где развивал идею социального соглашения рабочих и предпринимателей посредством «взаимных уступок». С одной стороны, Коммонс противопоставлял свои взгляды марксистской доктрине классовой борьбы и социалистическим идеям. Он признавал необходимость обнищания пролетариата лишь для ранней стадии капитализма и критиковал Маркса за недооценку возможностей тред-юнионов и социальных реформ для улучшения положения рабочего класса. Но в дальнейшем этап промышленного развития, связанный с ростом крупных корпораций, привел, по словам Коммонса, к «диффузии капитализма в гущу широких масс народа»<sup>18</sup>. С другой стороны, Коммонс призывал капиталистов наладить «добрые отношения» с рабочими, перестать третировать профсоюзы как дьявольские происки и признать

<sup>17</sup> Там же. С. 89.

<sup>18</sup> Commons J.R. *Industrial Government*. New York, 1923. P. 272.



за тред-юнионизмом статус законного и неотъемлемого компонента структуры зрелого промышленного общества<sup>19</sup>. Видное место в этой структуре Коммонс отводил избирательной системе и государственной власти. Он призывал голосовать за тех политических деятелей, которые признают экономические требования тред-юнионов, а государственную исполнительную и судебную власть считал высшей инстанцией в классово-экономическом арбитраже.

Коммонс упрекал классиков и маргиналистов за ошибочную рационалистическую психологию и недостаточность анализа юридических форм. Он пришел к пониманию институтов как исторически сложившихся и освященных юридическим авторитетом обычаев, уходящих корнями в коллективную психологию. Сформировавшиеся действующие коллективные институты направляют поведение индивидов. Центральное место среди действующих коллективных институтов Коммонс отводил корпорациям, профсоюзам и политическим партиям. Они выступают как «группы давления».

Наряду с коллективными действиями другой важнейшей категорией институциональной теории Коммонса стало понятие сделки (транзакции). Коммонс выделил три основных типа сделок и три главных этапа каждой сделки. По типу Коммонс разделил сделки на торговые, управленческие и ратионирующие. Управленческие сделки выражают отношения между руководителями и подчиненными; ратионирующим сделкам относятся налогообложение, бюджет, регулирование цен, решения правлений корпораций. Большинство сделок – торговые. Каждая сделка включает в себя переговоры, принятие обязательства и его выполнение. В ходе переговоров встречающиеся стороны сначала противопоставляют свои позиции и затем ищут соглашения. Транзакционный процесс служит определению «разумной ценности», возникающей из согласия о выполнении в будущем условий контракта. Контракт – это «гарантия ожиданий», без которой не может быть ценности.

В теоретических построениях Коммонса много общего с дихотомиями Веблена, но там, где пессимист Веблен с сарказмом подмечал нелепости и непримиримые конфликты, благодушный Коммонс видел постепенное возникновение «разумных обычаев и разумных стоимостей, под влиянием которых меняются сами институты». Проводя различие между действующими предприятиями, цель которых – повышение технической эффективности производства, и действующими фирмами, занятыми только денежными сделками, Коммонс считал возможным уравнивание интересов индустрии и б

<sup>19</sup> Commons J.R. Institutional Economics. New York, 1934. P. 634.

«Самое лучшее производственное предприятие — это такое, где технические факторы используются наиболее пропорционально благодаря усилиям менеджеров. Самая лучшая фирма — та, где правильно соразмеряются покупки и продажи путем рыночных сделок. Самый лучший действующий коллективный институт — тот, где в правильном соотношении находятся техника и бизнес»<sup>20</sup>.

Коммонс подробно остановился на процессе возникновения долгосрочного кредита и включения инвестора-банкира в процесс промышленного производства. Банкирский капитализм связан с отделением юридического контроля над товарами от физического и полагается на титулы собственности. Банкиры организуют эмиссию и размещение акций; корпорации нанимают юристов, оказывают давление на законодательные органы и осуществляют широкие программы отношений с общественностью (public relations). Влиятельные экономические группы становятся более влиятельными, чем Конгресс. «Именно ассоциации, а не индивидуализм стали прибежищем временного либерализма и демократии в спасении от коммунизма, фашизма или банкирского капитализма».

Оптимизм Коммонса проявился и в его уверенности, что разумность достижима коллективными действиями капиталистов и рабочих. В «деловом» тред-юнионизме, при котором рабочие коллективно отстаивают свои права собственников в практических вопросах заработной платы и продолжительности рабочего дня, в заключении коллективных договоров он видел важнейший путь к поддержанию общественного равновесия. Эту уверенность Коммонс изложил в своей автобиографии<sup>21</sup>, вышедшей за год до принятия Акта о трудовых отношениях — одного из важнейших мероприятий Рузвельтовского Нового курса, закрепившего за рабочими право заключения коллективных договоров.

Годы Нового курса вообще поначалу стали временем институционалистов. Покойный Веблен предстал своего рода пророком (характерно, что сборник его работ, изданный Митчеллом в 1936 г., имел название «Чему учил Веблен»); Митчелл стал одним из организаторов Комитета национальных ресурсов США, предполагая превратить его в центральный орган государственного регулирования экономики. Коммонс увидел в реформах администрации Ф.Д. Рузвельта воплощение своих идеалов, а близкие к институционалистам А. Берльман (1871–1971) и Р. Тагвелл (1891–1979) вошли в «мозговую трест» президента Ф.Д. Рузвельта.

<sup>20</sup> Commons J.R. Economics of Collective Actions. New York, 1950. P. 33.

<sup>21</sup> Commons J.R. Myself. New York, 1934. P. 87.

Адольф Берль со своим коллегой по Колумбийскому университету Гардинером Минзом (1896—1982) прославился книгой «*Современная корпорация и частная собственность*» (1932). Проанализировав обширный статистический материал, Берль и Минз подробно обосновали вывод, намеченный в последней книге Веблена — об отделении собственности от контроля в крупных акционерных компаниях. Большинство собственников превратилось в пассивных инвесторов, а реальное управление предприятиями перешло в руки менеджеров, которые могут осуществлять контроль над корпорациями в своих интересах.

«Концентрация экономической мощи, отделенной от собственности, — писали Берль и Минз, — фактически создала экономические империи и передала эти империи в руки новой формы абсолютизма». Берль и Тагвелл готовили тексты речей Ф.Д. Рузвельта, в которых проводилась идея, что перед лицом господства концентрированной власти корпоративных менеджеров государство «должно стремительно выйти на первый план и защитить общественные интересы».

Однако к концу 1930-х годов, после «кейнсианской революции» институционалисты были отодвинуты в тень. Но заложенная им традиция не угасла, и в 50—60-е годы уроженец Канады Джон Кенне Гэлбрейт (р. в 1908 г.), сформировавшийся как экономист в годы Нового курса, становится новой яркой фигурой институционализма.

#### **4. Обновленный институционализм Дж.К. Гэлбрейта**

В своей первой монографии «*Американский капитализм. Теория уравнивающей силы*» (1952) Гэлбрейт констатировал, что в условиях олигополии «самодвижущая сила конкуренции является химической реакцией»; реальность состоит в уравнивании сил монополий-продавцов и монополий-покупателей; рост уравнивающих сил повышает способность экономики к саморегулированию, но в целом ряде случаев они не действуют; тогда на помощь приходит вмешательство государства, также выступающего одной из уравнивающих сил. Профсоюзы как монополии по продаже рабочей силы Гэлбрейт назвал третьей главной уравнивающей силой наряду с большим бизнесом и правительством. Гэлбрейт выступил против антitrustовского законодательства, которое считал имеющим смысл только

<sup>22</sup> Berle A.A., Means G.C. *The Modern Corporation and Private Property*. New York, 1934. С. 124.

для случая чистой монополии; олигополии же он расценил как благо. С точки зрения роста уравнивающей силы и технического прогресса.

«Уравнивающая сила» действует, однако, только в высокомонополизированных отраслях промышленности и торговли; в то время как, например, в агробизнесе, где многочисленным фермерам противостоят организованные в национальном масштабе монополии — продавцы сельскохозяйственных машин и монополии — покупатели сельскохозяйственного сырья, «уравнивающую силу» создать не удалось, так как не увенчалась успехом организация фермеров в сбытовую кооперацию.

Большой успех выпал на долю книги Гэлбрейта «*Общество изобилия*» (1958), в которой центральное место было уделено проблеме *социального баланса* между производством товаров для частного потребления и недостаточными затратами на общественные услуги. Подорвав изобилие товарной массы на американских рынках, Гэлбрейт указал на отсталость сфер коммунального строительства, общественного транспорта, образования и медицинского обслуживания. Он выступил за увеличение государственных инвестиций в городское благоустройство, жилищное строительство и особенно в образование. Гэлбрейт выступил против абсолютизации роста ВВП как показателя достижений экономики, первым среди экономистов указав на то, что производство следует оценивать и с точки зрения его влияния на окружающую среду.

В 60–70-е годы Гэлбрейт становится общепризнанным идеологом либерального реформаторства и обосновывает концепцию *трансформации капитализма* в книгах «*Новое индустриальное общество*» (1967) и «*Экономикс и общественная цель*» (1973).

Главную отличительную черту *нового индустриального общества* Гэлбрейт определил как господство технотрактуры корпораций. *Технотрактура* — это совокупность большого числа ученых, инженеров, техников, специалистов по реализации, рекламе и торговым операциям, экспертов в области отношений с общественностью, лоббистов, адвокатов и людей, хорошо знакомых с особенностями правительственного бюрократического аппарата, а также посредников, администраторов. Технотрактура монополизировала знания, требующие для принятия решений, и оградила процесс принятия решений от владельцев капитала; превратила правительство в свой «исполнительный комитет».

Не основной положительной целью является рост фирмы. «Власть технотрактуры подчиняет себе механизм формирования цен; фир-

мы-гиганты занимают важнейшее место на рынках сбыта производимых ими товаров, и цена, устанавливаемая в каждой отрасли, обычно стремится к такому уровню, который отражает интересы технoструктуры, в наибольшей степени стремящейся к обеспечению роста»<sup>23</sup>.

Гэлбрейт выделил (на примере США) в экономике нового индустриального общества две системы — планирующую и рыночную. Первая — это тысяча корпораций, производящих около половины всех товаров и услуг негосударственного сектора. Отдельные единицы рыночной системы — это мелкие строительные и промышленные фирмы, фермерские хозяйства, гаражи, станции обслуживания, ремонтные мастерские, прачечные, рестораны, предприятия розничной торговли и т.д.

Гэлбрейт сформулировал «презумпцию неравенства» между двумя подсистемами: в темпах развития, прибылях. «Планирующая система» эксплуатирует рыночную, перекладывая на нее весомую часть своих издержек. Крупные фирмы привязывают к себе мелких поставщиков, выступая как монополии. Большинство нововведений требует специализированных знаний, организации и финансовой поддержки. Основная часть затрат на НИОКР осуществляется крупными фирмами; поскольку технический прогресс становится спланированным, он также переходит на службу к технoструктуре. Планирующая система, обеспечив себе престиж в качестве источника товаров и услуг, приобретает влияние и как источник политических решений. Технoструктура сильно заинтересована во внешних рынках, и многонациональные корпорации позволяют приспособиться к специфическим неопределенностям международной торговли. Империализм в третьем мире представляет собой продолжение отношений между планирующей и рыночной системами в развитой стране.

Дополнительным источником власти для планирующей системы является организованная рабочая сила. Уступки профсоюзам в вопросах заработной платы и в ряде других и покрытие издержек за счет цены делают до некоторой степени возможным определенное психологическое отождествление наемного рабочего с технoструктурой. Положительные цели технoструктуры созвучны целям профсоюзов; высокие темпы роста означают постоянную занятость, возможность для сверхурочных работ, повышение по службе. Гэлбрейт подчеркнул противопоставил концепцию технoструктуры неоклассической теории с ее предпосылкой первичности цен. Экономическая теория,

<sup>23</sup> Гэлбрейт Дж.К. Экономические теории и цели общества. М., 1974. С. 155.

по его мнению, превратилась в ширму, прикрывающую власть корпораций, искусственно оторвав теорию фирмы, отнесенную к микроэкономике, от проблем общего руководства экономикой, отнесенных к макроэкономике. «Однако такое разделение становится бессмысленным, если макроэкономическая политика отражает интересы современной корпорации, а это... имеет место»<sup>24</sup>.

Категорию технoструктуры Гэлбрейт, впервые в 1959 г. и позднее еще не раз посетивший СССР, считал применимой и к плановой социалистической экономике. Несмотря на то что управленческая структура социалистических предприятий гораздо проще, чем структура западных корпораций, внутри советского предприятия существовала та же необходимость коллективного принятия решений на основе сведения воедино знаний и опыта многочисленных специалистов. Крупные промышленные комплексы навязывают свои требования организации производства в известной мере независимо от политики и идеологии. Будучи приверженцем курса разрядки и мирного сосуществования в политике, Гэлбрейт полагал, что общность природы крупных предприятий в капиталистической и социалистической экономике обуславливает тенденцию к конвергенции («схождению») двух экономических систем. Концепцию *конвергенции* Гэлбрейт противопоставил доктрине неизбежного конфликта между социалистическим и несоциалистическим мирами. Эта концепция получила распространение в 60–70-е годы среди сторонников разоружения и «демократического социализма», включая нобелевских лауреатов Я. Тинбергена, Л. Полинга, А. Сахарова.

### Рекомендуемая литература

- Веблен Т. Теория праздного класса. М., 1984.  
Гэлбрейт Дж.К. Экономические теории и цели общества. М., 1973.  
Гэлбрейт Дж.К. Жизнь в наше время. М., 1986.  
Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли. М., 1968. Гл. II.  
Хансен А. Экономические циклы и национальный доход. М., 1959. Раздел 3. Гл. XX.

<sup>24</sup> Там же. С. 52.

# Раздел III

## РУССКАЯ МЫСЛЬ

### ОТ ИСТОКОВ ДО НАЧАЛА СОВЕТСКОГО ПЕРИОДА

Главы, представленные в этом разделе, охватывают период с XVII по до 20-х годов XX в. включительно и представляют практически все наиболее значимые направления в русской экономической мысли. Большие временные рамки и многообразие проблем, точек зрения и подходов, безусловно, затрудняет восприятие данного раздела как целого. В полной мере осознавая это, авторы, тем не менее, решили отойти от логики остальной работы и организовать материал «по национальному признаку», во-первых, потому что считали необходимым представить национальную школу экономической мысли, а во-вторых, потому что последняя, несмотря на существующее в ней многообразие, обладает некоторой общей спецификой.

Специфика русской экономической мысли заключалась в том, что она во многом была, хотя и самобытным, но откликом на процессы, происходившие в европейской науке, а ее самобытность проявлялась в выраженной практической и социальной направленности. Важнейшим вопросом, который в различной его трактовке русские экономисты обсуждали в течение многих десятилетий в дореволюционном периоде, был вопрос о социальном переустройстве общества и в связи с этим о судьбе капитализма в России, который в изменившихся политических условиях трансформировался в вопрос о социализме как о реальной хозяйственной системе. Споры по вопросу о социальном переустройстве и судьбе капитализма никогда не укладывались в рамки расхождений между школами экономической науки, а затрагивая области социальной философии, истории, религии и в то же время существенным образом повлияли на собственно экономические исследования. Уже в спорах между русскими меркантилистами и физиократами можно увидеть истоки будущих расхождений по данному вопросу, а противостояние славянофилов и народников, с одной стороны

народников и марксистов — с другой, зададо сложную палитру экономического дискурса во второй половине XIX — начале XX в. Не случайно лишь очень немногие русские экономисты обратили внимание на маржинализм и увидели в нем положительное явление, еще меньше тех, кто воспринимал его как целостную теорию вне связи с марксистскими представлениями о ценности или образом будущей социалистической экономики. Сказанное не означает, что русские экономисты не высказывали оригинальных идей и не предлагали интересных концепций. Достаточно вспомнить «всеобщую организационную науку», теорию длинных волн или концептуальные разработки в рамках организационно-производственной школы.

Хронологическая граница данного раздела определена не 1917 г., а рубежом 20—30-х годов, и это обстоятельство отражает представление авторов о том, что развитие экономической мысли в 20-е годы, будучи во многом определено спецификой проблем формирующейся плановой экономики и подвержено идеологическим воздействиям, тем не менее может рассматриваться как связанное с дореволюционным развитием экономических идей в России, а в значительной степени и с новейшими достижениями западной науки. Сказанное не означает, что все то, что было создано после начала 30-х годов, не заслуживает внимания историка экономической мысли. Нам лишь представляется, что оно должно быть предметом специального и специфического рассмотрения, к которому авторы, увы, не считают себя в достаточной мере подготовленными.

## Глава 20

### Российские вариации первых школ политэкономии

- Российский меркантилизм*     *Физиократия в России*
- «Два мнения о внешнем торговле»: фритредерство и протекционизм*     *Классическая политэкономия в оценке либерального и революционного западничества*

#### 1. Российский меркантилизм

Время образования русского централизованного государства почти совпадает со временем формирования крупнейших централизованных монархий Западной Европы — Англии, Франции и Ис-



пани. Но природа и история наложили неизгладимый отпечаток на развитие самодержавной России, раздвинувшей к середине XVII в. свои границы до берегов Тихого океана и превратившейся в начале XVIII в. в империю благодаря крутым преобразованиям Петра Великого.

Перед новой державой стояли задачи, во многом сходные с целями западноевропейского меркантилизма, но отягощенные гораздо более худшими условиями для внешней и внутренней торговли, общей экономической и культурной отсталостью и жесткой почвой все усиливающихся крепостнических отношений.

В начале царствования Алексея «Тишайшего» — как раз тогда, когда территория страны приобрела грандиозные евразийские очертания, — Соборное уложение 1649 г. подвело итог закреплению крестьян и посадских людей, а с дуновением западных влияний в Россию стали проникать и идеи меркантилизма. Французский кондотьер де Грон познакомил в 1651 г. царя и его приближенных с доктриной торгового баланса, рекомендовав расширить производство товаров, пользующихся спросом на европейском рынке. Правительство и по его примеру бояре, дворяне и купцы, вняв совету, стали выжигать в своих вотчинах леса, чтобы изготовлять из древесной золы поташ для экспортной продажи.

На обилие производимого в стране поташа обратил внимание ученый хорват **Юрий Крижанич** (1618—1683), приехавший в 1659 г. в Россию с далеко идущими целями склонить московского царя принять католическую веру для объединения «растерянных» славян, страдающих от «окаянства» немцев и турок. Высокообразованному миссионеру не только не удалось, как он рассчитывал, войти в круг ближайших советников Алексея Михайловича, но и пришлось проследовать в почетную ссылку в Тобольск, центр русского управления Сибирью. На берегах Тобола, не желая смириться с тщетностью своих надежд, Крижанич писал обширные «Политичны думы», или «Беседы о правлении», — первое сочинение в ряду *литературы проектов* российского меркантилизма, рассчитанной на исключительное внимание монарха, обладающего самодержавной властью («крутым владанием», как выражался Крижанич на своем «всеславянском языке»).

В то же самое время пережил свой звездный час реальный советник царя Алексея, «ближних дел боярин» **Афанасий Ордин-Нащокин** (1605—1680), главный составитель Новоторгового устава 1667 г., нацеленного на накопление звонкой наличности в русской

казне и поощрение отечественного купечества (в нерасторопности которого Ордин-Нащокин отдавал себе отчет). Устав предусматривал такие меры, как взимание с западных купцов пошлин в большем размере, чем с русских, и исключительно золотой или серебряной монетой; запрет оплачивать золотом и серебром товары, покупаемые у персидских купцов («кызылбашей»). Свою деятельность как государственного сановника, дипломата, предпринимателя Ордин-Нащокин подчинил проведению еще ряда мер практической политики в духе меркантилизма, рассчитанных на создание опорных пунктов российской торговли на Балтийском и Каспийском морях и извлечение страной выгод из посредничества между Европой и Азией. «Петр Великий целиком унаследовал эти помыслы отцова министра»<sup>1</sup>.

Среди многих заслуженных Петром у потомства восторженных и коризненных оценок «отец отечества» может быть с полным правом назван самодержцем-меркантилистом. Его реформы были во многом вдохновлены «эталонным ареалом» меркантилизма<sup>2</sup> — «магазином Европы» Амстердамом и отразили всю палитру меркантилизма «от Атлантики до Урала», точнее — «от Атлантики до Тобола», включая германо-скандинавскую камералистику (см. табл. 1).

Современники и сподвижники первого российского императора — саксонский инженер барон **Людвиг Люберас**; выучившиеся по велению царя за границей и приславшие ему из Англии свои рекомендательные записки родовитые аристократы — корабельных дел мастер **Федор Салтыков** (?—1715) и дипломат **Иван Щербатов** (1686—1761); активный участник крупномасштабной денежной реформы, даровитый самоучка, изобретатель и приобретатель, писатель и мыслитель **Иван Посошков** (1652—1726) — составили круг «литературы проектов» Петровской эпохи. Сочинения этих проектеров-меркантилистов были обнародованы только в последующих веках — «*Книга о скудости и богатстве*» (1724) Посошкова (1842 г.; «*Пропозиции*» (1713) и «*Изъявления прибыточные государству*» (1714) Салтыкова — в 1892—1897 гг.; «*Мнение о заведении банков и бумажных денег для развития коммерции в России*» (1720) Щербатова — в 1970 г.

<sup>1</sup> Ключевский В.О. Русская история. Полный курс лекций в трех книгах. Т. 2. М., 1994. С. 434.

<sup>2</sup> «Меркантилисту страна представлялась в образе богатого купца напообию амстердамского» (Жид Ш., Рист Ш. История экономических учений. С. 35).

## Меркантилизм и реформы Петра Великого

Государственные меры, предлагаемые меркантилизмом	Преобразования Петра Великого
Общая для всей страны денежная единица и хорошая монетная система	Денежная реформа (1698–1718), установившая десятичную монетную систему (1 серебряный рубль = 100 медным копейкам), основанную на машинной чеканке
Создание оживленного денежного оборота благодаря экспорту промышленных изделий, колониальной торговле и горному делу	Создание уральской железодельной и медеплавильной промышленности, начало добычи серебра и свинца в Сибири; текстиль (холст, полотно, парусина). Составил более трети экспорта
Охват национального хозяйства таможенными пошлинами, направляющими промышленность и торговлю	Таможенный тариф (1724), предписывавший взимание 75%-й пошлины с импорта железа, полотна, парусины, шелковых тканей, иголок и т.д. и беспошлинный импорт шелка-сырца и другого сырья
Воинственность по отношению к другим странам, борьба с ними за сбыт, за колонии, за торговое преобладание	Северная война со Швецией за выход к Балтике (1700–1721), Азовские (1695–1696) и Прутский (1711) походы против Турции, Персидский поход (1722–1723)
Побуждение инертной народной массы сильной волей государственной власти	Комментарии не требуются

Размахистым шагом Петра Великого к достижению активного торгового баланса России (в год смерти царя вывоз из страны вдвое превысил ввоз) целиком соответствует лексический строй «литературы проектов», выражающий полную убежденность российских меркантилистов в действенной силе именных царских указов и прямого влияния государства на торгово-промышленную жизнь подданных: «Заводы велеть заводить во всех губерниях купеческими людьми, избрав из них несколько число в компании и от них к тому чиinic складку, смотря по пропорции пожитков их» (Салтыков); «У нас

«... денег имеет силу, но царская воля»; «Если б царь повелел на медной монете положить рублевое начертание, то она бы за рубль и ходить в торгах стала во веки веков неизменно» (Посошков) и т.п. Примечательно, что и боярский сын Салтыков, и выходец из оброчных торгующих крестьян Посошков выступали за сословную монополию купечества на торговлю, причем Посошков был сторонником жесткого контроля за ценами, чтобы «какова в первой лавке, такова была и в последней», а «за всякую излишнюю копейку взять по гривне или по две и высечь батогами и плетьюми, чтоб впредь так не делал».

Важной линией в предложениях и практических действиях российских меркантилистов, четко очерченной и протянувшейся сквозь последующую русскую экономическую мысль, было внимание к территориальным императивам экономического развития страны: ее огромной пространственной протяженности и геополитическим затруднениям, обеспечению промышленности необходимыми ресурсами, перспективам торгового посредничества между Европой и Азией.

Юрий Крижанич находил Московское царство бедным прежде всего потому, что оно хотя и «безмерно велико», но со всех сторон закрыто для морской торговли. Неблагоприятны условия и для внутренней торговли: «мучительные пути» из-за болот, лесов и разбойных нападений. Со свойственной меркантилистам решительностью Крижанич призывал московского царя не только к завоеванию «Пенкопской державы» (Крыма), но и к переносу русской столицы на Крымский полуостров, советовал «наполнить кораблями» и взять под контроль Каспийское море, искать северо-восточного морского торгового пути от заполярной Мангазеи до Индии.

Сетую на скудость русских промышленных умений и скрупулезно перечисляя природные ресурсы, которых в России нет, Крижанич рекомендовал «накрепко установить, чтобы за рубеж не вывозилось никакого сырого материала», и, напротив, позволять чужеземным торговцам свободно приходить и торговать в России лишь при условии, если «на каждом возу и на каждой ладье сверх иных товаров привезут немного какой-нибудь руды (серебра, меди, олова, свинца, хорошего железа)».

А. Ордин-Нащокин на практике стремился дать разворот транзитного маршрута самого прибыльного товара того времени — шелка — с территории Турции на российскую (договор 1667 г. с Джульбаской компанией купцов-армян об их торговле по Волге, строительство в имении Нащокина первого русского военного корабля для плавания на Каспии). Ф. Салтыков в своем проекте 1714 г. посвятил отдельную главу «взысканию свободного пути мор-

ского от Двины реки, даже до Омурского устья и до Китая». Петр I настойчиво испробовал возможности установления «водяного и сухого, а особливо водяного» пути в вожделенную «Индю» — через Среднюю Азию, Иран и даже Мадагаскар; вернулся и к замыслам Ордина-Нашокина об евразийском шелковом транзите через Россию, завоевав во время Персидского похода шелководческие провинции прикаспийского Ирана. Наконец, многогранный Михаил Васильевич Ломоносов (1711–1765) в *«Письме о Северном ходу в Ост-Индию Сибирским океаном»* (1755) и *«Кратком описании разных путешествий по северным морям и показании возможного проходу Сибирским океаном в Восточную Индию»* (1763) настаивал, что «российское могущество прирастать будет Сибирью и Северным океаном», считал освоение Северного пути решающим условием превращения России в морскую и влиятельную в мировой торговле державу, подчеркивая значение разведки и разработки недр на севере и на востоке, развития в отдаленных районах азиатской России сельского хозяйства, рыболовства и промышленности.

Реализация планов евразийского транзита ставила проблему колонизации окраинных земель Российской Империи, и любопытная страница истории меркантилизма связана с интересом Петра I к фигуре Джона Ло. Молодой князь И. Щербатов, следя из Лондона за финансовым экспериментом в Париже, перевел на русский язык сочинение Ло «Деньги и купечество» и послал царю свое «Мнение о заведении банков и бумажных денег для развития коммерции в России». В духе идей «господина Ляуса» (Ло) Щербатов предлагал оживление внутренней торговли в России через «учинение банков» и выпуск «банковых писем», гораздо более удобных в обращении, чем серебряные деньги: «домашний торг состоит на деньгах», и от большего их количества «купечество прибавиться может, и множество убогих людей употребится в работу»<sup>3</sup>.

Но Петра в деятельности «бумажного змея Франции» привлекала не эмиссионная «система», а готовность к расширению торговых связей с Россией, и через нее, через Ледовитое море — с азиатским Востоком вплоть до Японии. Русский посол в Париже по поручению царя добился нескольких аудиенций у Ло, на которых были обсуждены эти вопросы. После краха «системы Ло» Петр в начале 1721 г. передал «гоподину Ляусу» приглашение приехать в Россию, обещая княжеский титул и прочие привилегии. Расчет царя состоял в том, что энергичный шотландец сможет развернуть свои деловые способности д

<sup>3</sup> Троицкий С.М. «Система Ло» и ее русские последователи // Франко-русские экономические связи. М. — Париж, 1970.

организации заселения прикаспийских областей и создания там мануфактурной промышленности. Ло, однако, не соблазнился посулами российского императора.

После смерти императора наспех сшитый им для огромной и нескладной фигуры России меркантилистский костюм затрещал под давлением монополий и привилегий, раздаваемых всякого рода искателям «разживы», близких императрицам. Тяжесть импортированного меркантилизма придавила закрепощенное население; преобладающим жанром экономической литературы стали сочинения крепостников об управлении имениями и об «искусстве» извлекать максимальную пользу из «лентяев»-крестьян (пример — «Краткие экономические до деревни следующие записки» (1742) «Птенцы гнезда Петрова», историка В. Татищева). Экономическая мысль крепостнической империи осталась за обочиной дороги, по которой политическая экономия Запада двигалась к своим первым теоретическим системам.

## 2. Физиократия в России

Участником собраний физиократов у Мирабо был русский поэт-публицист в Париже князь Дмитрий Голицын. Один из образованнейших людей «золотого века» Екатерины II, он рекомендовал лукавой владычице Севера» пригласить в Петербург ученика Кенэ П. Мерсье де Ла Ривьера, закончившего свой главный труд «*Естественный и необходимый порядок политических обществ*» (1767). Заезжий физиократ пришел крепостной строй вопиющей противоположностью «естественному порядку», недипломатично излагал свои впечатления («деспотический произвол», «рабство», «низкая культура земли» и т.д.) и добился утверждения, что «в России все необходимо уничтожить и затем вновь создать». Разумеется, языкатого француза пришлось отогнать обратно.

Сам незадачливый Голицын в своих письмах в Петербург предлагал предоставить русским крестьянам личную свободу и право собственности на движимое имущество; оставив в помещичьей собственности землю, которую зажиточные крестьяне могут арендовать, а наиболее богатые — покупать. Таким образом в народе разовьется «свобода распоряжения избытками» — действенная причина «плодородия полей, разработки недр, появления изобретений, открытий и всего того, что может сделать нацию цветущей». Дипломат-физиократ советовал императрице показать пример помещикам, наделив равным собственностью дворцовых крестьян. Самодержица лишь помыслась.

Гораздо более серьезно она отнеслась к просьбе своего фаворита Григория Орлова и еще нескольких титулованных придворных учредить «Патриотическое общество для поощрения земледельства и экономики», переименованное затем в Императорское Вольное экономическое общество. Его члены стали своего рода деятелями прикладной физиократии. Среди них был родоначальник русской агрономии Андрей Болотов.

### 3. «Два мнения о внешнем торге»: фритредерство и протекционизм

Физиократическая убежденность в преимуществах свободы торговли выразилась в отмене Екатериной II привилегий «указных фабриканов» (1762–1763) и либерализации таможенного тарифа (1766) а за год до выхода «Богатства народов» А.Смита в России был издан царский «Манифест о свободе торговли и заведении промышленных станов» (1775). С этого времени полемика вокруг свободы торговли и протекционизма стала осевым вопросом русской экономической мысли.

Одним из первых этому вопросу уделил внимание гневный критик крепостного права Александр Радищев. «Бунтовщик хуже Пугачева», он был первым в России не только публицистом-революционером, но и исследователем структуры цены, сущности и функции денег, в том числе бумажных. Радищев не упоминал в своих произведениях ни физиократов, ни А. Смита, но содержательная сторона его сочинений, использование термина «задатки» (авансы) и наличие личной библиотеке французского перевода «Богатства народов» позволяют предположить знакомство мыслителя с идеями классической политэкономии. Как служащий Петербургской таможни, он был участником составления тарифа 1782 г., более жесткого, чем тариф 1774 г. а в ссылке углубленно изучал историю и экономику Сибири, размышлял над перспективами включения края в общероссийский рынок.

В «Письме о китайском торге» (1792) Радищев, отвергая меркантилистское представление о внешней торговле как источнике богатства государства, сформулировал приоритет товарного насыщения внутреннего рынка, для чего необходима единая сеть путей сообщения, преодолевающая замкнутость местных рынков с большими разрывами в ценах. Анализируя имеющиеся в экономической литературе «два мнения о внешнем торге»: «новейшее» — за неограниченную свободу торговли и «стародедовское» — за «тарифы и таможенный причет», Радищев отметил, что Англия благодар

оженному протекционизму «поставила себя в число первостатейных государств Европы, но англичане сами ныне говорят и пишут, что все преграды в торговле вредны: ибо она непременно сама себя держит всегда в неизбежном равновесии». Считая, что внутри страны государство не должно стеснять «природную свободу торговли», Радищев вопрос о протекционизме предлагал решать с учетом конкретно-исторических обстоятельств и подчеркивал, что беспорядочный привоз дешевых иностранных товаров может быть вреден для отечественного производства, особенно текстильного. Доказывая протекционизм, Радищев беспокоился, однако, об интересах не крупной мануфактурной, а мелкой крестьянской промышленности. Он указывал, что ограничение торговли с Китаем окажется благодетельным для русских кустарей, которым шелковые рукоделия «доставляют довольственное житие».

С начала XIX в. постепенно окрепло российское фритредерство. Для него подготовили первый русский перевод «Богатства народов» (1802—1806), профинансированный правительством Александром I, переводы сочинений Бентама и Сэя, влияние первого петербургского академика (с 1804 г.) по разряду политэкономии **Андрея (Германа) Шторха**, появление печатного органа — «Духа журналов». Шторх в 1815 г. издал в Петербурге, но на французском языке, 6-томный курс политической экономии — в основном компиляцию с почти буквальным заимствованием положений Тюрго, Смита, Бентама и других авторов. На русском языке сочинение Шторха, использованное для иллюстрации многие примеры из жизни России, не было издано по цензурным соображениям: автор резко критиковал частное право!

Фритредеры настаивали на либерализации таможенного тарифа. Противником выступил видный государственный деятель адмирал **Николай Семенович Мордвинов** (1754—1845), первый председатель комитета государственной экономии (1810). Он был убежденным сторонником С. Смита, но полагал принцип свободы внешней торговли неподходящим для России с ее неокрепшей промышленностью. Мордвинов порицал Шторха, который считал полезным для России «уступление прав рукоделия и торговли» более развитым странам и специализацию на земледелии. В «*Некоторых соображениях по предмету мануфактур в России и о тарифе*» (1815) Мордвинов поставил задачей перемену в России «системы внутреннего хозяйства, т.е. перехода из земледельческого хозяйства в рукодельное и промышленное», для чего необходимо не только развитие торговли и наличие твердых законов, защищающих частную собствен-



ность, но и таможенное покровительство молодой отечественной промышленности. Адмирал-экономист не ограничился охранительным протекционизмом, но и обосновывал наступление России на внешние, а именно азиатские рынки. В «*Мнении о способах, коими Россия удобнее можно привязать к себе постоянство кавказских народов*» (1816) Мордвинов писал, что мирное завоевание Азии торговлей и промышленными изделиями даст России много больше, чем «наши ядра и щтыки».

Кратковременный успех российского фритредерства — либеральный таможенный тариф 1819 г. — был сменен линией на усиление протекционизма, проводившейся с 1822 г. до середины XIX в.

Наиболее последовательным русским фритредером проявил себя **Николай Иванович Тургенев** (1789–1871), проникшийся во время учебы в Геттингене под впечатлением лекций смитианца Георга Сарториуса идеями классической политэкономии. В книге «*Опыт теории налогов*» (1818), взяв за основу четыре сформулированных Смитом принципа рационального налогообложения, Тургенев, как он сам позднее пояснял, «старался доказать, что как экономические и финансовые, так и политические теории истинны лишь постольку, поскольку они основаны на принципе свободы». В «принцип свободы» Тургенев вкладывал двойной смысл: фритредерский и противокрепостнический, обличая крепостное право прозрачными намеками своих историко-экономических экскурсах.

Тургенев уехал за границу незадолго до восстания декабристов (с которыми ранее разошелся) и отказался выполнить веление нового императора о возвращении, став первым в XIX в. русским политэмигрантом. Сохраняя верность «принципу свободы», он дождался отмены крепостного права в России и до общеевропейского торжества фритредерства в 1860-е годы.

#### **4. Классическая политэкономия в оценке либерального и революционного западничества**

Раскрепостительная эпоха реформ Александра II принесла на дуновение западной политэкономии в Россию — были переведены сочинения Смита, Мальтуса, Бентама, Дж. Ст. Милля, Рошера; шестивлялись систематические обзоры и читались университетские курсы; велась полемика со славянофилами и социалистами.

Издатель журнала «*Экономический указатель*» (1857–1861) **Вернадский** (1821–1884) в своем «*Очерке истории политической*

«*милли*» (1858) сформулировал задачу политической экономии как открытие «естественных законов хозяйства», «не подчиненных произволу власти». Вернадский классифицировал все политико-экономические школы по их отношению к принципу свободной конкуренции и государственному вмешательству в экономику. Физиократию и школу Адама Смита на одной стороне он противопоставил «экономическим понятиям древних, меркантилизму, протекционизму и социализму» — на другой. Вернадский заявил себя приверженцем школы свободной конкуренции, высшим достижением которой считал систему Рикардо; подверг критике русское общинное землевладение как препятствие для экономического прогресса, а западный социализм характеризовал «как необходимое явление, следующее за пауперизмом, как сознанным убожеством целого класса народа; но потому, естественно, что, где нет последнего, там нет никакой опасности распространения первого».

Вернадский издал русские переводы сочинений француза Бастиа, пионера Сэя, — «*Экономические софизмы*» (1841) и «*Экономические гармонии*» (1850). Почитание Бастиа, автора многих памфлетов, в доказательство того, что «частная собственность — это сама истина и справедливость... принцип прогресса и жизни», и критика веры в общину авианофилов и социалистов сблизили Вернадского с выразителем идей либерального западничества, профессором-юристом Московского университета **Борисом Чичериным** (1828–1904). Чичерин под впечатлением европейских революций 1848 г. и книг Бастиа полностью разочаровался «в жизненной силе демократии» и «в теоретическом значении социализма» и посвятил себя защите принципов частной собственности и свободной конкуренции от атак социалистов.

Олицетворением левого, революционно-социалистического фланга западничества был **Николай Чернышевский** (1828–1889), редактор журнала «Современник», автор перевода и комментариев (1860–1861) читательной части «Оснований политической экономии» Ст. Милля. Особенностью трактовки Чернышевским политической экономии был *классовый подход*. Заявляя себя сторонником теории ценности, Чернышевский оценил классическую школу в том как выражение «взглядов и интересов капиталистов». Прямое отношение на скрытую за экономическими категориями противоположность классовых интересов вело Чернышевского путем, аналогичным социалистов-рикардианцев, — к выводу из «последовательного логического развития идей Смита» о личном интересе как главном двигателе производства и труде как единственном производителе ценности. Каждый продукт должен быть собственностью того, кто его произвел.

Чернышевский указывал, что в либеральной политической экономике содержится противоречие между требованиями «ищи истину» и «доказывай необходимость и пользу неравенства». Отметив, «интересы ренты противоположны интересам прибыли и рабочей платы вместе», а «интересы прибыли противоположны интересам рабочей платы», Чернышевский подчеркивал, что, как только союзные капиталистов и сословие работников «одерживают в своем союзе верх над получающим ренту классом», «история страны получает главным своим содержанием борьбу среднего сословия с народом». Именно это противоречие, а не противоречие между землевладельцами и промышленным классом становится основным. Интересы капиталистов и земельных собственников сближаются: почти все лица среднего сословия имеют родственников и приятелей в другом; множество лиц высшего сословия занялись промышленной деятельностью, а множество лиц среднего сословия вкладывают капиталы в недвижимую собственность. Разногласие Чернышевского с Рикардо проявилось и в трактовке земельной ренты. Чернышевский полагал, что и худшие земельные участки приносят рентный доход. Поэтому ликвидировать ренту и пресечь тенденции к сращиванию землевладельцев со средним сословием возможно только путем национализации земли.

С присущей ему хлесткостью Чернышевский сформулировал «рентные различия» между «демократами», к которым причислял себя и западниками-либералами вроде Вернадского и Чичерина: «Демократы имеют в виду по возможности уничтожить преобладание высших классов над низшими в государственном устройстве, с одной стороны уменьшить силу и богатство высших сословий, с другой — дать блеск и благосостояния низшим сословиям... Напротив, либералы как не согласятся предоставить перевес в обществе низшим сословиям, потому что эти сословия по своей необразованности и материальной скудости равнодушны к интересам, которые выше всего для либеральной партии, именно к праву свободной речи и конституционному устройству. Для демократа наша Сибирь, в которой простонародье пользуется благосостоянием, гораздо выше Англии, в которой большинство народа терпит сильную нужду. Демократ из всех политических учреждений непримиримо враждебен только одному — аристократии; либерал почти всегда находит, что только при известной степени аристократизма общество может достичь либерального устройства».

Несмотря на нарочитую прямолинейность и даже утрированные идеи Чернышевского, они оказали наибольшее влияние на раз-

<sup>4</sup> Чернышевский Н.Г. Полн. собр. соч. Т. IV. СПб., 1906. С. 156–157.

русской общественной мысли в период после падения крепостного права — от новых поколений революционеров до деятелей кооперации и вполне академических экономистов, причем авторитет Чернышевского способствовал укоренению в русской экономической мысли трудовой теории ценности. Чернышевский обозначил те проблемы, которые должен был разрешить экономический строй социализма. Среди них — проблемы разделения труда, размеров предприятий и заинтересованности работника в результатах своего труда. Не отрицая необходимости разделения труда, Чернышевский настаивал на возможности для одного человека «поочередно заниматься множеством разных дробных операций», а не проводить жизнь «у одного колеса одной машины на одной фабрике». Он также считал необходимым искать формы совмещения преимуществ крупного (лучшая организация и оснащенность) и мелкого (прямой интерес самостоятельного хозяина в успешности дела) хозяйства. Социализм, по Чернышевскому, это — строй, при котором «отдельные классы наемных работников и нанимателей труда исчезнут», заменившись одним классом «работников-хозяев».

Чернышевский вошел в историю как человек-символ «эпохи реализма», но его взгляды на особенности и перспективы экономического развития России целиком укладываются в русло романтического направления в русской экономической науке, ставившего в центр своих построений сельскую земельную общину.

# Глава 21

## Экономический романтизм

- *Вопрос о крестьянской общине: славянофильство и «русский социализм»*
- *Разночинная интеллигенция и идеологизация политической экономики*
- *Трудовая теория стоимости и «капиталистический пессимизм»*
- *Концепция «народного производства»*

### 1. Вопрос о крестьянской общине: славянофильство и «русский социализм»

Став великой военной европейской державой, Россия с переменным успехом поддерживала этот внешнеполитический статус, но внутренней жизни продолжала отличаться от остальных европейских держав более, чем любые две из них друг от друга. Поэтому за меркой, что русская общественная мысль не могла ограничиться меркой на свой аршин западных политэкономических школ и «монов» и выкраивала направления, настаивавшие на качественном бом пути развития страны. Главнейшими из них стали *славянофильство* и *народничество*.

«Национальная система» Ф. Листа, оспаривая универсальность рекомендаций «космополитической экономии», настаивала на образии Германии для того, чтобы поднять ее с уровня отсталой западной страны на уровень передовой. Российские «оспаривая универсальность западного опыта, пытались за отступью России увидеть преимущества ее самобытного, отличного западного, пути развития. Институтом, определяющим этот путь со своеобразными формами производства, славянофилы и родники провозгласили русскую сельскую общину.

Подчеркнем, что славянофильство и народничество имели ные временные, социальные, интеллектуально-психологически токи. Славянофильство выросло из «философических» споров лонах «молодой Москвы» в годы царствования самодержца-жана Николая I. Славянофилы были в большинстве своем богатые мещички, склонные к патриархальной идиллии. Самый романтичный из них, **Константин Аксаков** (1817–1860), писал в преддверии отмен

крепостного права, что «для многих имений, собственно для оброчных, власть помещика служила стеклянным колпаком, под которым крестьяне могли жить самобытно, свободно, даже не боясь вмешательства станowych, а в особенности спасаясь от попечительности правительства»<sup>1</sup>. Исконные самодостаточные «земские» начала русско-крестьянского «мира» (а «мир» означает одновременно «согласие» и «вселенную») Аксаков противопоставлял созданной Петром Великим по западным образцам регулярной имперской государственности, сети государственных учреждений и государственной заботливости. Исконно русский, идущий из глубин православия путь общинно-«земства» был в учении славянофилов противопоставлен западному пути рационализма, «наружной связанности» и «индивидуальной изолированности», «жизни контракта и договора»<sup>2</sup>. Община — договорная, а бытовая, «это не контракт, не сделка, это проявление народного духа»<sup>3</sup>.

Сложившись как своеобразная разновидность национального романтизма консервативной складки, славянофильство рассуждало об общине прежде всего в историософских категориях — как о проявлении провиденциальной самобытности России. Экономическую проблематику в этот контекст ввел — парадокс! — прусский барон **Август фон Гакстгаузен**, совершивший в 1843 г. за счет правительства соляная I полугодичное путешествие по центральным и южным областям России и подытоживший свои наблюдения в 3-томном *«Исследовании внутренних отношений, народной жизни и в особенности местных учреждений России»* (1847—1852). Идеологи славянофильства нашли в книге Гакстгаузена полное подтверждение своим взглядам на русскую «самобытность», проявляющуюся в православной «сообщности», «хоровом чувстве согласия» в общине, патриархальной единичности хозяйственно-бытового уклада.

Так был задан основной мотив последующей русской экономической мысли XIX в. — выражение одним общим понятием «сельская общинная» всего своеобразия экономического строя России; при этом оборотом зазвучала перекичка с западноевропейским рационализмом, чьи утопии уничтожения права наследства и уравни-

<sup>1</sup> Аксаков К.С. Замечания на новое административное устройство крестьян в России. Лейпциг, 1861. С. 2.

<sup>2</sup> Славянофильское противопоставление общины и «земства» — государственности и контракту — соответствует разработанному позднее западной социологией (Ф.Теннис) противопоставлению непосредственной «общности» (Gemeinschaft) и опосредованной формальными установлениями «общности» (Gesellschaft).

<sup>3</sup> Аксаков К.С. Полн. собр. соч. Т. I. М., 1861. С. 202.

тельного распределения собственности уже достигнуты, по мнению Гакстгаузена, в компактных русских сельских общинах без всякой социальной революции. О том же писали славянофилы: наиболее начитанный из них в политической экономии **Юрий Самарин** (1806–1873) видел в общинном владении ненайденную на Западе «средину между дроблением земли до бесконечности и пролетариатством» и находил, что взоры европейцев (Гакстгаузена, Жорж Занд) «обратились теперь к славянскому миру, который понят ими как мир общины», и обратились «с каким-то участием и ожиданием»<sup>4</sup>, поскольку община — естественная форма того, чего искусственным путем не добиться западные социалисты и коммунисты. Идейный вождь славянофильства **Алексей Хомяков** (1804–1860) настаивал, что земная община — «предохранение России» от пролетариата, пауперизма и революционных потрясений; а из крестьянских ремесленных артелей могут развиваться и промышленные общины.

«Язва пролетариатства» (с 1830-х годов — времени завершения промышленного переворота в Англии и его начала в России — символ несостоятельности западного экономического прогресса для русских мыслителей), с одной стороны, и социально-политическая революция — с другой, были двумя главными жупелами, с оглядкой на которые стала развиваться идеология славянофильства. По мрачному капризу судьбы самые яркие из ранних славянофилов — А. Хомяков, К. Аксаков, братья Киреевские — ушли из жизни в канун отмены крепостного права; другие — Ю. Самарин, А. Кошелев, князь В. Черкасский — своим активным участием в крестьянской реформе способствовали закреплению поземельно-передельной общины. Славянофильская пропаганда сказалась и на *земской реформе 1864 г.* Позднее, пореформенное славянофильство — публицист Иван Аксаков, ученый-предприниматель и редактор журнала «Вестник промышленности» Федор Чижов, культуролог Николай Данилевский и другие перешло на позиции панславизма и великодержавного империалистического экспансионизма (в Средней Азии, на Балканах и на Черном море) — отстаивания интересов национального (а фактически московского) капитала в железнодорожном строительстве и в таможенной политике (протекционизм).

Представления славянофилов о происхождении, «самобытности» и экономическом содержании общинного землевладения подверглись резкой критике западники-фритредеры Вернадский и Чичерин. Против «левых» революционных западников — приверженцев социализма — сделали шаг навстречу славянофилам, согласившись с н

<sup>4</sup> Самарин Ю.Ф. Сочинения. Т. I. М., 1877. С. 39.

относительно благодетельности принципа общинного владения и поставив его в центр утопии «русского социализма».

Основатели «русского социализма» Александр Герцен и Николай Огарев, как и славянофилы, происходили из богатых помещиков. Огарев, унаследовав от отца (действительного статского советника) обширное имение, решил на практике «коротко узнать, что такое община». Он экспериментировал с переходом крестьян на «систему платного труда», беспроцентным кредитом, сооружением фабрики местных промтоваров, обучением крестьянских детей. В статье «*Народная политехническая школа*» (1847) Огарев дал откровенную характеристику народному невежеству, неряшеству, фатализму, не имеющему аналога русскому «авось» и заключил: «Наша община есть рабство рабства. Мир (мирское управление)... есть выражение зависти всех против одного, общины против лица... по статистическому опыту в наших деревнях... не более 5% крестьян богатеет»<sup>5</sup>.

Но, несмотря на это, разорившийся после 10 лет хозяйственных опытов и эмигрировавший Огарев солидаризовался со своим другом Герценом в утопии общинного «русского социализма». Александр Герцен, самый яркий из западников в «философических» спорах со славянофилами, сознавал, что русская община «поглощает личность». Но, пережив в эмиграции разочарование в западной цивилизации, ее «антропофагии», «мещанстве», гипертрофированном приобретательстве и собственничестве, Герцен склонился в сторону славянофильства, пытаясь убедить себя и других в том, что община — это «жизненный нерв нашего национального существования»: «Счастье для русского народа, что он остался... вне европейской цивилизации, которая, без сомнения, подкопала бы общину и которая ныне дошла в анализе до самоотрицания». Много размышляя над западноевропейскими социалистическими системами, Герцен не был удовлетворен ими, страшился «рабства общего благосостояния» и предпринял, что западный городской индустриальный «безземельный» мир «пройдет мещанством»<sup>6</sup>.

Выход из этого «конца истории» Герцен стал искать на путях «русского социализма», указывая на подвижные — артельно-мастеровые — русские общины, оставлявшие «достаточно широкий простор для личной свободы и инициативы». В артели Герцен видел «лучшее доказательство того естественного, безотчетного сочувствия славян с социализмом... Артель вовсе не похожа на германский цех, она не

<sup>5</sup> Огарев Н.П. Избранные социально-политические и философские произведения. Т. II. М., 1956. С. 8—10.

<sup>6</sup> Герцен А.И. Собр. соч. в 30 тт. Т. 16. С. 141.



ищет ни монополии, ни исключительных прав, она не для того собирается, чтобы мешать другим, она устроена для себя, а не против кого-либо. Артель — соединение вольных людей одного мастерства на общий прибыток общими силами»<sup>7</sup>.

Оказавшись в итоге на перепутье между либеральным западничеством, славянофильством и европейским социализмом, революционеры-дворяне Герцен и Огарев оставили свой расплывчатый «русский социализм» в наследство новому поколению искателей общественного идеала — интеллигентам-разночинцам, начиная с Чернышевского.

## 2. Разночинная интеллигенция и идеологизация политической экономики

Резко очерченный профиль русской разночинной интеллигенции выступил на исторической арене в динамичную (и динамитную) эпоху раскрепостительных реформ, грюндерства, естественнонаучной популяризации и революционного нетерпения. Выходцы из народных низов, пробившиеся в университеты и журналистику, исполненные сострадания к обездоленной «серой массе» и веры в «жиздительные идеи», разночинцы напряженно вдыхали веявший с Запада преобразовательный дух наук о природе и человеке<sup>8</sup> и чаяли направить его в дело «осуществления на земле блага трудящихся классов».

Новое слово «интеллигенция» — в значении слоя работников умственного труда, быт и убеждения которых окрашены идеей «служения народу», — стало общераспространенным после появления романа писателя П.Д. Боборыкина *«Сolidные добродетели»* (1870). Однако еще ранее о *«социально-экономической интеллигенции»* как о представительнице «разума, творящего открытия в сфере умственной и материальной цивилизации», писал в статье *«Реализм в применении к народной экономике»* (1866) выдающийся историк-разночинец Афанасий Шапов. Идеолог «земского народосоветия», Шапов призывал к «естественнонаучной народной экономике» — «основывать по провинциям особые экономические ассоциации», чтобы вносить научные знания в сельский общинный мир, рационализировать земледелие и кустарные промыслы, вводить технику и новые отрасли промышленности.

Идейным самовыражением и самоопределением разночинной интеллигенции стало **народничество**. Народник был типом интелли-

<sup>7</sup> Там же. Т. 12. С. 109—110.

<sup>8</sup> 1856—1862 гг. — эпоха утверждения позитивизма, эволюционизма в естествознании и «выработки механического мирозерцания, охватывающего также развитие человеческих понятий и учреждений» (Кропоткин П. Современная наука и анархизм. Лондон, 1901. С. 22—28).

гента-идеолога, распространявшего сферу идеологических исканий на «все, что выплывало на поверхность умственной жизни в Западной Европе»<sup>9</sup>. Это касалось и политической экономии. Крупнейший идеолог-разночинец Чернышевский пытался на основе изучения Смита, Рикардо, Дж. Ст. Милля и социалистов сформулировать «экономическую теорию трудящихся». Шапов работал над созданием «Истории цивилизации в России», аналогичной знаменитой «Истории цивилизации в Англии» Т. Бокля. И Чернышевский, и Шапов в 1860-е годы были сосланы в Сибирь, однако самым влиятельным печатным органом пореформенной России стал культивировавший народническую идеологию «толстый» петербургский журнал «Отечественные записки». Его редакторы — поэт Н.А. Некрасов, публицист Г.Е. Елисеев, сатирик М.Е. Салтыков-Щедрин, социолог Н.К. Михайловский — в самой яркой форме выразили антикапиталистические «умеренности» разночинной интеллигенции: обличение «дельцов бирж» Некрасовым и «плутократии» Елисеевым, гротескные образы «кулаков» наживал — деруновых, колупаевых, разуваевых — у Салтыкова-Щедрина, программная формула Михайловского, что задача интеллигенции «именно в том и состоит, чтобы бороться с развитием кулацкой экономики на русской почве». Вокруг «Отечественных записок» сложился круг журналистов-экономистов, виднейшими из которых были А.П. Воронцов и Н.Ф. Даниельсон, связанные на протяжении многих десятилетий личной дружбой.

Земский врач **Василий Павлович Воронцов** (1847—1918), писавший под псевдонимом «В.В.», сделал общеупотребительным в русском языке — на 20 лет раньше, чем Зомбарт на Западе, — слово «капитализм», вводя его в название ряда своих статей и главной работы «*Судьба капитализма в России*» (1882). Бухгалтер (с 1877 г. — главный контролер) Петербургского Общества взаимного кредита Николай Францевич **Даниельсон** (1848—1918), писавший под псевдонимом «Николай», вместе с выдающимся революционером, личным другом Маркса и Энгельса Германом Лопатиным осуществил перевод I тома «Капитала» К. Маркса (1872). Русский язык стал первым, на который переведен «Капитал» с языка оригинала, причем перевод вскоре попал до восточно-сибирской тайги, где отбывали ссылку А.П. Шапов и его ученик Н.М. Ядринцев<sup>10</sup> и куда ездил Лопатин в попытке

<sup>9</sup> Овсяннико-Куликовский Д.И. Психология русской интеллигенции // Интеллигенция в России. М., 1990. С. 397.

<sup>10</sup> Особое внимание народников-сибиряков привлекли две последние главы I тома «Капитала» — о первоначальном накоплении и теории колонизации, использованные в статье А.П. Шапова «Что такое рабочий народ в Сибири» (1875) и в книге Н.М. Ядринцева «Сибирь как колония» (1886).

освободить Чернышевского. Вскоре после смерти Маркса, в 1884 г. Лопатин был арестован и более 20 лет провел в Петропавловской крепости, в то время как Даниельсон продолжал оставаться корреспондентом Энгельса и осуществил перевод и издание II (1885) и III (1890) томов «Капитала».

Марксова теория трудовой стоимости и накопления капитала была интегрирована в политическую экономию народничества и придавала ей цельность идеологической системы, построенной на следующих основаниях:

1) сугубо отрицательное отношение к капитализму в его как западных, так и в доморощенных российских проявлениях;

2) признание ценности русской общины как зачатка отличных от капитализма форм промышленного и сельскохозяйственного прогресса;

3) миссионерство интеллигенции как «представительницы науки в поиске и организации этих форм»;

4) опора на массив статистических данных, собранных в пореформенной России земскими статистиками.

«Зиждательная идея» народников — русская община как основа некапиталистического экономического строя — сходилась со славянофильством. Но славянофильский национальный провиденциализм народничество заменило рационалистической предпосылкой возможности выбора пути промышленного прогресса и организации научных исследований в иных формах экономических отношений, чем западный капитализм с его теневыми сторонами. «Наша интеллигенция, — отмечал Воронцов, — не останавливаясь долго на чуждых кривых формах западного либерализма, не имевших для России практического значения и потому не особенно обаятельных, могла принимать с Запада прогрессивные идеи в их общечеловеческой стоимости»<sup>11</sup>. Отсюда делался вывод, что «для России необязательно повторение форм, пройденных Европой, коль скоро в понятиях интеллигенции сложилось определенное представление о формах, более идеальных»<sup>12</sup>.

Политическая экономия разночинной интеллигенции не исчерпывалась рамками народнической журналистики: в основание большинства русских университетских курсов политэкономии легло сочетание трудовой теории Маркса с влиянием идей Чернышевского. Самым значительным был курс профессора Московского университета

<sup>11</sup> Воронцов В.П. Наши направления // Образ будущего в русской социально-экономической мысли конца XIX — начала XX в. М., 1994. С. 56

<sup>12</sup> Там же.

А.И. Чупрова (1842–1908), тяготевшего к историко-этической школе и катедер-социализму. Один из наиболее ярких политэкономов-разночинцев, Чупров стал основателем новой специализированной области — экономики транспорта — и признанным наставником земских статистиков, один из которых — Степан Блеклов (1860–1913) — дал очень емкую и точную формулу самосознания национальной интеллигенции — *идейно-рабочая сила*<sup>13</sup>.

### 3. Трудовая теория стоимости и «капиталистический пессимизм»

Одну из своих статей В.П. Воронцов озаглавил «*В защиту капиталистического пессимизма*» (1881). Под «капиталистическим пессимизмом» Воронцов подразумевал «невозможность капитализму на русской почве сыграть ту роль организатора труда, которая выпала на долю на Западе». Используя гротескные образы Салтыкова-Щедрина и исторический материал об искусственном насаждении царским правительством крупного промышленного производства — с субсидиями или гарантиями сбыта от казны, Воронцов отмечал, что от русской буржуазии нельзя ждать исполнения миссии европейского среднего сословия — привнесения в общество просветительных и либеральных идей, отстаивания политических свобод. Но этими социальными и этическими аргументами не ограничился «капиталистический пессимизм» Воронцова. Опираясь на трудовую теорию стоимости Маркса, он настаивал на экономической бесперспективности капитализма в России ввиду своеобразия внутренних и внешних условий экономического развития:

«Климат в союзе с огромными пространствами нашего отечества, горные и равнинные природные условия России, ее чрезмерные расстояния и дорожное»

«отклонение отсталой страны с конкуренцией гораздо более развитых, захвативших рынки для своей развитой промышленности. В книге «*Судьбы капитализма в России*» (1882) Воронцов подчеркивал, что удобства путей сообщения составляют главное условие существования крупной капиталистической промышленности, ибо она требует большого сбыта, возможности постоянного быстрого и дешевого перемещения огромных масс продуктов и рабочих с одного конца страны на другой. «Промышленно-капиталистический гений наций на ор»

Блеклов С.М. Земские учреждения // Энциклопедический словарь Г. 21. Стб. 249.

ганизацию перевозки обращает преимущественное свое внимание. Но в России из-за больших расстояний и плохих дорог транспортные издержки гораздо выше, чем в западных странах, и одновременно труднее добиться дешевизны продуктов, так как выше стоимость рабочей силы — требуются дополнительные расходы на теплую зимнюю одежду, обогрев жилья и т.д. В итоге сильно повышается величина общественно необходимых затрат и, таким образом, соответственно, снижается конкурентоспособность. Российские товары, если их продавать по ценам соответственно их стоимости, не смогут быть реализованы на внешних рынках.

С другой стороны, крупная промышленность в России, не имея доступа на внешние рынки, имеет возможность пользоваться технико-организационными усовершенствованиями, выработанными на Западе, и тем самым наращивать производство. Но этому производству остается рассчитывать на внутренний сбыт, который явно недостаточен из-за бедности основной массы населения, усугубляемой последствиями «водворения» крупной промышленности — разорением мелких производителей и большими размерами вытесненной рабочей силы. «Капиталистическая организация, попытавшись укорениться в России, вступила в своего рода заколдованный круг: для процветания необходимо богатое население, но каждый ее шаг на пути развития сопровождается обеднением последнего; развитие капиталистического производства ведет к обеднению народа, а это обеднение подрывает существование указанной формы промышленности».

Делая вывод, что «свободному полету капитализма положено нас довольно тесные пределы», Воронцов показывал на фактическом материале, что капитализм проявил себя в России либо «гостем, влеченным почти насильно»<sup>16</sup> в форме крупной промышленности, либо в виде периодически возбуждаемой правительством для очередного этапа перевооружения армии или железнодорожного строительства, либо в облике «кулака» — сельского спекулянта-перекупщика и ростовщика, эксплуатирующего мелких сельских производителей-кустарей.

<sup>14</sup> Воронцов В. П. Судьбы капитализма в России // Народническая экономическая литература. М., 1958. С. 451—452.

Заметим, что несколькими годами позже Воронцова Альфред Маршалл в «Принципах экономики» настоятельно подчеркивал, что более чем 70% дохода, который извлекла Англия в XIX в. из совершенствования своих промышленных товаров, она обязана удешевлению различных видов транспорта, снижению издержек перевозки людей и товаров.

<sup>15</sup> Там же. С. 464.

<sup>16</sup> Воронцов В. Разделение труда земледельческого и промышленного в России // Вестник Европы. 1884. № 7. С. 346.

монополизации сбыта их продукции. Эту тему продолжил Даниельсон в «*Очерках нашего пореформенного хозяйства*» (1893).

Обозревая экономическое развитие России после отмены крепостного права, Даниельсон сделал вывод о борьбе двух форм хозяйства: капиталистической и общинной, с использованием первой против второй. Новыми средствами, как кредитная система, железнодорожное строительство и международная торговля. На Западе, подчеркивал Даниельсон, железные дороги и акционерные банки выросли из потребностей развитого товарного производства и, в свою очередь, стимулировали его дальнейшее развитие. В России же товарное производство проникло в глубь общественного организма, основа экономики — крестьянское хозяйство — осталось законсервированным на низком уровне. Высшие слои в стремлении подключиться к мировому рынку вкладывали силы и средства на развитие банков и железных дорог, наращивали экспорт, но экспорт сырья — зерновых, причем по заниженным ценам — вело к упадку русского сельского хозяйства. Не происходила капиталистической рационализации земледелия, поскольку из-за низких мировых цен на зерно (сбиваемых конкуренцией американского хлеба) и низкой производительности труда русским кулакам было выгоднее эксплуатировать крестьян не в форме найма, а в форме скупки и ростовщичества. Сосредоточение капитала шло через кредитный капитализм за счет сокращения народного потребления — следовательно, сужения внутреннего рынка, — застоя земледельческой производительности, увеличения числа «упалых хозяев».

Рассматривая капиталистическое развитие России в контексте мирового рынка и указывая вслед за Марксом на проблему реализации общественного продукта, Воронцов и Даниельсон отмечали, что неразумность наращиваемого в погоне за прибылью объема производства и суженной базы потребления порождает в капиталистическом обществе накопление избыточных продуктов и недоиспользованных производительных сил. Узость внутреннего рынка сбыта и ограниченность покупательной способности массы рабочего населения толкает предпринимателей к необходимости выхода на внешний рынок, чтобы реализовать всю массу прибавочной стоимости. Внешний рынок позволяет «освободить» внутренний рынок от излишних товаров либо прямо (обмен на экзотические продукты, на золото или денежные векселя), либо косвенно (вывоз капиталов и иммиграция рабочей силы — относительное повышение заработной платы — сокращение числа непотребленных продуктов). Поэтому с развитием капитализма все более обостряется борьба за внешние рынки.

Но странам, опоздавшим с выходом на капиталистический путь развития, в международной торговле приходится сталкиваться с нациями, ушедшими вперед и захватившими рынки. Предприниматели передовых стран с более высокой производительностью труда навязывают свои условия — неэквивалентный обмен, получая возможность продавать свои продукты выше индивидуальной стоимости, в то время как отсталые страны наталкиваются на препятствия для роста производительности труда в ограниченности сбыта, делающей невыгодным применение дорогих машин.

Воронцов обращал внимание на сопротивляемость крестьянства законам рынка, готовность «на материальные потери лишь бы сохранить нравственные выгоды, связанные с положением самостоятельного хозяина», упорно удерживаться на грани, отделяющей от положения наемного работника<sup>17</sup>. Даниельсон признавал, что наступление капитализма отслаивает от общины крестьян, вынужденных прекратить обработку своей земли, выталкивает их в ряды батраков и промышленных пролетариев. Однако он оспорил суждение профессора Киевского университета Николая Зибера, что экономический прогресс России наступит после того, как «каждый мужик выварится в фабричном котле»: «Даже в странах, далеко нас опередивших, число рабочих, требуемых капитализмом, довольно ограничено». Своим анализ русской действительности Даниельсон завершал выводом, аналогичными Марксову «всеобщему закону капиталистического копления», — пределы развития капитализма ставятся возрастающей бедностью, порожденной его же собственным развитием, ростом числа безработных, которые не могут удовлетворить самые насущные свои потребности<sup>18</sup>.

Из «капиталистического пессимизма» экономисты-народники делали вывод о необходимости для России использовать шанс «извращенного направления» крупного промышленного производства. Капитал на Западе «организовал труд, но в форму, пригодную для рабочего». Для России народники считали возможным преобразование материальных условий производства на основе общинного землевладения и объединения сельского хозяйства с промышленностью в руках непосредственных производителей — интеллигенция сумеет «привить» технические достижения к общинно-артельным формам земледельческого труда и кустарных промыслов.

<sup>17</sup> Народническая экономическая литература, С. 477.

<sup>18</sup> Там же. С. 568.

#### 4. Концепция «народного производства»

При разработке концепции «народного производства» Воронцов и Даниельсон обращались не только к русскому, но и к западному опыту, рассматривая межстрановой анализ как своего рода лабораторию для рационального выбора форм «здания будущего общественного хозяйства». Предтечей народников и источником важного аналитического материала для них был А.К. Корсак, которого можно считать первым русским экономистом-компаративистом.

Александр Казимирович Корсак (1832–1874), сын польского ссыльно-поселенца, своей магистерской диссертацией *«О формах промышленности вообще и о значении домашнего производства (кустарной и домашней промышленности) в Западной Европе и в России»* (1861) опередил на 30 лет исследование К. Бюхера о формах хозяйства в их историческом развитии. Сопоставление Корсака с Бюхером особенно интересно ввиду утверждения последнего, что «народы, которые, подобно русским, не создали настоящей городской жизни, не имеют также и национального ремесла»<sup>19</sup>, поскольку ремесло – специфически городское явление. Начиная свое сравнение истории промышленных форм на Западе и в России с характера городов, Корсак отметил, что западноевропейские города, завоевав в борьбе с феодалами политические права и вольности, развились в экономически значимые и самостоятельные в своих внутренних делах общины, соединившие ремесло и собственность. Городские общины имели большие привилегии сравнительно с сельским населением и превратились в центры местных рынков и промышленного мастерства, росту которого способствовали цехи, контролирующие качество изделий. Обращение торгово-промышленной деятельности в монополию городских корпораций содействовало образованию на Западе богатого «среднего сословия». В России же рода возникали из военно-административных соображений и представляли собой не что иное, как огороженные села; цехов не было; слабо развитая промышленность надолго сохранила характер побочной деятельности земледельцев, а с XVIII в. приняла форму *цеховых ремесел*: целые деревни, особенно подмосковные, лежащие на больших дорогах, занялись производством какого-либо одного ремесла; жители одних сделались кожевниками, других – ткачами, третьих – красильщиками, тележниками, кузнецами и т.п. Преобладание этой домашней сельской промышленности, ориентированной не столько на качество, сколько на дешевизну изделий, сохра-

<sup>19</sup> Бюхер К. Возникновение народного хозяйства. Пг., 1923. С.102.



нилось и после «несчастливых мер Петра» по искусственному насаждению цехов и крепостных мануфактур и фабрик.

Живучесть мелкой домашней промышленности в России Корсак объяснял как природными условиями и общей отсталостью страны (климат, обуславливающий в северных губерниях малопродуктивность земледельческого труда и излишек свободного времени у крестьян; недостаток путей сообщения при многочисленности населения; слабое развитие разделения труда; отсутствие фабричного производства многих дешевых изделий первой необходимости), так и наличием у большинства населения, хотя и на невыгодных условиях, подспорья в клочке земли. Высмеивая барона Гакстгаузена, воображавшего сходство российского кустарничества с ассоциациями сенсимонистов, Корсак, однако, не отрицал за русским сельским укладом, где земледелие не дифференцировано от ремесла, перспектив к развитию в новую форму производства — противоположную фабрике, чьи темные стороны очевидны, а всепоглощающее могущество опасно. Это развитие возможно при условии, если организовать ассоциации сельских производителей с системой мелкого кредита, сотовой закупкой материалов и налаженным сбытом изделий, распространением усовершенствованных орудий, общественными мастерскими, выставками и т.д. Даже на Западе, где экономическое преобладание крупных фабрик поглотило мелкую промышленность, Корсак находил примеры того, как возможно простым работникам пользоваться всеми выгодами фабричного производства на правах самостоятельных хозяев, оставаясь сельскими жителями, — в Швейцарии и Швеции<sup>20</sup>.

Воронцов и Даниельсон подхватили эти идеи, предлагая форму «иного пути промышленного прогресса» в виде артельной организации мелкого кустарного производства при помощи интеллигенции и правительственной организации крупного «механического дела» до тех пор, пока не удастся «видоизменить общину» в новую «производственную единицу, сходную с той, которая имеется, например, в швейцарском часовом производстве». То, что крупная фабричная промышленность не является универсальной и всепоглощающей формой, народники доказывали ссылаясь на примеры западных стран, в частности на развитие во Франции «мелкой самостоятельной промышленности высшего порядка», основанной на искусной ручной работе, и на переходность положения фабричного рабочего в США, где

<sup>20</sup> Корсак А.К. О формах промышленности вообще и о значении домашнего производства (кустарной и домашней промышленности) в Западной Европе и в России. М. 1861. С.182–185, 298, 310.

рабочие-иммигранты, скопив за несколько лет деньги из зарплаты, покупают участки земли и становятся фермерами<sup>21</sup>.

Неотделенность ремесла от сельского хозяйства в русской деревне, распространенность кустарных промыслов создавали, по мнению народников, предпосылки для развития «народного производства», если интеллигенция при поддержке государства организует для крестьянства систему мелкого кредита и сбыта, а также найдет формы сознательного применения науки к вооружению мелкого производства для борьбы с крупным. Тогда возможно обеспечить вытеснение капитала семейными и артельными мастерскими, создать такие формы организации промышленности, где «работники суть в то же время и хозяева предприятия».

«Капиталистический пессимизм» Воронцова—Даниельсона и утопические конструкции «народного производства» были подвергнуты критике в конце 1890-х годов новым поколением русских экономистов, выступавших от имени К. Маркса, теоретический авторитет которого во многом благодаря народникам был велик в России, как ни в какой другой стране. Молодые неопиты Маркса, чтобы размежеваться с народниками, подвели их под определение *экономического романтизма*. Автор понятия Владимир Ульянов характеризовал народничество как систему воззрений, заключающую в себе следующие три черты:

«1) Признание капитализма в России упадком, регрессом...

2) Признание самобытности русского экономического строя вообще и крестьянина с его общиной, артелью в частности...

3) Игнорирование связи «интеллигенции» и юридико-политических учреждений страны с материальными интересами классов»<sup>22</sup>.

Видимое поражение в спорах конца XIX в., последующее торжество ленинизма и теперешнее — ура-капитализма «списали» народничество в каталог идеологических заблуждений. На исходе XX в. оценку народнического и более раннего славянофильского «общиноверия» как экономического романтизма вполне можно оставить — и даже ответить ею своеобразие русской экономической мысли. Однако необходимо сделать поправки на то, что в народничестве содержится не только во многом актуальный опыт осмысления ломки вековых общественных форм в России, но и предвосхищение направлений современной мысли в изучении «третьего мира» — теорий «периферийного капитализма», «моральной экономики крестьянства» и др.<sup>23</sup>

<sup>21</sup> Народническая экономическая литература. С. 441, 445.

<sup>22</sup> Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т. 2. С. 528—529.

<sup>23</sup> Адамовски Э. Политическая теория Николая Даниельсона // Альтернативы. 1998. № 4.

## Рекомендуемая литература

- Народническая экономическая литература. М., 1958.
- Образ будущего в русской социально-экономической мысли конца XIX — начала XX в. М., 1994. Раздел первый.
- Пантин И.К., Плимак Е.Б., Хорос В.Г. Революционная традиция в России. М., 1986. Гл. 5—7.
- Рачков М.П. Политико-экономические прогнозы в истории России. Иркутск, 1993. Гл. I.
- Рязанов В.Т. Экономическое развитие России. СПб., 1998. Гл. III.
- Туган-Барановский М.И. Экономическая наука // Россия. Энциклопедический словарь. СПб., 1991.

## Глава 22

# «Легальный марксизм» и ревизионизм

- *Марксизм как доктрина капиталистического развития России*
- *Полемика о национальном рынке: критика народничества*
- *Полемика о ценности: критика марксизма*
- *Возникновение ревизионизма и его проникновение в Россию*
- *Аграрный вопрос*

### 1. Марксизм как доктрина капиталистического развития России

На исходе XX в. кажется странным, что марксизм мог выступать роли доктрины капиталистического развития России. Но 100 лет зад было именно так. В середине 1890-х годов марксизм резко выдвинулся на первое место в русской экономической мысли как учение «об основном тождестве русского экономического развития с западноевропейским»<sup>1</sup>, предоставлявшее аргументы в пользу возможности и прогрессивности российского капитализма.

Как идеологи марксизма, осыпавшие градом критических выпадов поблекшее народничество, выступили П.Б. Струве («Критические заметки к вопросу об экономическом развитии России», 1894), И. Туган-Барановский («Периодические промышленные кризисы», 1894; «Русская фабрика»; 1898), Г.В. Плеханов («К вопросу о развитии монистического взгляда на историю», 1895; «Обоснование народничества в трудах г. В.В.», 1896); С.Н. Булгаков («О рынках при капиталистическом производстве», 1897); А.А. Богданов-Малиновский («Краткий курс экономической науки», 1897); Л.Б. Красин («Быт капитализма в Сибири», 1897). В.И. Ульянов («К характеристике экономического романтизма», 1897; «Экономические этюды», 1898; «Развитие капитализма в России», 1899).

Исключением политэмигранта Плеханова, еще в 1883 г. основанного в Женеве революционную группу «Освобождение труда» и вошедшего в историю первым и наиболее «ортодоксальным» из рус-

<sup>1</sup> Струве П.Б. Маркс // Энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона. Изд. 1902. Т. 36. Стб. 767.

ских последователей Маркса и Энгельса, никому из перечисленных авторов к началу хлесткой полемики с народничеством не было и 30 лет. Пути их быстро разошлись. Трое радикалов — Ульянов, Богданов и Красин — возглавили «кружковую» социал-демократию и за десять лет прошли путь от первого сближения с рабочей средой до руководства централизованной революционной партией, составив в бурные 1905—1907 гг. «триумвират» большевистского центра. Для трех других — Струве, Туган-Барановского и Булгакова — полемика с народничеством от имени Маркса была началом сложной идейной эволюции вправо, сопровождаемой полемикой теперь уже с самим покойным Марксом и ревнителями его учения в России. Именно это трио определило недолговечное, но броское направление «легального марксизма».

**Петр Струве** (1870—1944), уже в ранней юности определившийся как «национал-либерал», увлекся марксизмом как учением, способным дать для России «научное объяснение и условно-историческое оправдание капитализма», тем самым исполнив «ту задачу, которая везде в других странах выпадала на долю «либеральной политической экономики и притом — как официальной науки»<sup>2</sup>. Струве был застрельщиком критики народничества, редактором первого в России (хотя и быстро закрытого) журнала марксистской ориентации «Новое слово» (1897), в котором была опубликована оставившая яркое впечатление в кругах радикальной интеллигенции работа сверстника Струве **Владимира Ульянова «К характеристике экономического романтизма»**<sup>3</sup>. Избранные в 1895 г. вместе в Императорское Вольное экономическое общество, Струве и молодой приват-доцент Туган-Барановский превратили свои доклады в «марксистскую проповедь» для внимавшей им толпы учащейся молодежи. В 1898 г. Туган-Барановский защитил докторскую диссертацию «Русская фабрика», а в ИВЭО выступил с докладом «Статистические итоги промышленности России». В следующем году сосланный в сибирское село Шушенское В. Улья-

<sup>2</sup> Струве П. Б. Patriotica. СПб., 1909. С. 355—356.

<sup>3</sup> Ульянов и Струве познакомились в 1894 г.; много лет спустя Струве оценивал уже эту встречу как столкновение двух «непримиримых концепций»: его «эволюционное историческое учение» явно заслоняло «мечту диктатуре пролетариата в целях насаждения социализма» — и Ленина, который в марксистском учении о классовой борьбе нашел «отклик на основную установку своего ума — ненависть, резкость и жестокость». Однако в 1890-е годы Струве писал иное: «...у Ильина очень живой и прогрессирующий ум, есть истинная добросовестность мышления» (Струве П. Б. Мои встречи столкновения с Лениным // Новый мир. 1991. № 4; Струве П. Б. Письма А. Н. Потресову // Вестник МГУ. История. 1994. № 4. С. 56).

нов завершил изданную в столице под псевдонимом Вл. Ильин монографию «*Развитие капитализма в России. Процесс образования внутреннего рынка для крупной промышленности*». Эти работы подытожили критику народников — прежде всего Воронцова и Даниельсона, начатую Струве в «*Критических заметках к вопросу об экономическом развитии России*» (1894).

Острые критики было направлено против утверждений, что в России: 1) отсутствуют условия для роста крупной промышленности; 2) общинное начало препятствует захвату капиталом земледелия; 3) возможно самобытное «народное производство» за счет организованной (интеллигенцией и государством) поддержки мелких самостоятельных производителей — земледельцев-кустарей.

## **2. Полемика о национальном рынке: критика народничества**

В.П. Воронцов, Н.Ф. Даниельсон и другие экономисты-народники главным препятствием для русского капитализма считали отсутствие рынков: внутреннего — из-за сокращения спроса вследствие бедности и дальнейшего разорения мелких производителей; внешних, разделенных между странами, ушедшими вперед в капиталистическом развитии — из-за недоступности для отсталой страны.

В противовес этому Струве указал, что российская крупная промышленность вовсе не лишена перспектив проникновения на внешние рынки (Балканы, Передняя Азия), но главное — территориальная громадность страны при условии постройки сибирских железных дорог создает предпосылки развития обрабатывающей промышленности за счет обширного внутреннего рынка — подобно тому, как развивается промышленность США. Не отрицая, что «процесс нашего капиталистического развития будет, конечно, в силу нашей экономической и культурной отсталости идти медленнее, чем в Америке, и носить очень болезненный характер», Струве настаивал, что «если вообще Россия способна развиваться в экономическом отношении, то это развитие будет состоять именно в приближении к тому народнохозяйственному типу, представительницей которого является Американская республика»<sup>4</sup>.

На примере США Струве говорил также о «культурно-исторической связи экономического прогресса с институтом частной собст-

<sup>4</sup> Струве П.Б. Критические заметки к вопросу об экономическом развитии России. СПб., 1894. С. 261.

венности, принципами экономической свободы и чувством индивидуализма» и о том, что капитализм наследует экономическое неравенство от предшествующих хозяйственных форм и со временем будет смягчать его, поскольку капиталистическое крупное рациональное производство может расширяться лишь при условии роста потребления народных масс. В американском опыте Струве видел и убедительное подтверждение учения Ф. Листа о национальной ассоциации производительных сил и протекционизме. Лист и Маркс «прекрасно дополняют друг друга»<sup>5</sup>. «Национальная система политической экономии» Листа, изданная в 1891 г. в русском переводе, и монография профессора А.И. Скворцова «*Влияние парового транспорта на сельское хозяйство*» (Варшава, 1890) стали базой противонароднических утверждений о создании железнодорожной сетью условий для «почти безграничной возможности сбыта» и преобразовании народного хозяйства России в национальный рынок. Струве саркастически замечал, что в России уже обнаружилось «превосходство железных дорог как фактора экономической эволюции над критически мыслящей интеллигенцией и даже — увы! — над общиной»; «идиллическое земледельческое государство и «народного производства» разрушается под свист локомотива»<sup>6</sup>.

В противоположность народникам, Струве фиксировал и положительно оценивал расслоение, «распадение» крестьянства на две части — «представителей новой силы, капитала во всех его формах» и «полусамостоятельных земледельцев и настоящих батраков» — закономерность движения к «вершинам товарного хозяйства»<sup>7</sup>. Намечая как желательный ориентир американскую хуторскую систему, Струве подчеркивал, что для России «единственно разумной и прогрессивной» будет экономическая политика, направленная на «создание экономически крепкого, приспособленного к товарному производству крестьянства», идущая навстречу потребностям национальной промышленности в рынке сбыта.

Последняя фраза в книге Струве была нарочито вызывающей: «*Признаем нашу некультурность и пойдем на выучку к капитализму*».

Тему «выучки у капитализма» продолжил Туган-Барановский в своей докторской диссертации «Русская фабрика», обобщивший обильный фактический материал о взаимоотношении крупной и мелкой промышленности в истории России.

<sup>5</sup> Там же. С. 183.

<sup>6</sup> Там же. С. 114, 180.

<sup>7</sup> Там же. С. 240.

Народники возлагали надежды на то, что кустарные промыслы, возникшие на основе крестьянской домашней промышленности, могут быть альтернативой крупному фабричному производству. Но Туган-Барановский выяснил, что большее значение для русской кустарной промышленности имели не старинные промыслы, возникшие из домашнего производства, а новые промыслы, развившиеся благодаря насаждению государством со времен Петра I фабрик и крупных мастерских, ставших школами промышленной культуры. Набираясь опыта на крупных предприятиях, мастеровитые люди с даром предпринимательства заводили у себя в селах промышленные станы; *«фабрики раздробились в кустарную промышленность»*. Но так было, лишь пока крупная промышленность была основана на ручном и крепостном труде. С возникновением машинного фабричного производства набрал силу процесс утраты кустарной продукцией конкурентоспособности относительно фабричных изделий, потери кустарями прежней промысловой самостоятельности и превращении их в наемных рабочих на дому.

Струве использовал материал «Русской фабрики» для резюме культурно-исторической «генетики» российского капитализма: «В тот момент, когда мы столкнулись с интенсивной, несущейся с Запада капиталистической культурой, мы менее, чем какой-либо другой народ... располагали антикапиталистическими традициями в области промышленности». Корпоративное западноевропейское ремесло, технически подготавливая капитализм, в то же время отлагало сопротивление ему своеобразное кустарное право: статуты навязывали справедливую оплату кустарей, ограничивали свободу предпринимательства (не разрешая без прохождения ремесленного ученичества заниматься купеческой деятельностью). В России, ввиду ее естественно-географических и политико-исторических особенностей, дожилась *децентрализованное товарное производство* — экономически более близкое развитому капитализму, чем высококультурное западное ремесло. В России при бедности основной массы населения, господстве натурального хозяйства, слабом развитии городов промышленной техники не могли сложиться развитые местные рынки, но громадная территория и оптовые ремесла в придорожных деревнях обеспечили развитие внушительного рынка с простором для деятельности торгового капитала. Среда, в которую вторгся торговый капитал, была перед ним юридически и культурно чужда. Никакого «кустарного права» не было, «царила идеальная манчестерская свобода, при крепостном праве полное *laissez faire*... смягченное высоким помещичьим оброком и чиновничьими



взятками». Но такое децентрализованное товарное производство выигрывает в «чисто экономическом» приближении к капитализму, накладываясь на техническую и культурную отсталость; поэтому отрицательные стороны капитализма сказались в России с особой остротой<sup>9</sup>.

Другой аспект критики народничества Туган-Барановским — интерпретацию Марксовой теории воспроизводства — подхватили Булгаков и Ульянов, доказывавшие в своих работах, что капитализм может развиваться на основе внутреннего, им самим создаваемого рынка.

Ульянов — Вл. Ильин в монографии «*Развитие капитализма в России*» охарактеризовал «историческую миссию капитализма» как «развитие общественных производительных сил» через ряд «неравномерностей и непропорциональностей» и с той особенностью, что «рост средств производства (производительного потребления) далеко обгоняет рост личного потребления»<sup>10</sup>; и именно за счет расширяющегося спроса на средства производства в первую очередь создается внутренний рынок. Процесс создания внутреннего рынка двояким образом связан с отделением непосредственного производителя от средств производства: 1) эти средства производства превращаются в постоянный капитал для нового владельца, а 2) лишившийся их разоренный мелкий производитель вынужден покупать на рынке средства существования, которые становятся вещественными элементами переменного капитала.

Ульянов с помощью материалов земской статистики доказывал, что проникновение товарных отношений в сельское хозяйство, с одной стороны, разделяет земледельцев на классы, превращает «общинную деревню в деревню мелких аграриев»; с другой стороны, выделяет один за другим виды переработки сырья из натурального хозяйства в особые отрасли промышленности, увеличивая число мелких промыслов и в то же время раслаивая кустарей на высшие и низшие ряды<sup>11</sup>. Ошибкой народников Ульянов считал взгляд на кулака-пер

<sup>8</sup> Концепция «децентрализованного товарного производства» Струве отчасти предвосхищает методологический подход современных неонинституционалистов к экономической истории Запада: рост специализированных ремесленных навыков благодаря расширению территории поселений и развитие торговли ремесленными изделиями более за счет отдаленных областей, чем за счет местной округи (North D, Thomas S. *The Rise of the West* World. Cambridge, 1973. P. 22–26).

<sup>9</sup> Струве П. Б. На разные темы. СПб., 1902. С. 443.

<sup>10</sup> Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 3. С. 598.

<sup>11</sup> Там же. С. 322, 341, 345.

купщика как на внешнюю фигуру по отношению к общинному крестьянству-кустарничеству. «Народники не хотят исследовать того процесса разложения мелких производителей, который высачивает из крестьян предпринимателей и «кулаков». Между тем, «что такое кулак, как не кустарь с капиталом»? Кулачество — тенденция мужика в его хозяйственной деятельности, а ростовщик-«мирод» — преуспевающий «хозяйственный мужичок»<sup>12</sup>.

Констатируя «интересный закон параллельного разложения мелких производителей в промышленности и в земледелии»<sup>13</sup> — выделение в обеих сферах мелкой буржуазии и наемных рабочих, Ульянов пришел к выводу о принципиальной тождественности хозяйственной эволюции сельской России Марксовой схеме развития капитализма от патриархального хозяйства к мануфактуре и крупному производству, основанному на употреблении машин и широкой кооперации рабочих. В кустарной промышленности Ульянов отмечал тот же процесс «уродования частичного рабочего», который был описан Марксом при анализе мануфактуры — появление детальщиков-кустарей, «виртуозов и калек разделения труда»; в кустарях и мужичках видел не особый тип производителя, а мелкого буржуа с теми же приобретательскими инстинктами, что и у крупного. «Если крупный промышленник не останавливается ни перед какими средствами, чтобы обеспечить себе монополию, то кустарь-«крестьянин» в этом отношении родной брат его; мелкий буржуа своими мелкими средствами стремится отстоять в сущности те же самые классовые интересы, для защиты которых крупный фабрикант жаждет протекционизма, премий, привилегий и пр.»<sup>14</sup>. Стусая классовые краски в стремлении доказать иллюзорность «народного производства», «преобладание» капитализма в сельском хозяйстве России и расслоение деревни на местную буржуазию и пролетариат, Ульянов писал в рецензии на книгу журналиста-экономиста Р.Э. Гвоздева «Кулачество-ростовщичество» (1899): «Немногочисленные зажиточные крестьяне, находясь среди массы «маломощных» крестьян, ведущих полуголодное существование на их ничтожных наделах, неизбежно превращаются в эксплуататоров худшего вида, закабалая бедноту раздачей денег в долг, зимней наемкой и т.д.»<sup>15</sup>.

Свою критику Ульянов заключил выводом, что встретить развивающийся в России капитализм можно двояко: либо оценивать его с

<sup>12</sup> Там же. Т. 3. С. 365. Т. 2. С. 523.

<sup>13</sup> Там же. Т. 3. С. 546.

<sup>14</sup> Там же. С. 335.

<sup>15</sup> Там же. Т. 4. С. 56.

точки зрения класса мелких производителей, разрушаемого капитализмом, либо с точки зрения класса бесхозяйных производителей создаваемого капитализмом. Вторую позицию – свою (пролетарского социалиста) – Ульянов считал единственно правильной; первую народническую – назвал «экономическим романтизмом» и «мелкобуржуазным утопизмом».

Марксисты сочли себя победителями в идейной борьбе с народничеством. Действительно, разговоры о «невозможности» в России капитализма были оставлены. Однако это не исключило, с одной стороны, поисков *новым* поколением народничества условий некапиталистических форм развития в русской деревне. С другой стороны быстро разошедшееся с революционером Ульяновым-Лениным трио «легальных марксистов» задним числом признало резонность народнических позиций в «вопросе о рынках». Туган-Барановский признал, что борьба за помещение избыточного продукта на внешнем рынке составляет «характернейшую черту капиталистической хозяйственной системы»<sup>16</sup>, Булгаков – что внешние рынки имеют главное значение на ранней стадии капитализма<sup>17</sup>, а Струве попросту стал идеологом империалистической экспансии России для выхода на внешние рынки<sup>18</sup>. Но это было позже, а в конце 1890-х гг. еще не доспорив с народниками, марксисты стали выяснять отношения между собой. Масла в полемический огонь добавили новые переводы «Капитала» с одной стороны, и книг, критикующих учение Маркса, – с другой.

### 3. Полемика о ценности: критика марксизма

В 1896 г. вышел русский перевод долгожданного III тома «Капитала», а в 1898 г. – переиздание старого перевода Лопатина-Данельсона и новый перевод, выполненный под редакцией Струве. В то же время вышли переводы книги Л. Брентано с замечанием, что теория ценности Маркса не имеет в настоящее время никаких последователей в научных кругах, и сочинения Бём-Баверка «Теория Ценности Маркса и ее критика» (1897). Все эти книги дали обильный материал для полемики, развернувшейся главным образом в новом «толстом журнале «Научное обозрение» (основан в 1894 г.), редактором которого был Михаил Михайлович Филиппов (1858–1903), легендарный

<sup>16</sup> Туган-Барановский М.И. К лучшему будущему. М., 1996. С. 354.

<sup>17</sup> Булгаков С.Н. Лекции по истории экономических учений. М., 1997. С. 13.

<sup>18</sup> Струве П.Б. Дж. Чемберлен. Некролог // Русская мысль. 1914. № 1.

ученый-энциклопедист, доктор философии и писатель, симпатизировавший марксизму и еще в 1885 г. отрецензировавший в «Русском богатстве» II том «Капитала».

М.М. Филиппов первым обратил внимание, что перевод ключевых Марксовых терминов *Werth, Gebrauchswerth, Tauschwerth, Mehrwerth* как «стоимость», «потребительная стоимость», «меновая стоимость», «прибавочная стоимость» может привести к недоразумению. То же самое подчеркнул М.И. Туган-Барановский в специальном обзоре русских переводов «Капитала», сочтя достоинством нового перевода Струве максимальное приближение к оригиналу и терминологический ряд «ценность», «потребительная ценность», «меновая ценность», «прибавочная ценность». Все авторы «Научного обозрения», за исключением В.И. Ульянова, приняли этот терминологический ряд.

Однако главным предметом для полемики стало отмеченное Бём-Баверком «большое противоречие» между I и III томами «Капитала». Целиком согласившийся с Бём-Баверком Струве назвал это противоречие «основной антиномией трудовой теории ценности»; Туган-Барановский признал «совершенно мнимым» закон тенденции нормы прибыли к понижению. Филиппов и Булгаков не согласились с этими утверждениями, но признали трудность «проблемы ценности» и возможность ее решения только за счет критического сотворения Марксовой теории. Филиппов в своем «Опыте критики «Капитала» предложил направить острие критики на посылку Маркса о постоянстве нормы прибавочной ценности в отраслях с низким органическим строением капитала. Это допущение Филиппов связывал с «последней уступкой Маркса утопическим теориям равенства» — представлениям о сведении сложного труда к простому. Булгаков выдвинул формулу «осуществления закона ценности без его неосуществления»: уравнивание прибылей посредством обложения цен производства как «компромисс между общественными отношениями ценности и капитала», достигаемый вопреки сознательным намерениям отдельных капиталистов — «дольщиков» прибавочной ценности.

Важным моментом оба автора считали возможность для индивидуальных предпринимателей извлекать за счет технических усовершенствований, т.е. повышения органического строения капитала, «чрезвычайную прибавочную ценность» (Филиппов), «ряд рент», «чрезвычайную прибыль» (Булгаков). Принять теорию австрийской школы они отказались. Булгаков считал, что теория трудовой ценности не обоснована в психологическом обосновании, поскольку политическая

экономика изучает «те общественные отношения, в которые каждый из участников процесса товарного производства попадает “помимо волеи и желания”». Филиппов в специальной статье «Психология в политической экономии» указал, что «экономическая психология должна принять во внимание два момента: силу испытываемой потребности и величину усилия, необходимого для осуществления этой потребности. Теория австрийской школы не замечает, что «усилие, необходимое для удовлетворения потребности, не находится в прямой связи с величиной потребности». По мере упорядочения обмена субъективная оценка, а вместе с нею и принцип настоятельности потребностей все более оттесняются на второй план и заменяются обменом эквивалентов, представляющих вещи, стоившие обладателям равных усилий». Субъективную теорию ценности Филиппов считал правомерной разве что для первобытного торгашества, делая примечательную оговорку: «Торгашество вытеснено из торговли культурных стран, но есть одна область, в которой оно процветает: область биржевой игры». Возникновение маржинализма Филиппов связывал с ростом в капиталистическом обществе слоя образованных людей живущих на те или иные формы рент.

Критика М.М. Филипповым и С.Н. Булгаковым методологии австрийской школы хорошо показывает отношение русской интеллигенции к трудовой теории ценности с «почти мистическим чувством как к «принципу справедливости к трудящимся», о чем писал М.И. Туган-Барановский<sup>19</sup> — первый, кто познакомил русскую читающую публику с теорией предельной полезности и впоследствии сделал попытку «органического синтеза» теории предельной полезности с трудовой теорией ценности. Для Туган-Барановского и Струве полемика о ценности стала поворотной в движении «от марксизма».

#### **4. Возникновение ревизионизма и его проникновение в Россию**

Своеобразная роль «доктринеров капитализма», выпавшая на долю русских марксистов в лице Струве и Туган-Барановского, Плеханова и Ульянова, не могла перейти в сколько-нибудь длительный «сериал». Численный рост фабрично-заводского пролетариата, обнаружившееся в рабочей среде стремление к объединению, самообразованию и организованной борьбе подготовили почву для перерастания «кружкового» марксизма в партийное оформление российской

<sup>19</sup> Туган-Барановский М.И. Очерки из новейшей истории политической экономии и социализма. Харьков, 1919. С. 58.

социал-демократии и ее включения в марксистский II Интернационал. Но оформление социал-демократии в России совпало по времени с возникновением в европейской цитадели марксизма — германской социал-демократии — течения, настаивавшего на существенном пересмотре (ревизии) теории Маркса и Энгельса и соответствующих изменениях стратегии и тактики рабочего движения. Основателем ревизионизма стал Эдуард Бернштейн (1850—1932). Многолетний сотрудник Энгельса, он в 1896—1898 гг. выступил с циклом статей в теоретическом журнале «Neue Zeit», опубликованных затем отдельной книгой «Предпосылки социализма и задачи социал-демократии» (1899, русский перевод — 1901). Бернштейн подчеркивал, что значение его книги «заключается не в том, что она открывает доселе неизвестное, а в том, что она признает уже открытое» — включая противоречия между разными утверждениями самих Маркса и Энгельса.

Старейшина русских марксистов Плеханов поспешил полемически «атаковать» ревизионизм, подхваченный в России Сергеем Прокоповичем<sup>20</sup>. Напротив, Струве, представлявший в 1890 г. русских социал-демократов на Лондонском социалистическом конгрессе и насадивший Манифест Российской социал-демократической рабочей партии (РСДРП) для ее учредительного съезда, приветствовал выступление Бернштейна «против обветшалых идей и ортодоксальной фразологии». Многие в ревизионизме совпадало с уже высказанным Струве в адрес марксистской «ортодоксии». Критическая реакция Плеханова и Плеханова на прежние утверждения Струве о неразработанности философской основы марксизма теперь не могла ограничиваться полемическими трениями, а вела к неизбежному разрыву.

Окончательная черта между «ортодоксами» и «ревизионистами» была проведена в 1900 г., когда Плеханов настоял на принятии верившимися из ссылок лидерами марксистских групп в России — Ульяновым, А. Потресовым и Л. Мартовым — жестких формулировок против тех, чьи взгляды «сближаются с буржуазной апологетикой» — подразумевая Струве и Туган-Барановского. В 1901 г. российские «ортодоксальные марксисты» приступили к организации выпу-

<sup>20</sup> С.Н. Прокопович (1871—1955), участник «Союза русских социал-демократов за границей» и автор книги «К критике Маркса» (1901), вместе со своей женой Е.Д. Кусковой возглавлял течение в российском рабочем движении, получившее название «экономизма» — отказа от политико-идеологической заостренности и организации трудящихся для борьбы за постепенное улучшение будничных экономических условий существования. Прокопович считал учение Маркса абстрактно-рационалистическим и тенденциозным и особенно настаивал, вслед за Бернштейном, что «практический социализм, в противоположность научному, продолжает дело либерализма».

ска своей нелегальной газеты «Искра»; Туган-Барановский, потрясенный смертью молодой жены, уехал в провинцию и на время отошел от научной и общественной деятельности; Струве в книге *«Марксовская теория социального развития»* (1901) систематизировал свой ревизионизм, согласившись с Бернштейном в:

отрицании «теории катастрофы» — крушения капиталистического строя под бременем собственных противоречий;

отказе от лозунга революционной диктатуры пролетариата; приоритете «ослабления противоречий» капитализма, особенно посредством фабричного законодательства;

отрицании Марксова «всеобщего закона капиталистического накопления» — тенденции прогрессирующего угнетения низших классов и разложения средних классов;

отрицании самого понятия «научный социализм», возможности социализма как общественного идеала подняться до науки;

переориентации практического социализма на «действительное экономическое и политическое развитие власти рабочего класса в пределах капиталистического общественного порядка» — реформу (формула Бернштейна «движение — все, конечная цель — ничто»)

Со своей стороны к ревизионизму пришел третий из «легальных марксистов» — С.Н. Булгаков. Его внимание привлек аграрный прос как «самая невыясненная и сомнительная часть экономической доктрины марксизма», и первоначальным намерением Булгакова было доказать «справедливость экономической схемы Маркса, общую приложимость закона концентрации производства и возожественность эволюции промышленности и земледелия». Результат был совсем иной.

## 5. Аграрный вопрос

Истоки ревизионизма в аграрном вопросе восходили к осмыслению затяжного западноевропейского аграрного кризиса 1870—90-х годов, когда на мировой рынок сельскохозяйственной продукции обрушились потоки дешевого хлеба — благодаря прогрессу морского и железнодорожного транспорта, освоению Запада США, интенсификации зернового экспорта России. Падение рыночных цен на хлеб вело к массовому разорению капиталистических фермеров в Европе, напротив, ориентированные прежде всего на удовлетворение собственных потребностей мелкие хозяйства обнаружили живучее приспособляемость. Во Франции, аграрный строй которой отличался преобладанием парцеллярных хозяйств, некоторые социали-

марксистского направления стали склоняться к признанию устойчивости мелкого земледелия. Энгельс и ставший после его смерти главным авторитетом среди германских социал-демократов **Карл Каутский** не согласились с этим. Ортодоксальный и ревизионистский подходы были изложены в вышедших в 1899 г. книгах Каутского «*Аграрный вопрос*» и поддержанного Бернштейном молодого австрийского социал-демократа **Фридриха Герца** «*Аграрные вопросы с точки зрения социализма*» (1899). В России резонансом этих книг стало двухтомное исследование **С. Булгакова** «*Капитализм и земледелие*» (1900).

Взяв за отправные пункты закон убывающего плодородия и понятие «емкости территории относительно земледельческого населения» (которая «тем выше, чем ниже относительная доля земледельческого продукта, отчуждаемая на рынке», и чем выше «фонд натурального потребления»), Булгаков обратился к сопоставлению аграрной эволюции главных стран Запада. Он пришел к выводу, что развитие Англии, вопреки Марксу, «не составляет нормального типа» — из-за ориентации на внешний рынок и из-за того, что возникновение крупного земледелия в ней было результатом насильственной экспроприации, а не технических преимуществ. В Германии крупное земледелие процветало (50—60-е годы), пока английский рынок и рост неземледельческого населения обеспечивали сбыт; с начала 1870-х годов бурная индустриализация страны и экспансия дешевого заокеанского хлеба привели к «серьезному упадку цен» — подъему «цен труда» и снижению цен на хлеб; вследствие этого ипотечная задолженность крупных хозяйств поползла вверх; ряды крупного землевладения дрогнули, и оно стало — где относительно, а где и абсолютно — уступать место крестьянскому хозяйству. Так промышленный капитализм нанес удар по капитализму земледельческому.

Наконец, в США успехи аграрного капитализма были связаны с широкими возможностями экстенсивного развития: обилие неосвоенных земель; демократичное законодательство о гомстедах; железнодорожное строительство и содействие железнодорожных компаний в удовлетворению потребностей фермеров в семенах, элеваторах и т.п.; отсрочка. Однако, по мнению Булгакова, опыт восточных штатов США свидетельствовал, что уплотнение населения и интенсификация земледелия ведут к «европеизации» аграрной эволюции, т.е. к постепенному уменьшению средних размеров ферм.

Общий вывод Булгакова заключался в том, что земледелие не составляет нормального случая капиталистического производства, и Маркс ошибался, проецируя на крестьянское хозяйство категории капиталистического. Крестьянское же хозяйство как таковое «до сих



пор не было предметом специального изучения — для одних теоретиков, как Рикардо, крестьянского хозяйства вообще не существовало, другие, как Маркс и его эпигоны, считали эту форму историческим пережитком, обреченным на вымирание и долженствующим уступить место крупнокапиталистическому хозяйству».

Главными выводами Булгакова были следующие.

1. Крестьянское хозяйство имеет особую природу, причем оно более, чем любая другая форма, отвечает интересам общества, так как не претендует даже на среднюю прибыль и довольствуется тем, что развитие неземледельческой сферы облегчает крестьянам доступ к благам цивилизации.

2. Нельзя согласиться с категоричностью Марксовых выводов об универсальной тенденции капиталистического накопления. «Настоящее экономическое развитие ведет к постепенному отмиранию самых тяжелых и грубых форм эксплуатации человека человеком: в промышленности — концентрируя производство и подчиняя его обществу — ответственному контролю; в земледелии — уничтожая крупное предприятие и ставя на его место крепкое крестьянское».

Булгаков выступил против «столь распространенного, особенно в марксистской литературе, предрассудка, согласно которому нужно видеть прогресс во всякой машине». С этим, как и с другими выводами Булгакова, категорически не согласился В. Ульянов в статье «Гг. «критики» в аграрном вопросе» (1901). Декларируя, что «экономист всегда должен смотреть вперед, вперед, в сторону прогресса техники», Ульянов отвергал закон убывающего плодородия почвы и отрицал действие закона концентрации в сельском хозяйстве. Цитируя работу австрийского экономиста Отто Прингсгейма «Сельскохозяйственная мануфактура и электрифицированное сельское хозяйство» Ульянов писал, что «современное земледелие по общему уровню техники примерно соответствует той стадии развития промышленности, которую Маркс назвал мануфактурной»; введение же электротехники в земледелие будет означать «гигантскую победу крупного производства»<sup>21</sup>.

С.Н. Булгаков, совершив поворот от марксизма, в «Кратком очерке политической экономии» (1906) фактически перешел на позиции народничества, ожидая, что, когда русская деревня перестанет ограждаться от воздействия интеллигентных сил, «из нашей нищей и убогой кустарной промышленности вырастет своеобразная форма народного труда». Булгаков признал не только устойчивость мелкого крестьянского хозяйства, но и устойчивость в России кустарной пром

<sup>21</sup> Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т. 5. С. 139.

шленности вследствие климата и вынужденной праздности населения в течение зимнего времени. В противоположность ему В.И. Ульянов продолжал изобличать «приемы ревизионизма в аграрном вопросе», твердить формулы Маркса и Каутского об «идиотизме деревенской жизни» и «двоедушии» крестьянина (наполовину труженика, наполовину собственника) и сводить эволюцию сельского хозяйства к неизбежной растущей концентрации, вытеснению мелкого производства крупным, классовому расслоению на сельскую буржуазию — кулачество — и сельский пролетариат — бедноту<sup>22</sup>.

### Рекомендуемая литература

Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т. 1 («Экономическое содержание народничества и критика его в книге г. Струве»); т. 3 («Развитие капитализма в России»); т. 5 («Аграрный вопрос и критики Маркса»).

Струве П.Б. Критические заметки к вопросу об экономическом развитии России. СПб., 1894.

Буган-Барановский М.И. Русская фабрика. М., 1998.

<sup>22</sup> Там же. С. 150, 267–268.

# Глава 23

## Теория финансового капитала и империализма

□ *Ленинизм-марксизм без ревизионизма* □ *Теория финансового капитала и империализма* □ *Концепция «материальных предпосылок социализма»*

### 1. Ленинизм–марксизм без ревизионизма

С начала XX в. марксизмом были утрачены ведущие позиции в русской экономической мысли, занятые в 1890-е годы. К влиянию ревизионизма и постепенно проникавших в академическую среду теорий предельной полезности и предельной производительности добавилось разочарование в революционных и социалистических идеалах, с особой резкостью выраженное в вызывающих эссе ошеломившего интеллигенцию сборника «Вехи» (1909). Большинство авторов «Вех» в молодости входили в круг «легального марксизма». Трое из них — П.Б. Струве, С.Н. Булгаков и А.С. Изгоев — стали профессорами политэкономии и членами основанной в 1905 г. партии кадетов, которая, по замыслу ее идеолога историка П.Н. Милюкова, должна была объединить интеллигенцию без социалистической окраски. Струве и Изгоев тяготели к правому крылу этой партии и сформировали особое направление через толстый журнал «Русская мысль», где Струве с 1906 г. был редактором.

Университетская политическая экономия в России стала постепенно примыкать к различным направлениям маржинализма, которые тогда получили известность в России как психологическая и математическая школы<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Зеркалом отмеченного поворота может служить знаменитый энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона. В его 47-м полутоме (1898) в статье «Политическая экономия» (автор — проф. М.Н. Соболев) на фоне подробного обзора социалистических доктрин и направлений исторической школы кратко говорится о стоящем особняком математическом направлении (Ланге, Тунен, Госсен, Вальрас, Джевонс) и в самом конце упоминается об австрийской школе, пытающейся перестроить теорию меновой ценности на основе принципа предельной полезности; Маршалл не выделен из ряда «тех последователей классической школы, которые отказались от некоторых ее предвзятостей и преувеличений» (Дж. Ст. Милль, Кэрнс, Жид и др.). Но уже в статье «Ценность» (автор — проф. А.А. Мануйлов) 75-го полутома (1901) приоритет отдан австрийской школе, а в Новом энциклопедическом словаре Брокгауза и Ефрона, издававшемся с 1911 г., появляются отсутствовавшие в первом издании статьи о Бём-Баверке, Вальрасе, Визере, Госсене, Клар

Перебродившее народничество выдвинуло новых идеологов, самым видным из которых стал В.М. Чернов, возглавивший созданную в 1902 г. партию эсеров (социалистов-революционеров). За марксизмом же осталась роль доктрины Российской социал-демократической рабочей партии, расколовшейся в 1903 г. на более умеренное и последовательно западническое направление «меньшевиков» во главе с Ю.О. Мартовым-Цедербаумом и Г.В. Плехановым и решительное «твердокаменное» крыло «большевиков» во главе с В.И. Ульяновым-Лениным, на «архимедовом» языке сформулировавшем свою цель: «Дайте нам организацию революционеров — и мы перевернем Россию».

Этой цели — пестованию централизованной и боеспособной политической партии на марксистской платформе — была полностью подчинена дальнейшая деятельность экономиста Вл. Ильина (Ленина). Ленинская доктрина, претендуя на единственно последовательное выражение марксизма в теории и в политике, подразумевала отказ от какого-либо пересмотра «основ» и непримиримую критику действенных противников. Борьбе с ревизионизмом и «либеральным регатством» теоретиков, подобных Струве, Туган-Барановскому, Булкому, Прокоповичу, вождь большевиков уделял особое внимание.

В статье «*Марксизм и ревизионизм*» (1908), отметив, что в области политики ревизионизм пытался пересмотреть «действительно основы марксизма, именно: учение о классовой борьбе», Ленин свел к четырем основным пунктам ревизию марксизма в политической экономии. Это указания, что: 1) концентрации и вытеснения крупным производством мелкого не происходит в сельском хозяйстве; 2) кризисы ослабевают и, вероятно, картели и тресты дадут возможность попытаться совсем их устранить; 3) несостоятельна теория «краха капитализма»; 4) теорию стоимости Маркса не мешает исправить по Баверку. Все эти направления критики Маркса были Лениным апелляционно отвергнуты. Отрицая возможность устойчивого положения «средних слоев», Ленин не только настаивал на приверженности Марксовым выводам об абсолютном и относительном ухудшении положения пролетариата при капитализме, но и придавал этим выводам более резкую формулировку «абсолютного и относительного обеднения»<sup>2</sup>. Разграничивая «социальную» (рост несоответствия между положением пролетариата и уровнем жизни буржуазии) и «физическую» — «до голодания и голодной смерти включительно» — нищету, Ленин сделал особый акцент на росте последней в «пограничных областях капитализма» — колониальных и зависимых странах.

Новое, бросавшееся в глаза явление в экономике передовых стран — концентрацию производства монополистическими объединениями — Ленин расценил как свидетельство движения капитализма к краху, ибо «картели и тресты, объединяя производство, в то же время усиливают на глазах у всех анархию производства, необеспеченность пролетариата и гнет капитала, обостряя таким образом в невиданной еще степени классовые противоречия»<sup>3</sup>. Новая ступень обобществления труда, до крайности обостряя основное противоречие капитализма, тем самым движет мир к социалистической революции, создавая для нее материальные и субъективные предпосылки. К числу последних Ленин отнес и «пробуждение Азии» после русской революции 1905 г. «Пробуждение Азии и начало борьбы за власть передовым пролетариатом Европы знаменуют открывшуюся в начале XX в. новую полосу всемирной истории»<sup>4</sup>.

Ревизионизм Ленин определял как «уклонения, грозящие отдалить пролетариат под влияние буржуазии»; продукт «интеллигентской неустойчивости», неминуемого создания капитализмом и неминуемого выбрасывания в ряды пролетариата широких «средних слоев», мелких буржуа. Борьбу с этими уклонениями Ленин считал возможной лишь с позиции «учение Маркса всеисильно, потому что оно верно».

Жесткая партийная ортодоксальность и радикализм Ленина-политика направляли Ленина-экономиста к исследованию систем экономических отношений «новейшего высокоразвитого, зрелого, перезрелого капитализма» в целях теоретического обоснования социалистической революции. Ленинский марксизм без ревизионизма подытожило учение об «империализме как высшей стадии капитализма и кануне пролетарской революции», сформулированное Лениным в годы мировой войны. Ключевой для характеристики империализма как новой и «последней» стадии мирового капиталистического развития Ленин признал категорию «финансового капитала», введенную ведущим экономистом-теоретиком II Интернационала Р. Гильфердингом. В статье «Карл Маркс», написанной в 1914 г. для энциклопедического словаря «Гранат», Ленин подчеркнул, что «главная материальная основа неизбежного наступления социализма — обобществление труда, проявившееся за время, прошедшее со смерти Маркса, особенно наглядно в «гигантском возрастании размера и мощи финансового капитала»<sup>6</sup>.

<sup>3</sup> Там же. Т. 17. С. 15.

<sup>4</sup> Там же. Т. 23. С. 146.

<sup>5</sup> Там же. С. 43.

<sup>6</sup> Там же. Т. 26. С. 73.

## 2. Теория финансового капитала и империализма

Трактат выпускника Венского университета и редактора газеты германской социал-демократической партии «Форвертс» **Рудольфа Гильфердинга** (1877–1941) «*Финансовый капитал*» (1910) не без оснований снискал репутацию самого значительного произведения марксистской политэкономии после «Капитала» Маркса. Гильфердингом была дана весьма впечатляющая картина сращивания крупных банков с крупной промышленностью; перерастания концентрации и централизации капитала в замену свободной внутриотраслевой конкуренции картелями, синдикатами и трестами; унификации ранее разрозненных сфер промышленного, торгового и банковского капитала под общим руководством «финансовой аристократии»; поворота масса капиталистов к протекционизму и союзу с экспансионистским государством; экспорта капитала и возрождения колониальной политики в погоне за дешевым сырьем и дешевой рабочей силой; заинтересованности монополизированной тяжелой промышленности в покупке сухопутных и морских вооружений и гигантских железнодорожных проектах; «диктатуры магнатов финансового капитала с охранным войском в виде мелкой буржуазии»<sup>7</sup> и охвата империалистической идеологией «новых средних слоев», перед которыми открываются заманчивые перспективы карьеры как перед всякого рода службистами в промышленности и торговле, на железных дорогах и верфях, в колониальном управлении и т.д.

Как и «Капитал» Маркса, «Финансовый капитал» Гильфердинга был быстрее всего переведен на русский язык. Перевод сделал большевик **Иван Степанов-Скворцов** (1870–1928), опытный пропагандист-марксист, выполнивший незадолго перед тем вместе с В. Базаровым первый полный перевод «Капитала» на русский язык (1907–1909) под редакцией А. Богданова. При этом и в переводе «Капитала», и в переводе «Финансового капитала» (1912), и в вышедшем в 1910 г. первом томе «Курса политической экономии» А. Богданова и И. Степанова категориальный ряд выстраивался на основе терминов «стоимость» и «прибавочная стоимость».

В собственной работе «*Империализм*» (1913), следуя Гильфердингу и ряду других западных авторов, Степанов-Скворцов уделил главное внимание связи империализма с «новым протекционизмом» и уплению международных отношений в XX в. под влиянием финансового капитала в «фазу постоянной тревоги», с «нарастающей стротой» межнациональных и классовых противоречий.

<sup>7</sup> Гильфердинг Р. Финансовый капитал. М., 1959. С. 409, 452.

Степанов-Скворцов представил империализм как раскручивание клубка интересов управляемых финансовым капиталом отраслей «тяжелой индустрии». Во-первых, эти набравшие полную силу мощные отрасли продиктовали правительствам европейских стран, начиная с Германии, политику «нового протекционизма», принципиально отличного от «воспитательного». Во-вторых, в поисках источников сырья рынков сбыта они возродили колониальную политику. В-третьих, экспорт капитала — вывоз стоимости, способной производить за границей прибавочную стоимость, — развивается как способ преодоления чужого протекционизма. Блокируясь с правительством метрополии финансовый капитал выигрывает и от колониальной экспансии, и в столкновениях державных интересов, обеспечивая сбыт продукции монополизированных отраслей тяжелой промышленности.

«Всякую вновь захваченную страну капитал прежде опутывает, как щупальцами, железнодорожными линиями, которые должны или ускорить разложение ее натуральнохозяйственного строя (дороги коммерческого значения), или закрепить ее подчинение и замирение (дороги стратегического значения)». В гонке вооружений отрасли тяжелой промышленности (металлургическая, горнодобывающая) так с редким искусством применяют свою «эзотерическую арифметику прибылей, не смущаясь дефицитами государственных бюджетов».

Однако, по мнению Степанова-Скворцова, капитализм подошел к последним границам своего расширения: западные нации, охватившие остальной мир своим влиянием, могут впредь вырывать новые области «только в тягостной борьбе с равносильным противником» и удивлять их только ценою колоссальных расходов; в остальных нациях эмиграция европейской промышленности создает почву для возникновения туземной буржуазии, которая «смело бросает революционные лозунги и искусно овладевает низовым народным движением». К этим внешним международным противоречиям, вызванным столкновениями к «исправлению» сложившихся границ, добавляются внутренние социальные противоречия в метрополиях — следствие разрыва реальных доходов рабочего населения от монопольных цен и нарастания роли косвенных налогов в госбюджетах.

Вывод Степанова-Скворцова о неизбежном нарастании противоречий «империалистской фазы капитализма» подтвердила разразившаяся вскоре мировая война, которую большевики незамедлительно определили как «империалистическую». Из их рядов с начал

<sup>8</sup> Скворцов-Степанов И.И. Избранные произведения. Т. 1. Л., 1940. С. 275.

<sup>9</sup> Там же. С. 282—283.

ны выдвинулся молодой **Николай Бухарин** (1888–1938), ставший вскоре близким сотрудником Ленина и «любимцем партии». Бухарин, слушавший в Венском университете лекции Бём-Баверка, свою первую книгу посвятил критике австрийской школы — *«Политическая экономия рантье»* (1914). Он трактовал маржинализм как идеологию «буржуа, уже выключенного из производственного процесса» — рантье, экономические интересы которого лежат исключительно в сфере потребления. (Заметим, что такого рода «классовый анализ» австрийской школы сделал еще в 1899 г. М.М. Филиппов.) Вторая книга Бухарина — *«Мировое хозяйство и империализм»* (1915) — давала целостную систематизацию главных фактов «империализма как интегрального элемента финансового капитализма», концентрируя внимание на глобальном противоречии между процессами интернационализации и национализации капитала на новой стадии развития капитализма. С одной стороны — «великое переселение капиталов», международная миграция рабочей силы, колоссальный рост перевоспитанной индустрии, интернациональное выравнивание цен на товары и ценные бумаги при помощи телеграфа; с другой — связанность монопольных организаций с государством и его границами, которая сама представляет все более растущую монополию, обеспечивающую дополнительные прибыли прежде всего за счет «вращения винта» охранительных пошлин. Проникая во все поры мирового хозяйства, финансовый капитал создает в то же время тенденцию к замыканию национальных тел, к образованию «государственно-капиталистических трестов», интересы которых сталкиваются в мировом хозяйстве с мировой политикой.

Приводя хроники распространения картелей, синдикатов, трестов, банковских концернов и погони капиталистических государств за пределами сферы, которую можно было бы охватить таможенным протекционизмом, Бухарин отмечал: «Великие державы взапуски стремились нахватать максимум рынков, и с 70–80-х годов прошлого века территориальные приобретения шли лихорадочным темпом, так что весь мир почти поделен между хозяйствами великодержавных наций». Но чем скорее «разбираются» свободные рынки, тем в большей степени «борьба за сферы вложения капитала подкрепляется силой военного кулака»<sup>10</sup>.

Империализму как расширенному воспроизводству капиталистической конкуренции в масштабах «всего человеческого общества, цивилизованного под пяту мирового капитала», Бухарин противопоставил «необходимость давления всей революционной энергии про-

<sup>10</sup> Бухарин Н.И. Мировое хозяйство и империализм. Пб., 1918. С. 51, 54.



летариата» и объявлял «священную войну» реформистам и ревизионистам, которые «служили делу примирения с капиталистическим миром и превращали партию революционного пролетариата в партию демократических реформ»<sup>11</sup>. Заключительную главу своей книги Бухарин специально посвятил критике концепции «*ультраимпериализма*» К. Каутского, допускавшего возможность еще одной фазы капитализма, когда «политика картелей распространится на внешнюю политику и международный союз империалистических держав, общая эксплуатация мира интернационально объединенным финансовым капиталом устранил соперничество национальных финансовых капиталов между собой».

Отвергая концепцию «ультраимпериализма», Бухарин и Ленин ожидали «революции в России для пролетарской революции на Западе и одновременно с ней», полагая, что задача включения революционной России в будущую «общеевропейскую социалистическую систему» облегчается тем обстоятельством, что «очень развитая крупная синдицированная индустрия России развилась на основе иностранных инвестиций и организационно связана через европейские банки»<sup>12</sup>.

Книга Бухарина вышла с предисловием Ленина, который подтолкнул затем собственное видение проблемы в популярной брошюре «*Империализм как высшая стадия капитализма*», написанной в 1916 г. и изданной в Петрограде в мае 1917 г. — уже после того, как вернувшийся в «пломбированном вагоне» в Россию вождь большевиков провозгласил в «Апрельских тезисах» курс на социалистическую революцию. Позже написана, но раньше опубликована была ленинская статья «*Империализм и раскол социализма*» (декабрь 1916 г.), с формулировкой «троякой особенности империализма»: 1) империализм — монополистический капитализм; 2) империализм как паразитический и загнивающий капитализм; 3) империализм как умирающий капитализм, канун социалистической революции.

Ленин сформулировал определение империализма в 5 основных признаках: «1) концентрация производства и капитала, дошедшая до такой степени развития, что она создала монополии, играющие ведущую роль в хозяйственной жизни; 2) слияние банковского капитала с промышленным и создание, на базе этого «финансового капитала», финансовой олигархии; 3) вывоз капитала, в отличие от ввоза товаров, приобретает особо важное значение; 4) образуются ми-

<sup>11</sup> Там же. С. 92.

<sup>12</sup> Письма Н.И. Бухарина В.И. Ленину // Вопросы истории. 1994. № 1. С. 168.

дународные монополистические союзы капиталистов, делящие мир, и 5) закончен территориальный раздел земли крупнейшими капиталистическими державами»<sup>13</sup>.

В этих формулировках не было ничего нового сравнительно с работами Гильфердинга, Степанова-Скворцова и Бухарина. Но Гильфердинг, по мнению Ленина, недостаточно остановился на такой «важной стороне империализма», как «паразитизм», сделав даже шаг назад по сравнению с английским экономистом-реформистом Джоном Гобсоном (1858—1940), автором книги *«Империализм»* (Лондон, 1902). Основные формы этого «паразитизма», по Ленину: 1) экономическая возможность задерживать технический прогресс, для которого исчезают, до известной степени, побудительные причины в силу, хотя бы на время, монопольных цен; 2) рантьефикация: необычайный рост слоя лиц, совершенно отделенных от участия в каком-либо предприятии и живущих «стрижкой купонов»; превращение ведущих европейских стран в государства-рантье; 3) эксплуатация колониальных и зависимых народов, создающая экономическую возможность подкупа верхних прослоек пролетариата, «тенденцию раскалывать рабочих и усиливать оппортунизм среди них, порождать временное загнивание рабочего движения»<sup>14</sup>. Такого рода «временным загниванием», связанным с подкупом «рабочей аристократии», Ленин считал «социал-шовинизм» лидеров социал-демократии во время мировой войны.

«Умирание» капитализма Ленин и его соратники-большевики гово-рили двояко: как наивысшее обострение противоречий, вызывающее империалистические войны и революционный взрыв, и как угасание *материальных предпосылок социализма* благодаря обобществлению производства финансовым капиталом в гигантское комбинированное целое.

### 3. Концепция «материальных предпосылок социализма»

Еще Энгельс высказал мнение, что переход крупных предприятий в акционерную, а крупных средств сообщения в государственную собственность «доказывает ненужность буржуазии» ввиду перехода к наемным служащим всех общественных функций, а «если мы из акционерных обществ переходим к трестам, которые подчиняют

<sup>13</sup> Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 27. С. 386—387.

<sup>14</sup> Там же. С. 404.

себе и монополизируют целые отрасли промышленности, то тут пре-  
кращается не только частное производство, но и отсутствие плано-  
мерности»<sup>15</sup>.

Ленин в замечаниях на составленный Плехановым в 1902 г. про-  
ект программы РСДРП отметил, что еще тресты, «пожалуй», дадут  
«планомерную организацию общественного производительного про-  
цесса для удовлетворения нужд как всего общества, так и отдельных  
его членов»<sup>16</sup>.

Гильфердинг завершил свою монографию выводом, что, «выпол-  
няя функцию обобществления производства, финансовый капитал  
чрезвычайно облегчает преодоление капитализма. Раз финансовый  
капитал поставил под свой контроль важнейшие отрасли производ-  
ства, то достаточно, чтобы общество через свой сознательный и  
полнительный орган, завоеванное пролетариатом государство, о-  
владело финансовым капиталом». По мнению Гильфердинга, овла-  
дение шестью крупными берлинскими банками «уже в настоящее  
время» было бы равносильно овладению важнейшими сферами  
крупной промышленности (горное дело, металлопромышленность  
вплоть до машиностроения, электропромышленность, химия)  
системой транспорта и чрезвычайно облегчило бы первые шаги по-  
литики социализма»<sup>17</sup>.

При разработке концепции империализма Ленин заострил вни-  
мание на том, что «крупное предприятие становится гигантским  
планомерно, на основании точного учета массовых данных, органи-  
зует доставку первоначального сырого материала в размерах  $\frac{2}{3}$  или  
всего необходимого для десятков миллионов человек... системати-  
чески организуется перевозка этого сырья в наиболее удобные пункты  
производства, отделенные иногда сотнями и тысячами верст один  
другого... из одного центра распоряжаются всеми стадиями посл-  
вательной обработки материала для получения целой серии раз-  
видностей готовых продуктов... распределение этих продуктов со-  
щается по единому плану между десятками и сотнями милли-  
потребителей»<sup>18</sup>. Из этой «очевидности несоответствия частнохо-  
зяйственной оболочки содержанию» Ленин вывел свое определение  
социализма как государственно-капиталистической монополии, ос-  
военной революционным переворотом и диктатурой пролетариата  
пользу всего народа».

<sup>15</sup> Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 22. С. 234.

<sup>16</sup> Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т. 6. С. 232.

<sup>17</sup> Гильфердинг Р. Указ. соч. С. 477.

<sup>18</sup> Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т. 27. С. 425.

Наряду с «возможностью произвести приблизительный учет всем источникам сырых материалов (например, железорудные земли) в данной стране и даже... в ряде стран, во всем мире», особое впечатление на Ленина произвел такой технико-организационный аспект, как распространение научного менеджмента — тейлоризма. Конспектируя книгу виднейшего теоретика американского менеджмента Фрэнка Джилбрета «Изучение движений», Ленин нашел в американской стандартизации труда «прекрасный образец технического прогресса при капитализме к социализму»<sup>19</sup>.

В работах, написанных уже непосредственно в 1917 г., Ленин часто останавливался на трактовке империализма как «чего-то переходного» — «от полной свободы конкуренции к полному обобществлению». Имея в виду опыт военно-государственного регулирования промышленности в кайзеровской Германии, в том числе всеобщую трудовую повинность («шаг вперед на базе новейшего монополистического капитализма, шаг к регулированию экономической жизни в целом, по известному общему плану»), Ленин выдвинул тезис о том, что война превратила капитализм в «высшую планомерную форму его — государственно-монополистический капитализм» и тем самым «необычайно приблизила человечество к социализму... Государственно-монополистический капитализм есть полнейшая *материальная* подготовка социализма, есть *преддверие* его, есть та ступенька исторической лестницы между которой [ступенькой] и ступенькой, называемой социализмом, *никаких промежуточных ступеней нет*»<sup>20</sup>. Остается лишь органичной революционной волей обратить «государственно-капиталистическую монополию на пользу всего народа», освободив от «паразитически сложившийся «механизм общественного хозяйничанья», который *нам не могут пустить в ход сами объединенные рабочие*»<sup>21</sup>.

С таким теоретическим багажом большевики-ленинцы пришли к власти в Октябре семнадцатого, намереваясь «исключительно в рас-  
на мировую революцию» осуществить построение социалистического планового хозяйства.

## Рекомендуемая литература

Гильфердинг Р. Финансовый капитал. М., 1959.

Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т. 27, 28.

Сороков Г.К. Существовал ли финансовый капитал? // Восток. 1994. № 3.

<sup>19</sup> Там же. Т. 28. С. 134.

<sup>20</sup> Там же. Т. 34. С. 193.

<sup>21</sup> Там же. Т. 33. С. 50.

# Глава 24

## Этико-социальное направление: М.И. Туган-Барановский и С.Н. Булгаков

- *Русская экономическая мысль на рубеже веков*
- *М.И. Туган-Барановский: этический принцип и экономическая теория*
- *С.Н. Булгаков: в поисках христианского экономического мировоззрения*

### 1. Русская экономическая мысль на рубеже веков

Последние десятилетия XIX – первая четверть XX в. можно обозначить как период подъема отечественной экономической науки. Трудно объяснить подобное явление единственной причиной. Отчасти это связано, безусловно, с достаточно бурным хозяйственным развитием, прежде всего с ростом промышленности, банковской системы, транспортной системы и т.д. Очевидно, что развитие экономики стимулировало исследования в области, которую принято называть конкретной экономикой, включив в нее наряду с исследованиями посвященными различным отраслям промышленности, сельского хозяйства, военно-экономические вопросы, проблемы финансов, конъюнктуры России и зарубежных стран и т.д. Одновременно наблюдалось усиление интереса русских экономистов к теоретическим вопросам политической экономии, включая проблемы методологии, экономической этики, истории экономических учений, наконец, резко увеличилось число учебников и учебных пособий<sup>1</sup>. Можно назвать целый плеяду русских экономистов дооктябрьского периода: С.Н. Булгаков, В.А. Базаров, Н.Х. Бунге, П.В. Воронцов, Н.Ф. Даниельсон, В.К. Дмитриев, В.Я. Железнов, А.А. Исаев, И.М. Кулишер, И.Н. Миклашевский, В.Ф. Левитский, В.И. Ильин, В.В. Святловский, П.Б. Струве, М.И. Туган-Барановский, И.И. Янжул. Благодаря этим ученым российская экономическая наука накопила огромный интеллектуальный

<sup>1</sup> В 1903 г. в Петербургском политехническом институте был создан первый в России экономический факультет, в ведущих университетах страны – Московском и Петербургском существовали кафедры политической экономии на юридических факультетах.

потенциал, который проявился в 20-е годы в работах их учеников Н.Д. Кондратьева, А.В. Чайнова, Г.А. Фельдмана, Е.Е. Слуцкого и др.

Важной чертой российской экономической науки дооктябрьского периода была ее своеобразная универсальность. Экономические, а вернее сказать, социально-экономические проблемы рассматривались главным образом в русле проблем философских, социологических, исторических и религиозных.

Очевидно, что особую роль сыграла и специфика русской общественной мысли в целом, прежде всего ее своеобразный универсализм. Как писал Булгаков, русская общественная мысль все теоретические учения «воспринимает по преимуществу с практической стороны, в связи с вопросами практической этики и общественных программ, превращая таким образом доктрины в общественные «направления»... «Русские направления» до сих пор отличаются универсальным характером. Они давали вполне определенные воззрения на мир, разрешали религиозные и философские вопросы, вопросы политики и морали, общественной и личной жизни... Словом, в них сливались воедино как теоретическое, философское мировоззрение, так и политические и социально-экономические программы»<sup>2</sup>.

Один американский исследователь русской экономической мысли, желая подчеркнуть ее многоплановость и многогранность, даже назвал ее с музыкальной фугой<sup>3</sup>. Любопытно, что и на персональном уровне можно наблюдать пересечение философии, экономической этики, политики. Ярким примером являются С.Н. Булгаков и Ф. Франк, оба известные даже в большей степени как философы, экономисты.

Русские экономисты были «погружены» в социальную проблему в широком смысле. На Западе экономисты-теоретики, как правило, также интересовались социальными вопросами и порой выступили с достаточно радикальными реформаторскими идеями, но они стремились четко разграничивать практическую и теоретическую часть экономической науки (см., например, гл. 13). Русские экономисты гораздо в меньшей степени следовали этому принципу даже в отношении той части экономической науки, которую принято называть теоретической, не говоря уже о ее практической части, которая сфокусирована на достижение поставленных перед обществом целей. Если говорить о наиболее влиятельных в русской экономической науке направлениях, то здесь первенство принадлежит, безусловно,

<sup>2</sup> Булгаков С.Н. «Без плана: «Идеализм» и общественные программы // Иный путь. 1904. № 10. С. 261.

<sup>3</sup> Normano I.F. The Spirit of Russian Economics. N.Y., 1945. P. IX.

марксизму, утверждавшему классовый подход (см. гл. 7), и немецкой исторической школе, также стоящей на принципах методологического холизма, но предлагающей рассматривать явления хозяйственной жизни с национально-государственных позиций (см. гл. 8). Следует упомянуть и о либеральном народничестве, которое вместе с марксизмом и исторической школой сыграло важную роль в развитии конкретно-экономических и статистических исследований<sup>4</sup>. Что касается теоретических исследований, то по большей части они были связаны с обсуждением и популяризацией идей марксизма.

Неудивительно, что русские экономисты не слишком большое внимание уделяли новым направлениям в экономической науке, связанным с теорией предельной полезности и маржинализмом. Субъективизм и методологический индивидуализм плохо вписывались в социальный контекст привычного для русских экономистов дискурса. Рациональный, максимизирующий свою полезность индивид не очень подходил на роль главной организующей конструкции экономической теории. Новый подход к анализу экономических явлений, который был связан с маржинализмом, либо игнорировался, либо вызывал неприязненное отношение. В итоге сложился некий разрыв между вектором развития западной и российской науки, что нашло свое отражение в потоке переводов зарубежных экономистов, большую их часть которого составляли работы историко-экономического характера, посвященные социально-экономическим проблемам<sup>5</sup>.

Все это дало основание С. Франку написать в 1900 г.: «Все развитие теории политической экономии за последние 20–30 лет прошло незамеченным для нас, потому что не укладывалось в раз принятую схему теории Маркса; учения Кнуса, Менгера, Бём-Баверка, Дживонса, Маршалла и многих других остались до сих пор китайской грамотой для огромнейшей части нашей образованной публики, и если имена эти упоминаются в нашей журнальной литературе, то только для того, чтобы послать по их адресу резкие упреки в «отсталости» и «буржуазности»... Вряд ли нужно прибавлять, что европейская наука очень мало беспокоилась о нашей русской оценке ее и продолжала быстро продвигаться вперед по раз намеченному пути... в конце концов не европейской науке, а нам самим придется стыдиться нашей

<sup>4</sup> На пересечении указанных направлений можно «обнаружить» многих известных русских статистиков, в том числе А.И. Чупрова, Ю.Э. Янсона, А.А. Чупрова.

<sup>5</sup> Чтобы убедиться в этом, достаточно обратиться к разделу «Библиография», напечатанному в: THESIS. 1993. Зима.

ценки»<sup>6</sup>. Сегодня очевидно, что тенденция к отстранению отечественной науки от западной, наметившаяся еще в XIX в., в XX в. приобрела законченный характер, и последняя фраза оказалась справедливой даже в большей степени, чем мог ожидать ее автор.

Однако в самом конце XIX в. и особенно в начале следующего века можно найти множество свидетельств того, что русские экономисты осваивали новые идеи западной науки и отчасти их принимали.<sup>7</sup> Этот процесс происходил на фоне и в связи с усилением у многих русских экономистов критического отношения к марксизму. Вместе с тем можно привести немного примеров, когда принцип маржинализма принимается полностью, вытесняя марксизм. Здесь можно назвать П. Струве, который пытался вообще отказаться от рассмотрения проблемы ценности как самостоятельной по отношению к проблеме цены<sup>8</sup>. Он, в частности, писал: «То, что принято в современной литературе трактовать под заголовком «субъективная ценность», есть психологический процесс оценки. Когда этот процесс приводит к определенному акту, мы имеем перед собой явление цены. Это явление по существу и интересует экономистов. Рядом с ценой над нею, или под нею не существует никакого другого реального экономического явления». Стремление уйти от проблематики ценности можно обнаружить и у В. Войтинского<sup>9</sup>. Еще дальше от привычного ракурса рассмотрения проблемы ценности — цены ушел В.К. Дмитриев, который, наряду с другими разработками (в частности, метода «затраты — выск», анализа монополистической конкуренции), пытался осуществить синтез теории предельной полезности и теории издержек производства<sup>10</sup>.

Более заметным было направление, представители которого видели в маржинализме прежде всего новую теорию ценности и стремились согласовать ее с трудовой теорией стоимости марксизма.

<sup>6</sup> Франк С. Теория ценности Маркса и ее значение. СПб., 1900. С. II—III. Ближайшее к этому объяснение причин невнимания со стороны русской экономической науки к новой школе — предельной полезности можно найти также у В. Дмитриева (см.: Дмитриев В.К. Теория ценности. Обзор литературы // Критическое обозрение. 1908. II).

<sup>7</sup> При этом явное предпочтение отдавалось австрийской школе. Так, к концу первого десятилетия века были переведены на русский язык основные работы Бём-Баверка и Менгера, а также Джевонса. «Принципы политической экономии» Маршалла в русском переводе появились лишь в середине 80-х годов, а работы Вальраса до сих пор ожидают своего часа.

<sup>8</sup> Струве П. Хозяйство и цена. Ч. I. М., 1913. С. 96.

<sup>9</sup> Войтинский В. Рынок и цены. Теория потребления рынка и рыночных цен. СПб., 1906.

<sup>10</sup> Дмитриев В.К. Экономические очерки. М., 1904.



В этом «объединительном» ключе рассуждал С. Франк, поисками этико-философской основы объединения трудовой теории стоимости и теории предельной полезности занимался М. Туган-Барановский.

Что касается других разделов теоретической политэкономии, то можно отметить следующее. Влияние австрийской школы вместе с традиционным для русской общественной мысли повышенным вниманием к философским основам общественных наук выразилось в огромном интересе русских ученых к проблеме предмета и методов экономической науки. В конце XIX – начале XX в. появляются работы В. Левитского, П. Струве, А. Исаева, М. Тареева, А. Миклашевского, И. Янжула и др., посвященные этой проблеме, выходят в русских переводах «Исследования о методе социальных наук» К. Менгера (1894), «Характер и логический метод политической экономии» Дж. Кэрнса (1897), «Основы науки. Трактат о логике и научном методе» У.С. Джевонса (1881), «Предмет и метод политической экономии» Дж.Н. Кейнса (1899) и др.

В исследовании проблем денег, денежного обращения, процентных рынков циклов и кризисов русские экономисты шли в ногу с западными коллегами, а в ряде случаев опережали их. Так, конъюнктурная теория денег М. Туган-Барановского была не только содержательно альтернативой количественной теории, которая приобрела особую популярность на Западе прежде всего благодаря исследованиям И. Фишера, но и указала на ряд проблем, которые только начинали привлекать внимание западных экономистов. Идея Туган-Барановского о том, что изменение общего уровня цен в результате воздействия массы денег на экономику происходит во взаимодействии с процентной ставкой, заставляет вспомнить не только К. Викселя, Дж.М. Кейнса, а утверждение о том, что этот результат зависит от рассматриваемого временного горизонта, наводит на мысль об исследованиях современных монетаристов.

Что же касается проблемы рынков, циклов и кризисов, то со всей определенностью можно сказать, что, во-первых, эта проблема принадлежала к числу наиболее обсуждавшихся, уже потому, что благодаря Марксу она оказалась тесно связана с вопросом о перспективах капитализма; во-вторых, в России были приверженцы всех существовавших теорий циклов и кризисов, хотя наиболее популярной была теория недопотребления Сисмонди, которую с различными модификациями отстаивали В. Воронцов, А. Финн-Енотаевский, А. Исаев, М. Бунятян и др.; в-третьих, теория циклов Туган-Барановского перенесла акцент с агрегированного подхода на структурный и тем самым оказалась в русле анализа цикла, предпринимаемого сто-

ьмской школой и отчасти предвосхитила подход Хайека; наконец, рано русские экономисты первыми сделали шаг от анализа делового цикла к исследованию долгосрочных циклических колебаний.

Продолжая обсуждать проблему взаимоотношения русской и западной экономической науки и конкретизируя утверждение С. Франсуа, следует заметить, что и некоторое время после революции взаимодействие между отечественной и мировой наукой продолжалось, и том что в этот период интересы отечественных экономистов в основном определялись специфическими практическими задачами. Но задачи были настолько обширны, что давали простор и для теоретического анализа. Так, задача разработки планов народного хозяйства способствовала тому, что были поставлены проблемы прогнозирования и предвидения и в связи с этим широкий круг методических вопросов, касающихся задач и возможностей экономической науки, специфики экономического знания, а задача реализации идеи централизованного планирования побудила некоторых экономистов (например, Б. Бруцкуса) обратиться к проблемам распространения информации и координации в сложных системах, т.е. занятию проблемы, которые позже стали предметом обсуждения Мизеса и Ф. Хайека; практическая задача индустриализации усилила интерес к проблеме сбалансированного роста, инициировав построение макроэкономических моделей (модель экономического роста Фельдмана — см. гл. 31), включая модели с производственными функциями. К сожалению, развитие экономической науки в послевоенный период было прервано, и далеко не все, что российские ученые успели сделать, оказалось интегрированным в мировую экономическую науку. Это не означает, что начиная с 30-х годов отечественная наука вообще не развивалась, но идеологическое давление привело к тому, что ситуация существования двух враждебно настроенных друг к другу течений: «буржуазной» науки и марксистской, была усугублена, причем в гораздо более жестком варианте. В результате, несмотря на имеющиеся достижения, отечественная наука оказалась в изоляции, что привело в конечном счете, как и было предсказано, к существенному отставанию от западной.

Мы остановимся на наследии двух выдающихся русских экономистов — М.И. Туган-Барановского и С.Н. Булгакова, в творчестве которых нашли отражение специфические черты русской экономической науки соответствующего периода, прежде всего универсализм.

Если выбор Туган-Барановского вряд ли может вызвать удивление, то значение этого ученого для русской и мировой науки общепризнано, хотя мы попытаемся отойти от привычных схем изложения его

взглядов и рассмотреть их под углом зрения этико-философских принципов, то внимание к Булгакову, и особенно учитывая предложенный ракурс рассмотрения его идей, может показаться спорным. Но именно необычность подхода Булгакова с точки зрения экономической ортодоксии, а также его прозорливость в отношении ряда наиболее болезненных для экономической теории проблем, которая с этой необычностью связана и из нее вытекает, оправдывает интерес к этому мыслителю в рамках этой книги.

У обоих экономистов можно найти много общих черт: оба отдали должное марксизму, критически переосмыслили его, хотя и с различных позиций, попытались определить контуры политэкономии, непосредственно базирующейся на определенном этическом принципе. Для М.И. Туган-Барановского таким принципом явилась кантианская идея верховной ценности человеческой личности, для С.Н. Булгакова — христианская этика в ее обращенности к проблемам хозяйства. Наследие этих экономистов весьма обширно и выходит за рамки только этой проблематики, вместе с тем этическая предопределенность обусловила неординарный ракурс рассмотрения целого ряда проблем, представляющий интерес и сегодня.

## **2. М.И. Туган-Барановский: этический принцип и экономическая теория**

М.И. Туган-Барановский<sup>11</sup> соединил в себе ученого-экономиста и социального философа, озабоченного проблемой построения нового общества, которое бы отвечало кантианскому принципу верховной ценности человеческой личности. Как ученый-экономист он стремился познать объективные законы капиталистической экономики и сделать немало в таких областях, как теория ценности, рынков и кризисов, история народного хозяйства и экономической мысли. Вместе с те

---

<sup>11</sup> Михаил Иванович Туган-Барановский (1865—1919) родился в Харьковской губернии в дворянской семье, окончил естественный и юридический факультеты Харьковского университета, в 1894 г. в Московском университете защитил магистерскую диссертацию, а в 1898 г. — докторскую диссертацию. С 1895 по 1918 г. преподавал в ведущих вузах Санкт-Петербурга и Москвы. После Октябрьской революции переехал в Киев, непродолжительное время был министром финансов в правительстве Центральной рады, затем отошел от активной политической деятельности, преподавал в Киевском университете, участвовал в кооперативном движении, был одним из основателей Украинской академии наук. Умер по дороге в Париж, куда направлялся в составе делегации Директории как советник по экономическим вопросам.

Он не только признавал неизбежность этической обусловленности политической экономии, но и руководствовался нравственным критерием при разработке важнейших понятий политэкономии.

Для Туган-Барановского единственно приемлемым нравственным критерием был кантианский принцип верховной ценности, а следовательно, равноценности человеческой личности. Он считал кантовское учение об этическом идеале огромным достижением общественной мысли Нового времени, полагал, что этот принцип является центральной идеей современного этического сознания и является общеобязательным «для всех людей с нормальным нравственным сознанием»<sup>12</sup>. Именно общепризнанность этического идеала может служить гарантией объективности (критерий которой, заметим, он и формулирует), и в этом случае обе части политэкономии — практическая и теоретическая — оказываются внутренне связанными. По мнению Туган-Барановского, только этот принцип и может стать единой точкой зрения на хозяйство, позволяющей, как он писал, возвытаться над противоположностью интересов, в том числе и классовых, неизбежно отражающихся и на теоретической политэкономии. Гарантией объективности науки, построенной таким образом, он считал именно общепризнанность этого этического принципа для данного общества в данных исторических условиях.

Непосредственным результатом утверждения этого принципа ставилась возможность объединения теории предельной полезности и трудовой теории стоимости.

Туган-Барановский полагал, что признание труда основной стоимостью, возможность сравнения всех видов труда и их объединения в понятие общественного труда и есть признание верховной ценности человеческой личности. «В процессе производства принимают участие только человек, но и средства производства. Почему же мы рассматриваем весь продукт как созданный только человеческим трудом? Почему же мы признаем только труд человека активным деятелем производства? И почему, с другой стороны, мы приравниваем в этом отношении между собой все виды труда без различия? Почему мы считаем все виды труда человека сравнимыми между собой и соединяем их в одну общую массу, одно общее понятие общественного труда?»

Без сомнения, потому, что мы молчаливо исходим из руководящей этической идеи политэкономии — верховной ценности, и потов равноценности человеческой личности»<sup>13</sup>.

<sup>12</sup> Туган-Барановский М.И. Основы политической экономии. 3-е изд. Пг., 5. С. 30.

<sup>13</sup> Там же. С. 63–64.

С другой стороны, именно человек определяет субъективную полезность данного блага, оно становится ценным не само по себе в оценке человека. Важным моментом в рассуждениях ученого было утверждение, что субъективная ценность блага зависит от количества, а оно в свою очередь для свободно воспроизводимых товаров — от объема затраченного труда. Здесь и обнаруживалась возможность соединения двух моментов: объективного и субъективного.

Туган-Барановский не ограничился констатацией этого факта, сформулировал теорему, устанавливающую количественные соотношения трудовых затрат и ценности при оптимальном распределении ресурсов. «Если производство руководится основным хозяйственным принципом — стремлением к достижению с наименьшей затратой наибольшей пользы, — то отношения предельных полезностей свободно производимых продуктов и их трудовых стоимостей равны». Это утверждение было высказано в статье «Учение о предельной полезности хозяйственных благ как причина их ценности»<sup>15</sup>, в ней же приведен пример (в духе тех, которые использовали представители австрийской школы), подтверждающий его правильность<sup>16</sup>. На основе этой иллюстрации Туган-Барановский сделал следующий вывод: «Мы постарались показать, что тпп (теория предельной полезности. — *Ред.*) не только не составляет опровержения взглядов Рикардо или Карла Маркса, но что, напротив, эта теория, правильно понятая, составляет неожиданное подтверждение учения о ценности названных экономистов. Менгер и его школа исследовали субъективные причины ценности, Рикардо и его последователи — объективные. До работы Менгера можно было думать, что оценка блага по его хозяйственной полезности не соответствует оценке того же блага по его трудовой стоимости последнего. Теория предельной полезности

<sup>14</sup> Цит. по: Столяров Н.А. Аналитическое доказательство предложения Туган-Барановским политико-экономической формулы: предельные полезности свободно производимых продуктов пропорциональны их трудовым стоимостям. Киев, 1902. С. 4.

<sup>15</sup> Туган-Барановский М.И. Учение о предельной полезности хозяйственных благ как причина их ценности // Юридический вестник. 1890. Кн. 2.

<sup>16</sup> Туган-Барановский рассуждал следующим образом. Пусть есть два товара *A* и *B*, трудовые затраты на единицу которых относятся как 1 к 2. Цели полезностей этих товаров таковы: 9, 8, 7, 6, 5, 4, 3, 2 и 4, 3, 2, 1, 0. Предположим, что есть 10 единиц труда. В этом случае максимум полезности достигается при производстве 8 единиц *A* и 1 единицы *B*, причем отношения предельных полезностей равно 2 : 4.

казывает, что оба принципа оценки находятся между собой в согласии, которое тем больше, чем в большей мере распределение народного труда подчинено хозяйственному принципу»<sup>17</sup>. Он делает еще один вывод, важный для его будущих рассуждений о социализме: «Трудовые стоимости продуктов играют решающую роль в установлении хозяйственного плана — распределении производства между различными отраслями»<sup>18</sup>.

Иллюстративный характер доказательства тезиса о пропорциональности трудовых затрат и предельных полезностей воспроизводимых благ, предложенный Туган-Барановским, был в 1902 г. в работе экономиста киевской экономической школы (представителей которой, заметим, отличал большой интерес к использованию математики) Н.А. Столярова дополнен строгим алгебраическим доказательством<sup>19</sup>. Столяров решал стандартную задачу нахождения условного экстремума, причем целевой функцией была функция общественной полезности или, как он писал, пользы, а ограничением — совокупный объем трудовых ресурсов. При условии, что общественная полезность любого блага зависит от количества только этого блага, частные производные целевой функции совпадают с предельной полезностью соответствующих благ, что и позволяет легко получить искомое соотношение. Эта небольшая работа оказалась по существу одной из первых математических работ в области общественной функции полезности и предвосхитила идею народнохозяйственного оптимума, которая в виде системы оптимального функционирования экономики (СОФЭ) активно разрабатывалась в нашей стране в 60-е годы.

Вклад Туган-Барановского в собственно экономическую теорию связан с разработкой проблем реализации, циклов и кризисов, денег. Проблеме циклов посвящена его первая крупная работа — «*Периодические промышленные кризисы*» (1894), в которой, опираясь на статистический материал по истории промышленных кризисов в Англии и критический анализ предшествующих теорий рынка, ученый предложил разрешение проблемы реализации для случая расширенного производства и объяснение периодичности кризисов и механизма циклов. Он попытался дистанцироваться от двух наиболее влиятельных позиций по данной проблеме: идущей от Сэя и отрицающей воз-

<sup>17</sup> Там же. С. 228.

<sup>18</sup> Туган-Барановский М.И. Австрийская школа // Мир божий. 1901. XII. С. 217.

<sup>19</sup> Столяров Н.А. Указ. соч.

возможность общего перепроизводства, и опирающейся на концепцию недопотребления, прежде всего в ее марксистском варианте, и придающей перепроизводству характер перманентного явления.

Туган-Барановский предложил собственное решение проблемы рынка, суть которого состоит в том, что «при пропорциональном распределении общественного производства (между производством средств производства и предметов потребления для разных классов. — *Ред.*) никакое сокращение потребительского спроса не в силах вызвать превышения общего предложения продуктов на рынке сравнительно со спросом на последние»<sup>20</sup>. Главным моментом в его аргументации было признание того, что потребление не является единственным и главным фактором, определяющим размеры рынка. Последние зависят прежде всего от спроса на средства производства. Здесь можно заметить истоки той линии рассуждений относительно главной причины нарушения макроэкономического равновесия, которая сегодня связывается с именем Дж.М. Кейнса. Речь идет, разумеется, о признании лидирующей роли инвестиций в развитии циклического процесса.

Общий смысл рассуждений Туган-Барановского сводился к следующему. При увеличении доли прибыли, направляемой на производство, действительно уменьшается потребление капиталистов, но увеличивается спрос на средства производства и на рабочую силу. Соответствующим образом изменяются и пропорции производства: производство средств производства растет более высокими темпами, чем производство предметов потребления. Очевидно, что подобный рост неизбежно должен прекратиться, и его внезапная остановка и есть кризис, во время которого указанные пропорции «несильственным» образом восстанавливаются. Кризис предстает как ситуация общего перепроизводства. Толчок кризису может дать перепроизводство одного товара, затем ситуация перепроизводства на одном рынке через механизм цен и доходов передается на экономику в целом. Следовательно, утверждает Туган-Барановский, проблема заключается в пропорциональном развитии экономики, «при пропорциональном распределении производства никакое сокращение потребительского спроса не в состоянии вызвать превышения общего предложения над спросом... И ясно, что никогда не может быть действительного общего перепроизводства товаров; возможно лишь частичное перепроизводство их»<sup>21</sup>.

<sup>20</sup> Туган-Барановский М.И. Периодические промышленные кризисы. СПб., 1914. С. 222.

<sup>21</sup> Кондратьев Н.Д. М.И. Туган-Барановский. Основные черты его научного мировоззрения. М., 19... С. 13.

Важную роль в развитии кризиса, а также в восстановлении пропорций Туган-Барановский отводил кредиту, который придает любым колебаниям характер лавинообразного процесса. Здесь он следовал в русле кредитно-денежной теории цикла, которая рассматривает циклический процесс сквозь призму соответствия между спросом на ссудный капитал, определенным потребностями производства, и его предложением со стороны банков. Иными словами, в данном случае по существу затрагивается хорошо известная благодаря Кейнсу проблема равновесия между сбережениями и инвестициями (причем признается, что в отличие от процесса сбережений, который достаточно стабилен, инвестиции осуществляются импульсами), а также проблема воздействия инвестиций на производство, т.е. проблема мультипликатора. В фазе подъема, когда инвестиционная активность велика, инвестиции финансируются не только за счет текущих сбережений, но и за счет накопленных ранее, т.е. в фазе депрессии, запасов свободных капиталов. Согласно этой теории кризису предшествует финансовая паника, вызванная исчерпанием резервов чуждого капитала, а подъему — восстановление этих резервов. Туган-Барановский даже сравнивал этот процесс с паровой машиной, в которой капитал — пар, который, расширяясь, двигает поршень — промышленность.

Сегодня можно сказать, что модель Туган-Барановского была первой и самой оригинальной «из целого семейства моделей цикла, в основе которых лежало соотношение между сбережениями и инвестициями, среди приверженцев которых наиболее значительными были Шпитгоф, Бунятян, Кассель и Кейнс, когда он писал «Трактат о цикле»<sup>22</sup>. К этой оценке известных ученых можно добавить, что среди русских экономистов идеи Туган-Барановского разделяли В.Я. Жевон, И.М. Кулищев, В.К. Дмитриев. Что же касается теоретических новаций при исследовании цикла, то следует отметить, что Туган-Барановский, по существу, попытался соединить макроэкономический (агрегатный) подход со структурным, и значение этой попытки экономической теории трудно переоценить.

Анализ экономической конъюнктуры не может считаться завершающим без обращения к проблемам денег и их стоимости. При исследовании циклов и кризисов Туган-Барановский, по существу, основываясь в стороне от этого круга проблем, обратившись к ним в работе «*Будущие деньги и металл*», написанной в 1917 г. В этой работе он выдвинул так называемую конъюнктурную теорию денег, которая про-

<sup>22</sup> Screpanti E., Zamanti S. An Outline of the History of Economic Thought. Oxford, 1993. P. 220.



тивостояла как товарной теории денег, так и количественной теории. С чисто теоретической точки зрения основная проблема, вокруг которой разворачивались в то время споры и сосредоточил свое внимание Туган-Барановский, состояла в выяснении механизма взаимовлияния денежной массы, относительных и абсолютных цен. Сегодня этот механизм принято называть механизмом трансмиссии. Товарная теория отводила деньгам пассивную роль, лишая их качественного отличия от других товаров, и рассматривала абсолютные цены как в достаточной степени условный показатель. Количественная теория, напротив, рассматривала изменение массы денег как абсолютно экзогенное явление, но интересовалась исключительно конечным результатом — влиянием на общий уровень цен, причем сам механизм этого влияния, включая вопрос о скорости реакции различных сегментов экономики, т.е. в современной терминологии вопрос о лагах, оставался, по существу, вне поля зрения.

В противоположность этому Туган-Барановский с самого начала исходил из того, что процесс приспособления экономики к изменениям денежной массы, а в конечном счете их влияние на абсолютные, или денежные, цены — процесс сложный и длительный, предполагающий взаимодействие между массой денег, объемом кредитных средств и скоростью их обращения. Очевидно, что при таком подходе изменение массы денег и его влияние на экономику нельзя отделить от процессов на финансовом рынке, т.е. от движения процентных ставок и стоимости ценных бумаг. В итоге влияние денег на абсолютные, или денежные, цены «следует искать в отношениях товарного рынка к денежному, в широком смысле слова». С этим высказыванием Викселя Туган-Барановский полностью соглашается и делает вывод: «Ценность денег предстает перед нами как нечто объективно заданное всей совокупностью меновых отношений. Деньги сами по себе никогда не определяются нами. Мы их оцениваем лишь как средство приобрести те или иные хозяйственные предметы. Но сколько именно можно получить хозяйственных предметов в обмен на заданную сумму денег, это зависит не от нашей воли, а от объективных условий рынка»<sup>23</sup>, т.е. от общей конъюнктуры рынка. Конъюнктурная теория денег позволила сделать вывод о возможности регулирования ценности денег в рыночной экономике. «Ценность товаров строится на основе сознательных оценок отдельных индивидов, чем государство управлять не может; напротив, ценность денег есть бессознательный стихийный продукт социального взаимодей-

<sup>23</sup> Туган-Барановский М.И. Бумажные деньги и металл. Изд. 2-е. Одесса, 1919. С. 31.

ствия, вполне допускающего государственное регулирование»<sup>24</sup>, при этом Туган-Барановский указывает и на возможный способ регулирования — через регулирование вексельного курса и курса валюты.

Как и для многих русских экономистов, вопрос о перспективах капитализма представлял для Туган-Барановского особый интерес. Ответ на этот вопрос он искал в теории циклов и кризисов и в теории стоимости. Что касается теории циклов и кризисов, то, как уже отмечалось, Туган-Барановский пришел к выводу, что ограниченность потребления не является непреодолимым препятствием расширенному капиталистическому воспроизводству. Вместе с тем стихийный характер капиталистического производства проявляется в том, что пропорциональность производства постоянно нарушается. При существующем рынке ссудного капитала и банковской системе это ведет к периодическим кризисам. Однако в отличие от Маркса, полагавшего, что при капитализме действует долгосрочная тенденция усиления противоречий, которая проявляется в углублении циклического падения производства и понижающемся движении нормы прибыли, Туган-Барановский считал, основываясь на своей теории, что циклические кризисы преодолеваются и нет тенденции их углубления. В отношении же нормы прибыли он полагал, что на уровне теоретического анализа в силу множественности разнонаправленных и разновеликих по силе факторов, влияющих на норму прибыли, нет возможности выявить какую-либо общую тенденцию движения нормы прибыли. Ошибка Маркса, по его мнению, заключалась в том, что, говоря о тенденции повышения производительности труда и связывая ее с ростом органического строения капитала, он в действительности рассматривал случай, когда стоимость произведенной продукции была неизменной. Отсюда и был сделан вывод о тенденции снижения нормы прибыли. В противоположность этому Туган-Барановский полагал, что «развитие производительной силы общественного труда имеет тенденцию не понижать, а повышать процент прибыли»<sup>25</sup>.

Заметим, что критически переосмысливая схему Маркса, Туган-Барановский придерживался тезиса о том, что труд является основным источником прибыли. Если только предположить, например, след за И. Кулишером<sup>26</sup>, что в условиях современного капитализма наряду с трудом рабочего источником прибыли становятся изобре-

<sup>24</sup> Там же. С. 40.

<sup>25</sup> Туган-Барановский М.И. Крушение капиталистического строя как научная проблема // Новый путь. 1904. № 10. С. 202.

<sup>26</sup> См.: Кулишер И.М. Эволюция прибыли с капитала в связи с развитием промышленности и торговли в Западной Европе. В 2-х т. Т. 2. СПб., 1908. IV—V.

ния и нововведения (идея впоследствии, как известно, была сформулирована Шумпетером), то сомнения Туган-Барановского относительно справедливости одного из основных тезисов марксизма получают дополнительное подтверждение.

Таким образом, в противовес Марксовому тезису о внутренней обреченности капитализма как экономической системы, Туган-Барановский пришел к выводу о жизнеспособности капитализма как системы хозяйства. Более того, он считал, что развитие капитализма является прогрессивным и неизбежным явлением в таких странах, как Россия<sup>27</sup>. Однако это не означает, что Туган-Барановский отказался от критики капитализма. Он критиковал капитализм с социально-нравственных позиций. Основное противоречие капитализма состояло, по мнению Туган-Барановского, «в том, что капитализм, обращая человеческую личность в средство, в раба вещей, в то же время ведет к распространению и укреплению общественно-морального сознания, признающего личность верховной ценностью общественной жизни»<sup>28</sup>. И это позволяло поставить вопрос о переходе к социализму как о сознательном процессе<sup>29</sup>.

Поскольку социализм представляет сложную систему и предполагает различные сочетания способов организации, отношение к различным типам социализма определяется исходя из нравственного идеала. Беря за основу нравственного императива кантианский принцип, Туган-Барановский пришел к признанию свободы личности, а не равенства, как утверждали в тот период многие социалисты, важнейшей социальной ценностью. «Равенство, — писал он, — само по себе, отнюдь не является положительным благом. Бесрассовое равенство есть несомненное социальное зло, но устранение зла есть лишь первый шаг в направлении к социальному идеалу. Социализм

<sup>27</sup> Вопросу о перспективах развития капитализма в различных отраслях хозяйства посвящена его работа «Русская фабрика в прошлом и настоящем» (СПб., 1898), в которой Туган-Барановский показал специфику условий развития крупной промышленности в России и пришел к выводу, что, несмотря на ряд сдерживающих факторов, страна входит в мировой капиталистический рынок и этот процесс сопровождается ускорением технического прогресса и укреплением экономической свободы и права. Вместе с тем капитализм не может завоевать господствующие позиции во всех отраслях хозяйства: сохраняется мелкое производство, особенно в сельском хозяйстве. Впоследствии это обстоятельство в значительной мере побудило Туган-Барановского выступить с идеей национализации земли и передачи ее мелким собственникам.

<sup>28</sup> Кондратьев Н.Д. Указ. соч. С. 19.

<sup>29</sup> См., например: Туган-Барановский М.И. Крушение капиталистического строя как научная проблема // Новый путь. 1904. № 10.

ным же идеалом является не социальное равенство, а социальная свобода»<sup>30</sup>.

С этой точки зрения Туган-Барановский подошел к оценке различных в зависимости от степени централизации типов социализма. Как и многие социалисты того времени, он не видел того, что расширение регулирующей функции государства может привести к падению эффективности производства. Напротив, он полагал, что «централизация благоприятствует умножению общественного богатства», поскольку позволяет подчинить производство плану. Вместе с тем принципы построения плана, которые выдвигал ученый, напоминали идеи сторонников рыночного социализма 1930–40-х годов и основывались на интеграции теории предельной полезности и трудовой теории стоимости. С целью достичь максимума общественной полезности он предлагал определять объемы производства товаров из условия пропорциональности их предельных полезностей трудовым затратам.

Туган-Барановский полагал, что при соответствующей организации учета можно непосредственно определить трудовые затраты. Что же касается полезности, то о ней можно судить по изменениям спроса. Причем последние и должны побуждать государство соответствующим образом корректировать цены. Как информационные сигналы цены при социализме и капитализме — одно и то же. Различия лежат в другой области — в распределении труда между отраслями. При социализме, когда затраты труда учитываются непосредственно (а не через зарплату в составе издержек производства), можно обеспечить оптимальную аллокацию ресурсов, в то время как при капитализме пропорции восстанавливаются во время кризиса. При социализме деньги — лишь единица изменения, условный знак, не имеющий ничего общего с товаром, а цены — обменные соотношения.

Проблема эффективности, по мнению Туган-Барановского, могла быть решена в условиях государственного социализма, но существовала опасность ограничения личной свободы. Именно поэтому он смотрел с надеждой на развитие других форм организации, прежде всего кооперации<sup>31</sup>. Для него кооперация — не только путь к социализму, но и форма организации, которая открывает простор свобод-

<sup>30</sup> Туган-Барановский М.И. Социализм как положительное учение. М., 1996. С. 365.

<sup>31</sup> Туган-Барановский является одним из крупнейших русских теоретиков и практиков кооперации. Среди его работ, специально посвященных этой проблеме, следует назвать «Социальные основы кооперации» (М., 1914).

ному труду, смягчая принудительный характер государственного социализма.

Работа «Социализм как положительное учение» была написана, когда российская действительность мало соответствовала представлениям Туган-Барановского о будущем общественном устройстве. Можно ли отнести это несоответствие на счет неподготовленности России к социализму, о чем, хотя и не прямо, предупреждал ученый, или это закономерный результат попытки претворения идеи социализма в любом обществе с той лишь разницей, что в более развитом эксцессы были бы меньше? Можно ли говорить, что социальная история нашего века свидетельствует о движении культурных народов в сторону общества, признающего личность высшей ценностью, и, соответственно, подтверждает точку зрения Туган-Барановского? Эти вопросы и сегодня стоят на повестке дня.

### **3. С.Н. Булгаков: в поисках христианского экономического мировоззрения**

Универсализм в подходе к анализу экономических явлений, интерес к проблеме общественного идеала, социальная направленность экономических исследований, наконец, стремление к новой экономической науке, адекватной этому идеалу, — все это ярчайшим образом проявилось в наследии выдающегося русского религиозного мыслителя, философа и экономиста **С.Н. Булгакова**<sup>32</sup>.

Не только эти черты роднят Булгакова с Туган-Барановским, одной из них была и увлеченность марксизмом (не случайно обоим пр

---

<sup>32</sup> Сергей Николаевич Булгаков (1871—1944) родился в Орловской губернии, начальное образование получил в духовной семинарии. Затем порвал религией, увлекся марксизмом. Окончил Московский университет, защитил магистерскую диссертацию. С 1900 по 1906 г. преподавал в Киевском политехническом институте, активно занимался общественной деятельностью. После революции 1905 г. отошел от марксизма в сторону идеализма и постепенно вернулся к православию. В 1906—1918 гг. преподавал в Московском коммерческом институте, был депутатом II Государственной думы. В 1912 защитил докторскую диссертацию («Философия хозяйства»). Свою духовную и философскую эволюцию Булгаков представил в религиозной работе «Свет Невечерний» (1917). Булгаков опубликовал ряд очень важных статей составивших сборник «Два града» (1911), участвовал в знаменитом сборнике «Вехи» (1909). В 1918 г. Булгаков принял сан священника, уехал в Крым, некоторое время преподавал в Симферопольском университете, а в начале 1923 г. вместе с целой группой русских ученых был выслан из Советской России. Работал в Праге, с 1925 г. — в Париже в Православном богословском институте.

ято относить к так называемому легальному марксизму), и достаточно быстрый и естественный отход от марксизма, наконец, оба активно занимались общественной и педагогической деятельностью. Отход Булгакова от марксизма начался, по существу, с его первой крупной работы «*Капитализм и земледелие*», которая была задумана как подтверждение марксистского тезиса о концентрации производства применительно к сельскому хозяйству. Но она привела автора к противоположному выводу и, более того, побудила поставить под сомнение не только некоторые прогнозы марксизма относительно тенденции социального развития, но и принципы познания, лежащие в основе этих прогнозов. «Ошибка Маркса (имеется в виду тезис о концентрации производства. — *Ред.*) да послужит нам предостережением. Она объясняется не тем, что ему не хватало ума — ум он имел гениальный, — и не тем, что ему не хватало знаний — он принадлежит к самым ученым экономистам не только своего, но и всех времен, — она объясняется общими социально-философскими воззрениями Маркса, его переоценкой действительных способностей и значения социальной науки, границ социального познания. Он считая возможным мерить и предопределять будущее по прошлому и настоящему, между тем каждая эпоха приносит новые факты и новые силы исторического развития — творчество истории не оскудевает. Поэтому всякий прогноз относительно будущего, основанный на данных настоящего, неизбежно является ошибочным. Строгий ученый берет здесь на себя роль пророка или прорицателя, оставляя твердую почву фактов.

Поэтому что касается предсказаний на будущее, то честное *Ignoramus* мы предпочитаем социальному знахарству или шарлатанству. Завеса будущего непроницаема. Наше нынешнее солнце освещает лишь настоящее, бросая косвенный отблеск на прошлое. Этого достаточно для нас, для нашей жизни, для злорадия нашего дня и его интересов. Но мы тщетно вперяем свои взоры в горизонт, за который мускается наше заходящее солнце, зажигая там новую зарю грядущему, неведомому дню»<sup>33</sup>.

Этот выход из собственно экономической области исследования в область философии и гносеологии был началом процесса, который можно назвать поиском основ новой философии экономического знания и который побудил Булгакова обратиться, как и Туган-Барановского, к этике. Но в отличие от последнего это была не этика Канта, а этика христианства. В этом уникальность Булгакова, его особое место в истории отечественной политэкономии.

<sup>33</sup> Булгаков С.Н. Капитализм и земледелие. Т. 2. СПб., 1900. С. 457–458.

В 1915 г. в рецензии на «Философию хозяйства» (1912)<sup>34</sup> В. Сперанский писал: «Профессору Сергею Николаевичу Булгакову принадлежит, несомненно, единственное в своем роде место среди русских ученых-экономистов. Далеко не замыкаясь в формальные рамки своей присяжной специальности и не греша в то же время поверхностным дилетантизмом, он стремится к созданию цельного религиозно-экономического миросозерцания. Он хочет открыть человечеству не только новую землю материального благоденствия, но и новое небо радостного религиозного социосозерцания»<sup>35</sup>.

Речь шла о том, чтобы подчинить политическую экономию этическим принципам христианства, что предполагало не только радикальное пересмысление существующих экономических теорий, но и отказ от господствующей экономической философии в целом как системы представлений, стержнем которой является подчиненность всех отношений росту материального богатства. Поэтому он, например, в отличие от М.И. Туган-Барановского не ставил перед собой задачу примирения экономической теории марксизма (трудовой теории стоимости) и маржинализма (теории предельной полезности), а требовал отказа от них как имеющих общую философскую базу — материализм и позитивизм, которая проявлялась в рассмотрении хозяйственной деятельности человека и труда исключительно сквозь призму создаваемых им материальных благ. Именно это обстоятельство оказалось для Булгакова решающим, несмотря на методологические различия между австрийской школой и маржинализмом в целом, базировавшимся на принципе методологического индивидуализма, и марксистской политэкономией с ее методологическим холизмом и классовым подходом.

Булгаков стремился разработать принципиально новые философские основания политэкономии, предложить, используя термины Й. Шумпетера, новое видение, которое отвечало бы христианскому представлению о хозяйстве и хозяйственной деятельности, труде и богатстве. При этом он весьма специфическим образом затронул целый ряд сложных вопросов, которые имеют отношение к современным поискам в области методологии и философии экономической науки, но предложил неожиданную перспективу рассмотрения как этих проблем, так и проблем современного экономического развития.

Суммируя и огрубляя многоцветную палитру рассуждений Булгакова, можно следующим образом сформулировать его позицию по обозначенным вопросам.

<sup>34</sup> Булгаков С.Н. Философия хозяйства. М., 1990.

<sup>35</sup> Сперанский В.С. Новая философия государственного хозяйства. Религиозно-экономическое учение проф. С.Н. Булгакова. Пг., 1915. С. 3.

1. Богатство есть условие свободы человека, материальный фундамент проявления его творческих устремлений и одновременно условие материального существования данного общества.

2. Труд является одновременно и актом необходимости, и актом творчества.

3. Трансцендентальным субъектом хозяйственной деятельности является человечество.

Эти весьма абстрактные и далекие как от экономических реалий, так и от привычного способа их анализа тезисы дают новый и необычный ракурс рассмотрения хозяйства и хозяйственных явлений, порой выражающийся в необычной трактовке известных проблем и постановке новых.

Первый из приведенных тезисов предполагает несколько моментов: отсутствие противоположности между материальной и духовной сторонами бытия, положительную оценку роста богатства как способа устранения бедности и освобождения человека от внешней природной несвободы, расширение понятия богатства за счет включения в него требования справедливого распределения.

Идея единства материального и духовного мира, как известно, была сформулирована еще в ходе Реформации и сыграла важную роль в современном хозяйстве, поскольку дала моральное оправдание устремленности человека к лучшему материальному положению. Здесь Булгаков по существу солидаризируется с М. Вебером в оценке значения религии, прежде всего протестантизма, для развития капитализма. Однако оправдание роста богатства он дает в широком этической контексте, обуславливая его рядом ограничений.

Преодоление разрыва между материальной и духовной сферами связано для Булгакова с признанием свободы человека христианской ценностью. При этом он утверждал, что осуществление свободы для отдельного человека невозможно в условиях бедности, навязанной обстоятельствами жизни, которые не зависят от человека. В этом случае бедность рассматривается как противостоящая свободе. При таком понимании богатство становится необходимым условием осуществления свободного выбора.

«Рост богатства, — писал Булгаков в «Кратком очерке политэкономии», — увеличивающий силы человека и пробивающий стены отчуждения между человеком и природой, есть только отрицательное условие для духовной жизни человека, он создает для него более широкие возможности духовной жизни, открывает перед ним новые широкие перспективы, но не решает за него, не предопределяет того



употребления, которое делает из них единичный человек и сово-  
ное человечество»<sup>36</sup>.

Таким образом, негативно понимаемой свободе придается по-  
зитивный смысл — как потенциальной возможности утверждения и  
развития человеческого духа. Она рассматривается «как положительная  
сила, как растущее обладание богатством и вследствие этого  
потенциальной возможности проявления и самоутверждения чело-  
веческого духа...»<sup>37</sup>.

Богатство, трактуемое как условие осуществления свободы и по-  
сылка реализации духовного потенциала человека, предполагает  
более широкий ракурс рассмотрения, нежели сведение его к про-  
стому суммированию материальных благ, которыми владеет человек. В связи с  
этим Булгаков ставит вопрос о человеке в рамках хозяйственной систе-  
мы и его взаимодействии с другими людьми. Он указывает по край-  
ней мере на два обстоятельства.

Прежде всего Булгаков говорит о богатстве не только и не столь-  
ко в индивидуалистическом, сколько в народнохозяйственном смы-  
сле, как о некотором общем условии существования общества.

Понимаемый как освобождение от власти природы, рост мате-  
риального богатства представляется прогрессом всего общества, а хри-  
стианское требование свободы от богатства в личной жизни стано-  
вится способом направить индивидуальные усилия на развитие матери-  
альной культуры общества в целом. Таким образом, Булгаков устра-  
няет противоречие между личной заинтересованностью в росте мате-  
риального благосостояния и благом общества.

Далее Булгаков касается весьма сложной и по-прежнему акту-  
альной, как в области практических решений, так и в рамках теоретической  
проблемы соотношения между богатством и справедливостью. Говоря  
современным языком, противоречия между экономической  
эффективностью и справедливостью.

Булгаков преодолевает это противоречие весьма радикаль-  
ным образом: он определяет рост общественного богатства как такое  
положение, при котором увеличение массы материальных благ про-  
исходит при неувеличении неравенства в их распределении. При та-  
ком подходе дилемма, над которой бьется теория благосостояния, во-  
обще исчезает. В некотором смысле подход Булгакова напоминает,  
хотя и не предвосхищает концепцию Ролза (см. гл. 14). Следствием  
этой концепции применительно к проблеме благосостояния является

<sup>36</sup> Булгаков С.Н. Краткий очерк политической экономии. М., 1906.

<sup>37</sup> Булгаков С.Н. Об экономическом идеале // Новое слово. 1903.  
С. 117.

известно, предложение оценивать изменение общественного благосостояния по изменению положения наименее благополучных групп. Другими словами, если рост богатства сопровождается возрастанием степени неравенства, то нельзя считать, что благосостояние общества увеличивается. А это и было требованием Булгакова.

Теперь несколько слов о втором базисном положении политэкономии Булгакова — о труде и его следствии для экономической теории. Булгаков видел в труде одновременно акт творчества и про явление жесткой природной необходимости, при этом индивидуальный акт хозяйственной деятельности он рассматривал как органически связанный с трансцендентальным субъектом хозяйства — человечеством.

Для Булгакова в труде соединились христианская заповедь трудиться и изначальная связь материального и духовного. В этом про является глубокий гносеологический смысл труда и хозяйственной деятельности, указывающий на возможность преодоления противоречия между идеализмом и материализмом.

Очевидно, что подобное понимание труда несовместимо с традиционным для экономической науки сведением труда к фактору производства, а человека — к индивиду, решающему задачу оптимального распределения ресурсов. Рассматривая труд как фактор, затраченный в производстве материальных благ, экономическая теория оказывается перед неразрешимой проблемой динамики. Не случайно Шумпетер в 1926 г. в поисках внутренней причины развития обратился к творческой деятельности человека, в центр процесса развития поставил предпринимателя-новатора: только человек и его творчество является источником нового<sup>38</sup>.

Булгаков имел в виду не экономического индивида, «экономического человека», а творческую личность. Признав связь хозяйственной деятельности и творчества, он указал на важность духовных, нравственных мотивов в труде, а следовательно, и на необходимость учитывать влияние нравственных мотивов на экономическую жизнь и ответственное поведение человека. Сегодня мы находим отзвук этой мысли в работах ряда экономистов и социологов, прежде всего предшественников так называемой социальной экономики<sup>39</sup>.

Другим, хотя и связанным с предыдущим, аспектом является идея экономической целостности хозяйства, т.е. о том, что не отдельные атомарные акты хозяйственной жизни формируют хозяйство,

Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982.

См., например: Etzioni A. The Moral Dimension: Toward a New Economics. N.Y., 1988; Wiskopf W. Alienation and Economics. N.Y., 1971.

а хозяйство является предпосылкой, условием отдельных актов хозяйствования. Здесь мы вспоминаем историческую школу и подход к третьему положению Булгакова.

Идея органической целостности хозяйства означает признание несводимости к простой сумме хозяйственных актов отдельных дивидов. Причем подобное утверждение, по мнению Булгакова, оправдано не только гносеологически, но и генетически. «То, что называется хозяйством в смысле эмпирическом, выражается в множестве раздробленных хозяйственных актов, совершаемых отдельными людьми... В генетическом понятии хозяйства... мы безусловно принимаем над этими частными раздробленными актами и рассматриваем их как проявления некоторой единой функции, обладающей известной связанностью, единством иного рода, чем только их арифметическая сумма. Динамически они представляются нам частными, отрывочными проявлениями некоей единой деятельности, органической в своем развитии своим особым нормам... Мы не усмотрели бы в хозяйстве (и науке) самого существенного его содержания, если бы не остановили в достаточной мере внимания на целом, выходящем за пределы отдельных актов... хозяйство не только эмпирически, но и фактически, исторически есть *pluris* отдельных актов хозяйствования (*a* наука — наук). Хозяйство должно уже существовать в своих основах, чтобы возможны были эти отдельные акты...»<sup>40</sup>

Что может означать подобная позиция с точки зрения современной науки?

Очевидно, мы можем увидеть здесь, говоря современным языком, аргумент в пользу рассмотрения экономических процессов в рамках институционального подхода, который сегодня получает все большее признание, причем интерес к этому подходу поддерживается требованиями трансформационной экономики, решение которых не удается найти с помощью традиционных для экономической науки методов и концепций.

Проблема институтов и их роли неотделима от вопроса об их происхождении и о том, каковы возможности сознательного воздействия на этот процесс и на состояние экономической системы в данный момент. Позиция Булгакова по этому кругу вопросов видна из его рассуждений об экономической политике и о роли экономической науки в ее определении.

Ракурс рассмотрения этих вопросов у Булгакова определялся его позицией в спорах по поводу существования так называемых объективных законов, которые разгорелись в конце XIX — начале XX в.

<sup>40</sup> Булгаков С.Н. Философия хозяйства. С. 90–91.

же отмечалось, в книге «Капитализм и земледелие» Булгаков выступил против марксистских претензий на знание объективных законов развития, неизбежных и неумолимых как законы физики и позволяющих предсказывать историческое развитие, а также разрабатывать к называемую научную социальную политику. В дальнейшем в «Философии хозяйства» он вновь обратился к этой проблеме и подтвердил высказанный ранее тезис, добавив утверждение о том, что общественная наука не обладает и не может обладать надежным знанием исторических перспектив и потому прогнозирование социального развития беспочвенно. Что касается политики, то она, по мнению Булгакова, в значительной степени независима от теории, и из данных научных предпосылок могут быть выведены различные ее направления. Социальная окраска проводимых мероприятий зависит от тех сил, которые считают их желательными и в силу желательности объявляют соответствующую политику единственно научной. Что же в каком случае экономическая наука может предложить практике?

Булгаков полагал, что политэкономия может и должна давать советы, но и политики, и экономисты должны помнить, что на ее рецептах «неизбежно лежит печать субъективности, вольного личного суждения», так как здесь «интерес и страсти влияют больше, чем где-либо ни было, и это одно уже заставляет относиться к ее выводам с особенно недоверчивой осторожностью»<sup>41</sup>. В этом он видел основу так называемого «жизненного реализма».

Признавая неизбежность существования многих точек зрения и различного понимания проблем, Булгаков тем не менее высказывал свое мнение. Он видел практический смысл политэкономии в указании путей роста народного богатства как условия духовного развития общества и личности. Социально-экономическую политику, подчиненную этой цели, Булгаков назвал идеализмом.

В области практической политики идеализм Булгакова представлял попытку реализации политического требования свободы личности, подкрепленную расширением вмешательства государства в экономику с целью преодоления хаотической и стихийной организации хозяйства того времени<sup>42</sup>.

Среди практических вопросов, по поводу которых высказывался Булгаков, интерес представляет проблема собственности. Специфическая позиция состояла в сознательном приуменьшении значения

<sup>41</sup> Булгаков С.Н. Краткий очерк политической экономии. М., 1906. С. 22-23.

<sup>42</sup> Булгаков С.Н. Без плана: «Идеализм» общественные программы // Новый путь. 1904. № 10. С. 269-270.

вопроса о форме собственности на фоне ожесточенных споров по данному вопросу между представителями различных политических и социально-экономических течений. Он противостоял как марксистам, усматривавшим в частной собственности источник всех зол, так и либералам, полагавшим, что частная собственность обеспечивает экономическую эффективность, и свободу. Булгаков считал невозможным выносить окончательный приговор существующим социальным институтам, в том числе и частной собственности. Рассматривая ее как исторический институт, «который все время меняется в своих очертаниях, и ни один из образов ее существования не имеет самодовлеющего, преобладающего значения»<sup>43</sup>, он подчеркивал необходимость исторического отношения к собственности и к ее формам, т.е. отношения в зависимости от того, чему она служит в данный момент (имея в виду предложенный им критерий роста общественного богатства).

Соответственно, при определении направления экономической политики Булгаков предлагал исходить не из отношений собственности, а из критерия роста богатства при соблюдении требования неувеличения абсолютной и относительной бедности отдельных слоев общества. При таком подходе отношение к проблеме собственности должно формироваться в контексте политики, а не наоборот — политика — в контексте отношения к собственности. Последняя приобретает свое первостепенное значение, подчиняясь общей цели достижения экономической и социальной свободы человека.

Аналогичную по сути позицию занял Булгаков в отношении вопроса о преимуществах капитализма и социализма. Он, в частности писал, что «абстрактные категории социализма или капитализма столь удобные для демагогии, оказываются совершенно неприменимы для углубленного рассмотрения вопроса в свете совести. Но высшая ценность, при свете которой и нужно давать сравнительную расценку разных хозяйственных форм. Это есть свобода личная, правовая и хозяйственная. И наилучшей из хозяйственных форм, бы она ни называлась и какую бы комбинацию капитализма и социализма, частной и общественной собственности она ни представляла, является та, которая наиболее обеспечивает для данного общества личную свободу как от природной бедности, так и от социальной неволи. Поэтому в своих суждениях о хозяйственных формах и отношении к ним православие исторично. Это есть область релятивных средств при неизменности цели»<sup>44</sup>.

<sup>43</sup> Булгаков С.Н. Православие. Очерки учения православной церкви. Terra, 1991. С. 367.

<sup>44</sup> Там же. С. 367–368.

Сегодня в свете трансформационных процессов, с одной стороны, и поисков гуманистических оснований социально-экономической системы XXI в. — с другой, это высказывание Булгакова воспринимается не только как своеобразная программная и в достаточной степени конкретная политическая установка, но и как указание на безусловные приоритеты, следование которым только и может привести к смягчению существующих социальных и экономических конфликтов. В этом и состоит историческая заслуга Булгакова перед отечественной и мировой общественной мыслью.

### **Рекомендуемая литература**

- Туган-Барановский М.И. Периодические промышленные кризисы. История английских кризисов. Общая теория кризисов. М.: Наука, РОССПЭН, 1997.
- К лучшему будущему. Сб. социально-философских произведений. М.: РОССПЭН, 1996.
- Кондратьев Н.Д. М.И. Туган-Барановский // Истоки. Вып. 2. М., 1990.
- Булгаков С.Н. Философия хозяйства. М.: Наука, 1991.
- Гребнев Л.С. О чем писал М.И. Туган-Барановский // Экономические науки. 1990. № 5.

# Глава 25

## Формирование доктрины планового хозяйства

- Марксизм о научно планируемом обществе*
- Проект «всеобщей организационной науки»*
- Модель «единой фабрики» и ее корректировка*

### 1. Марксизм о научно планируемом обществе

Плановое хозяйство, опыт построения которого начали захватившие в конце 1917 г. власть в России большевики, должно было воплотить идеи К. Маркса и Ф. Энгельса о более высоком, чем капиталистический, коммунистическом способе производства, когда «вместе с всесторонним развитием индивидуумов вырастут и производительные силы и все источники общественного богатства польются полным потоком»<sup>1</sup>. Историко-философское и политэкономическое обоснование революционной коммунистической доктрины резюмировал вывод, что «созданные в пределах капиталистического способа производства материальные производительные силы, которые он уже не в состоянии обуздать, только и ждут того, что их возьмет в свое владение организованное для совместной планомерной работы общество, чтобы обеспечить всем членам общества средства к существованию и свободному развитию их способностей, причем во все возрастающей мере»<sup>2</sup>.

В категориях своего формационного подхода Маркс и Энгельс дали общие определения характера производительных сил, подготовленных капиталистическим производством к переходу на более высокий уровень (обобществление труда, крупное машинное производство, электрификация), и ориентиры нового — коммунистического типа производственных отношений:

«ассоциированный труд, выполняемый добровольно, с готовностью и воодушевлением» — «непосредственно общественный труд, мерой которого является рабочее время, поскольку «общество может просто подсчитать, сколько часов труда заключено в паровой мащ

<sup>1</sup> Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 19. С. 20.

<sup>2</sup> Там же. Т. 20. С. 150.

не, в гектолитре пшеницы последнего урожая, в ста квадратных метрах сукна определенного качества»<sup>3</sup>;

«прозрачно ясные» отношения в «союзе свободных людей, работающих общими средствами производства и планомерно расходующих свои индивидуальные рабочие силы как одну общественную рабочую силу»<sup>4</sup>;

общество, «освобожденное от пут капиталистического производства», избавит работника от судьбы «искалеченной экономической разновидности, прикованной к одному участку производства», вырастит «новое поколение всесторонне развитых производителей, которые понимают научные основы всего промышленного производства и каждый из которых изучил на практике целый ряд отраслей производства от начала до конца»<sup>5</sup>;

«законы их собственных общественных действий, противостоявшие людям до сих пор как чуждые, господствующие над ними законы природы, будут применяться людьми с полным знанием и тем самым будут подчинены их господству»<sup>6</sup>.

При распределении общественного продукта должны быть выделены для обеспечения процесса расширенного производства: 1) фонд возмещения потребленных средств производства; 2) фонд расширения; 3) резервный и страховой фонд. Другая часть совокупного продукта предназначена служить в качестве предметов потребления, за вычетом: 1) общих, не относящихся непосредственно к производству издержек управления; 2) общественных фондов потребления (школы, средства здравоохранения); 3) фондов для нетрудоспособных<sup>7</sup>.

Если использовать терминологию современной неоконсервативной философии<sup>8</sup> и институциональной экономической теории<sup>9</sup>, то в коммунистическом проекте можно выделить три ключевые предпосылки:

1) миф *универсального гнозиса* — образ прозрачного и пластичного мира, доступного интеллекту и подвластного воле человека;

2) ориентацию на создание структур с изначальной гуманитарной и нерыночной направленностью, игнорирующую (тщетно) *оппортунистическое поведение* индивидов;

<sup>1</sup> Там же. С. 314.

<sup>4</sup> Там же. Т. 23. С. 77–78.

<sup>5</sup> Там же. Т. 20. С. 301.

<sup>6</sup> Там же. С. 288.

<sup>7</sup> Там же. Т. 19. С. 17.

<sup>8</sup> Неоконсерватизм в странах Запада. Ч. 2. М.: ИНИОН АН СССР, 1982.

<sup>9</sup> 30.

<sup>9</sup> Уильямсон О. Экономические институты капитализма. СПб., 1996.



3) неограниченный (и неосторожный) оптимизм в том, что касается прогресса «производительных сил» (изобилие ресурсов и продуктов, открываемое прогрессом науки и техники) и пластичность человеческой природы<sup>10</sup>.

Ориентиры будущего послекапиталистического общества бы «намыты» в русле утопического социализма XIX в. — радужных идеалов и коммунитарных экспериментов, с одной стороны, «критики политической экономии» — с другой.

Доктринальные основания образов «естественного порядка» bzw. жуазной политической экономии и «совершенного строя» социалистических (коммунистических) проектов могут быть сопоставлены трех главных антитезах:

разделение труда — *перемена труда* как форма его превращения «первую жизненную потребность» и средство всестороннего развития личности;

«невидимая рука» рынка и конкурентной анархии — сознательная *планомерная организация* общественного производства;

распределение доходов по факторам производства — распределение «каждому по его труду», а затем и «каждому по потребностям»

Идея перемены труда была унаследована марксизмом от полубумажного фантазера Шарля Фурье и практичного фабриканта-филантропа Роберта Оуэна; идея планомерной ассоциации трудящихся принцип распределения по трудовым заслугам — от Клода Анри Рурю де Сен-Симона (о «гении и энциклопедическом уме» которого Маркс, по свидетельству Энгельса, отзывался «исключительно с восторгом») и его учеников, которые ввели само слово «социализм».

Фурье и Оуэн предполагали идеальный строй в виде относительно небольших хозяйственных общин, преодолевающих противоположность между городом и деревней, но преимущественно сельских хозяйственных. Воспитание и обучение новых поколений должно было подготовить их к трудовым «сеансам» (Фурье), обеспечивающим привлекательность труда в его разнообразии. Из фурьеризма оуэнизма возникли общеевропейская практика детских садов и марсистская концепция *политехнической школы*<sup>11</sup>. Убеждение, что «каждый ребенок с 9-летнего возраста должен часть времени быть зан

<sup>10</sup> По мнению А. Маршалла, «социалисты решительно отстаивали тезис о совершенстве природы человека».

<sup>11</sup> Англичанин-квакер Джона Беллерса (1654—1725), автора проекта «колледжа промышленности» для воспитания многосторонних — а не «четичных» мануфактурного типа — работников, Маркс в «Капитале» называет «истинным феноменом в истории политической экономии» (Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 23. С. 454).

тым производительным трудом, сочетаемым с умственным образованием и гимнастикой», было закреплено в формуле I Интернационала (Базельский Конгресс, 1865) о праве каждого ребенка на «интегральное образование, которое даст ему возможность стать одновременно работником умственного и физического труда». Интегральное, политехническое образование и разнообразие труда были, очевидно, для Маркса и Энгельса предпосылками в утопии превращения труда в «наслаждение», в «первую потребность жизни».

Но марксизм — вслед за сен-симонизмом — представлял коммунистический труд централизованным, ассоциированным в крупных масштабах, созданным машинным производством. Сен-Симон наряду с установлением трехпалатного парламента (палаты изобретений, образования и исполнения — последняя исключительно из богатейших промышленников) проповедовал связующую роль банков в объединении «промышленности всех родов» для достижения цели общенародного интереса. Эту идею после смерти учителя развили в 1828—1829 гг. его последователи. Они выдвинули идею общей банковской системы с трехуровневой иерархией (центральный, территориальные и специализированные отраслевые банки) для согласования потребностей производства и потребления и решения основных задач научно-промышленного общества: «точной классификации работников», «разумного распределения орудий производства», «правильной оценки сделанного», «справедливого вознаграждения труда»<sup>12</sup>.

В годы наивысшего расцвета сен-симонистской школы (начало 1830-х годов) к ней примыкал Эмиль Перейра, который спустя 20 лет реализовал идею удешевленного общественного промышленного кредита с массовым распространением мелких акций среди населения, создав вместе со своим братом Исааком банк «Креди Мобилье» (1852). Маркс заметил, что братья Перейра внесли «кредитные и банковские грезы» сен-симонистов в практику акционерного дела. Сам Маркс считал, что в банковской системе дана форма общественного счетоводства и распределения средств производства в общественном масштабе; кредит и акционерные общества — переходный пункт к превращению капитала в собственность ассоциированных производителей, «упразднение капиталистической частной собственности на основе самой капиталистической системы»<sup>13</sup> и средство к постепенному развитию в национальном масштабе кооперативных фабрик, которые уже являются прообразом к «положительному упразднению частной собственности» при социализме.

<sup>12</sup> Изложение учения Сен-Симона. М., 1961. С. 292.

<sup>13</sup> Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 25. Ч. II. С. 479, 480.

В свою очередь Энгельс солидаризовался с формулой Сен-Симона о том, что политическое управление людьми должно превратиться в «руководство процессами производства», трактуя ее как «мысль об отмене государства». Государство, по Марксу и Энгельсу, — продукт частной собственности на средства производства и разделения общества на классы, выражение классовой воли господствующих классов. Оно будет постепенно отмирать после обобществления собственности революционной *диктатурой пролетариата* — государством переходного периода превращения капиталистического общества в коммунистическое.

Однако еще при жизни Энгельса партийные лидеры германской социал-демократии — А. Бебель, К. Каутский и др. — стали шире использовать понятие «Zukunftsstaat» («государство будущего») и политическую цель социал-демократов, реализация которой позволит осуществить необходимые экономические преобразования. В брошюре «На другой день после социалистической революции» (1902) Карл Каутский высказал мнения, что в пролетарском Zukunftsstaat'e найдут завершение тенденции к горизонтальной концентрации фабричного производства (экономия на масштабах) и к государственному попечению о науке, все более и более превращающейся в бесхлебное ремесло, которым нельзя добывать себе средства к жизни, которому могут посвящать себя только лица, получающие содержание у государства». Но при главенстве государственного хозяйства его роль будет второстепенной в торговле, где на первый план выступят потребительские товарищества и общины; в руки коммунальных учреждений перейдут производство предметов потребления и распределение их для удовлетворения местного спроса. При поддержке К. Каутского вышло в 1897 г. сочинение Атлантикуса (псевдоним уроженца Риги Карла Баллода (1864—1931), в 1905—1910 профессора Берлинского ун-та) «Der Zukunftsstaat», излагавшее на примере Германии детальные статистические расчеты рациональной организации социалистическим государством отдельных отраслей сельского хозяйства (от мелиорации до производства сахара и водки) и промышленности (от железоделательной до производства роялей при сосредоточении производства главнейших жизненных средств в крупных предприятиях, где легко можно достигнуть общественного контроля, и сохранении частной инициативы в производстве предметов роскоши, жилищном строительстве и издательском деле).

Баллод был первым из социалистов, кто выставил в качестве своего достижения более высокой производительности труда всеобщее распространение разработанной американским инженером Фрэнсисом

риком У. Тейлором системы рационализации трудовых действий и управления предприятием (scientific management). При такой рационализации «достаточно» всеобщей трудовой повинности молодежи в течение 5–6 лет после получения среднего образования (после завершения службы в трудовой армии – пожизненная рента), с отбором после 2 лет особо одаренных для овладения административными, медицинскими, научными, художественными и педагогическими профессиями.

Взгляды Маркса, Энгельса, Каутского и Баллода были главными источниками представлений о плановом хозяйстве для пришедших к власти большевиков. Однако в речи на I Всероссийском съезде советов народного хозяйства (май 1918 г.) В. Ульянов-Ленин заявил, что не знает ни одного сочинения о социалистическом обществе, «где бы указывалось на ту конкретную практическую трудность, которая встанет перед взявшим власть рабочим классом, когда он задастся задачей превратить всю сумму накопленного капитализмом богатейшего исторически неизбежно-необходимого для нас запаса культуры и знаний и техники – превратить все это из орудия капитализма в орудие социализма»<sup>14</sup>.

Вождь большевиков явно лукавил, поскольку уже Э. Бернштейн, ревизуя Маркса, констатировал иллюзорность надежд на то, что управление производством в крупных размерах и в соответствии с новейшими требованиями науки осуществимо руками самих рабочих. Чем обширнее предприятие и сложнее ведение его дел, тем более трудно соблюдение принципа, «чтобы руководитель непосредственно избирался теми, кем он руководит, и зависел от их расположения духа»<sup>15</sup>.

«Недомолвкам» Маркса относительно «высших форм труда» уделено главное внимание в своей книге – первой в России, специально посвященной критике «Капитала», – экономический обозреватель журнала «Вестник Европы» Л.З. Слонимский (1850–1918). «В капиталистическом производстве, по описаниям Маркса, господствует сложная умственная работа, требующая технических и коммерческих знаний, большого практического искусства, находчивости и изобретательности, тогда как значение простой рабочей силы неизбежно понижается вместе с сокращением и упрощением функций мускульного труда

<sup>14</sup> Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т. 36. С. 382.

<sup>15</sup> Бернштейн Э. Исторический материализм. СПб., 1901. С. 183. Но еще более выпукло проблему конкретных практических трудностей управления общественным производством в соответствии с новейшими требованиями науки ставил бывший партийный соратник Ульянова-Ленина А. Богданов.

в крупной промышленности». Но это противоречит тем выводам, которым ведут Маркса «фикция кристаллизованного труда как определителя ценности» и «искусственное внесение элемента суровой классовой борьбы», поскольку «представители высших форм труда уже входят в состав буржуазии и тем не менее без их непосредственного участия немислимо существование и развитие какой бы то было отрасли крупного промышленного производства»<sup>16</sup>.

## 2. Проект «всеобщей организационной науки»

Александр Александрович Богданов-Малиновский (1873–1922) стал широко известен после выхода своей первой книги — *«Краткий курс экономической науки»* (1897) — результата, как подчеркивает автор, его сотворчества с тульскими заводскими рабочими, которые «широтой и разнообразием своих запросов» направляли «ищущую мысль молодого лектора» в сторону марксизма как «монистического миропонимания», соединяющего «в одной сложной цепи развития звенья технические и экономические с вытекающими из них формами духовной культуры». «Краткий курс» Богданова стал самым популярным учебником политической экономии в России. К 1906 г. вышло уже 9 изданий, причем появился и раздел «Социалистическое общество». Кроме того, в соавторстве с И. Степановым-Скворцовым Богданов написал «Курс политической экономии» (1-й том в 1910 г.; 2-й — в 1918 г.).

Политическая экономия, так же как и активная революционная деятельность (увенчавшаяся солидарством, а затем соперничеством с В. Ульяновым-Лениным в Большевицком центре), была лишь частью напряженных усилий Богданова по претворению в жизнь программы «монизма», соединяющего идеалы рабочего движения с интегративными концепциями естествознания и философской мысли. «Страсть к монизму», искания универсального «социально-трудового миропонимания» и образ «планомерности как самой сущности социализма» Богданов воплотил в работы *«Эмпириомонизм»* (в 3 томах, 1904–1906), *«Красная звезда»* (роман-утопия, 1908), *«Тектология: общая организационная наука»* (в 3 томах, 1913–1922), *«Вопросы социализма»* (1918; написано между февральской и Октябрьской революциями 1917 г.), *«Социализм науки»* (1918) и др. Революционер-мар-

<sup>16</sup> Слонимский Л.З. Экономическое учение Карла Маркса. СПб., 1999. С. 129.

ист, Богданов по своим философским и социокультурным позициям был убежденным позитивистом и сциентистом. Дистанцировавшись и от большевиков, и от теоретиков II Интернационала (Г. Плеханов, К. Каутский), он отказался от основанной на гегелевской диалектике интеллектуальной парадоксии, сделав вывод, что «из царства необходимости в царство свободы ведет не скачок, а трудный путь». И этот путь есть путь овладения рабочими массами знаниями и навыками, необходимыми для осуществления «строя хозяйственной планомерности».

Всемирную историю Богданов резюмировал формулой «дробление человека» — в специализации и в расхождении высших, «организаторских» форм труда от низших, «исполнительских». Именно отношения «организаторов» — «исполнителей», укорененные в технико-экономических отношениях, но оформленные и регулируемые идеологически, — основа классового деления общества; причем организаторский класс, как правило, складывается и становится классом раньше, чем исполнительский, но с течением времени теряет реально организаторскую функцию, превращаясь в класс паразитический и вырождаясь. Буржуазия, утвердив капиталистическое воспроизводство, начинает развиваться «по преимуществу в потребительном, т.е. паразитическом, направлении» и вырождается в рантьество.

Организаторская деятельность «на службе капитала и буржуазного государства» переходит к «технической интеллигенции» (термин введен Богдановым в 1909 г.) — промежуточной социальной группе владельцев специализированных знаний. Социально-экономический идеал технической интеллигенции, численность и роль которой растет вследствие всевозрастающего значения «производства идей» для технического и экономического прогресса, Богданов характеризовал так: «Планомерная организация производства и распределения под руководством ученых-экономистов, врачей, юристов, вообще — самой этой интеллигенции; при этом она создает привилегированные условия для себя, но также условия жизненно удовлетворительные для рабочего класса, тем самым устраняются основания для классовой борьбы и получается гармония интересов»<sup>17</sup>.

Этот образ целиком совпадает с технократической утопией Г. Гант- — Т. Веблена, но Богданов противопоставил ему другой утопический идеал — программу создания **тектологии** (от греч. *тектон* — строитель) — «всеобщей организационной науки», универсальной теории организации человеческих знаний для обеспечения интегрального

<sup>17</sup> Богданов А.А. Тектология: всеобщая организационная наука. М., 1917. С. 149.

образования, «всесторонней подвижности труда», «целостного организационного мышления» и «всесоциальной планомерности». В основе «всеобщей организационной науки» Богданов предполагал выработать «общие методы исследования, которые давали бы ключ к самым различным специальностям и позволяли бы быстро овладеть ими». «Наука — великое орудие труда... будет обобществлена, и этого требует социализм по отношению ко всем орудиям труда». Если «всесторонняя подвижность труда» работников-универсалов — «необходимое условие гибкости форм производства и планомерности его развития», то без наличия точных знаний, которыми «пока владеют только интеллигенты-организаторы», рабочим даже в случае захвата политической власти не на что рассчитывать, кроме «перехода из-под ига капиталистов под иго инженеров и ученых»<sup>18</sup>.

Свой грандиозный замысел Богданов рассматривал как развитие «исторического монизма» Маркса и Энгельса и «гносеологического демократизма» австрийского физика и историка науки Эрнста Маха (1838—1916), подчеркнувшего то «преимущество хозяйства науки перед всяким другим хозяйством... что накопление ее богатств никому не приносит ущерба». «Гносеологический социал-демократизм» Богданова был завершением выраженного в I томе «Капитала» марксистского рационалистического максимализма: сознательный планомерный контроль ассоциации трудящихся над системой «прозрачных» производственных отношений<sup>19</sup>.

Предложенный Богдановым «всеорганизационный» проект был отвергнут большевиками-ленинцами, обвинившими тектолога в том, что в его системе «идея общности всех людей преобладает над идеей классовой и групповой борьбы», в ревизионизме и «оппортунистическом культурничестве». В свою очередь Богданов, разработав в 1917 г. концептуальную схему «обобщения всего организационного опыта, накопленного человечеством», применил ее к эпохе мировой войны и революционного кризиса и раскритиковал в книге «Вопросы социализма» представления «максималистов» В. Ульянова-Ленина и Ю. Ларина о наличии предпосылок для «завтрашнего» перехода к хозяйственной планомерности, якобы созданных системой военно-государственного капитализма.

<sup>18</sup> Богданов А.А. Вопросы социализма. М., 1918. С. 104.

<sup>19</sup> Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 23. С. 77—78. Более отчетливая формулировка этого максимализма осталась в рукописях Маркса 1844—1858 гг. (опубликованы в 1939—1941 гг.), где речь идет о контроле «всеобщего интеллекта» над общественным жизненным процессом (Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 46. Ч. II. С. 215).

Богданов отодвигал возможность планомерного хозяйства, или «интеллективистского строя», в отдаленную перспективу, гораздо четче других выделяя его технические предпосылки: 1) поднятие машинного производства на ступень *автоматизации* — тенденция к превращению рабочей силы в синтетический тип, совмещающий функции «организаторского» и «исполнительского», и к устранению социальной градации видов труда; 2) «грандиозная революция в способе сообщения»; 3) электроэнергия, которая поддается «детальному распределению, учету и контролю» — база «машинного производства более высокой, чем нынешняя, фазе». Богданов первым в России и в мировой политико-экономической литературе указал на атомный характер XX столетия и на угрозу *ядерного омницида*: работа над электричеством и производными от него явлениями открывает еще более грандиозные перспективы *освоения внутриатомной энергии*, поставив перед научной техникой самую революционную из всех задач, даже личное разрешение которой «само по себе повело бы к преобразованию всей социальной организации: оно должно дать в руки людям такие гигантские и грозные силы, которые необходимо требуют конца общечеловеческого коллектива, иначе они могут оказаться гигантскими для всей жизни на земле»<sup>20</sup>.

«Использовать современную науку для прямого воплощения социализма в жизни не так-то легко. Требуется огромная предварительная работа»<sup>21</sup>, чтобы заменить стихийный двигатель технического прогресса — экономическую конкуренцию — планомерным решением задачи на основе оформленного опыта прошлого; мобильность рыночного прогресса на рабочую силу — новым механизмом добровольного переключения производителей по звеньям производства, основанным на социальной однородности, развитием здоровой «органической» потребности в труде и универсальных методах овладения знаниями и навыками, которые должна обеспечить всеобщая организационная наука. Тектология А.А. Богданова была наиболее разработанным из утопических проектов социализма как безрыночного, бесклассового научно-планируемого общества. Ходом истории ей было суждено остаться достоянием архива науки — после полувека отвержения и забвения привлечь к себе внимание как эвристически ценный опыт создания общей теории структур и организаций, предвосхищение кибернетики и общенаучного системного подхода<sup>22</sup>. Примечательно, что

<sup>20</sup> Богданов А.А. Вопросы социализма. С. 7–8.

<sup>21</sup> Там же. С. 28.

<sup>22</sup> См.: Предисловие // Богданов А.А. Тектология: всеобщая организационная наука. Т. 1. М., 1989. С. 13–14.



Богданов оценивал К. Маркса как «великого предшественника организационной науки», у которого в политической экономии последовательно проведена «структурная точка зрения». Сам Богданов подробно разработал теорию устойчивого развития структур, рассматривая при этом количественные отношения как тип структурных и уделяя особое внимание категории *организационной пластичности* взаимодополнению комплексов более грубых, но стабильных, и более гибких, но уязвимых. Универсальные «тектологические» понятия системной дифференциации и контрдифференциации, подвижного равновесия, цепной связи и «закона наименьших», бирегулятора, положительного и отрицательного отбора, консервативного и прогрессивного отбора, системных кризисов представляют большой методологический интерес.

Политическую экономию «коллективистского строя» Богданов рассматривал как часть тектологии — учение о функциональных связях между отраслями производства и живыми элементами этих отраслей, функциональных зависимостях между формами труда и потребностями работников. Однако результаты применения «организационного метода» в политэкономии оказались довольно скромными. Экономические учебники Богданова — в отличие от отвергнутой «Тектологии...» — стали общепризнанными в первое советское десятилетие. Но Богданов-политэконом, ограниченный рамками позитивистски и интерпретированного марксизма (энергетическая теория трудовой стоимости), мало использовал эвристические возможности «всеобщей организационной науки». Но за создателем «Тектологии...» остается заслуга первого глубокого анализа формы, в которой началось «строительство социализма» в России — «военного коммунизма».

В книге «Вопросы социализма» Богданов проанализировал военно-государственный капитализм имперской Германии, принятый Ульяновым-Лениным и меньшевиком Лурье-Лариным<sup>23</sup> за «полную материальную подготовку социализма». Это государственное регулирование Богданов оценил не как «прообраз» социализма и новой организации общественного производства, а как убудочную систему приспособления к регрессу производительных сил и к разрыву экономических и культурных связей между странами — «времение» в капитализм «военного коммунизма», особой формы общественного потребления, подобной организации осажденной крепости.

<sup>23</sup> Ю. Ларин (Михаил Залманович Лурье, 1882—1932) — член РСДРП с 1900 г., журналист-экономист; в легальной русской печати в 1916—1917 пропагандировал широкую постановку дела государственного регулирования производства и распределения в Германии.

Постепенное распространение «военного коммунизма» с армии на остальное общество (паек семьям мобилизованных — карточное распределение — регулирование цен и сбыта, принудительное синдицирование — контроль над направлением и размерами производства, принудительное трестирование — принудительное распределение материалов и орудий труда, всеобщая трудовая повинность) сошло на ту «атмосферу миража», в которой максималисты типа Ленина и Ларина увидели предпосылки «планомерной организации производства». «Ленин... встав во главе правительства, провозглашает социалистическую революцию и на деле проводит военно-коммунистическую», — подытожил Богданов свой «организационный анализ»<sup>24</sup>. Большевики, в пылу революции отмахнувшись от поставленного каноническим диагнозом «военного коммунизма», задним числом в 1917 г. утвердили категорию «военного коммунизма» для обозначения своей политики в ходе гражданской войны в России. При этом Ленин стал настаивать, что «военный коммунизм» был вынужденной мерой и разорением. Он не был и не мог быть отвечающей хозяйственным задачам пролетариата политикой. Он был временной мерой. Эта декларация была, однако, явной попыткой затушевать доктринальные истоки политики «военного коммунизма», которые и сам Ленин, и его соратники отчетливо раскрывали в 1917—1920 гг., в том числе и в принятой в 1919 г. партийной Программе.

### **3. Модель «единой фабрики» и ее корректировка**

Кроме Программы РКП(б) доктринальное обоснование политики «военного коммунизма» можно найти в сочинениях таких руководителей Советского государства, как председатель Реввоенсовета Л. Троцкий, главный редактор газеты «Правда» Н. Бухарин, первый председатель ВСНХ Н. Осинский, председатель Комитета хозяйственной политики ВСНХ Ю. Ларин, председатель президиума Социалистической академии Е. Преображенский и др. В качестве главных мер перехода к социалистическому хозяйству эти авторы называли:

максимальное — посредством национализации — обобществление хозяйства, при котором «вообще не должно быть отдельных предприятий, хотя бы и государственных; есть только технические производственные единицы, частицы единого общественного хозяйства»;

<sup>24</sup> Богданов А.А. Вопросы социализма. С. 96.

установление в национализированной промышленности по образцу форм германского военно-государственного капитализма, «наполняемых пролетарским классовым содержанием», жесткой вертикали ВСНХ (Высший совет народного хозяйства) — отраслевые «главки» и «центры» — предприятия;

милитаризация труда;

неуклонная замена торговли «планомерным, организованным и общегосударственным масштабе распределением продуктов», беспощадная борьба со спекуляцией;

превращение банковского аппарата в «аппарат единообразного учета и общего счетоводства Советской Республики» с перспективой уничтожения банка и превращения его в «центральную бухгалтерию», проведение мер, расширяющих область безденежного расчета и подготавливающих уничтожение денег.

Большевики довершили развал расстроеной войной и революциями денежной системы, видя в полном обесценении (нуллификации) денег способ борьбы с классовыми врагами и закономерный путь к переходу на безденежные хозяйственные связи; была начата разработка технико-статистических методик перевода сложного труда в простой, для того чтобы заменить систему денежных «измерителей ценности» иными единицами учета — трудовыми («тредами») и «энергетическими» («энедами»).

Продельвая «опыт революции», В. Ульянов-Ленин руководствовался принципом «политика не может не иметь первенства над экономикой»<sup>25</sup> и ограничивался на ходу вносимыми прагматическими изменениями в те схемы, которые он в более ранних работах очертил отрывочными, хотя и категоричными, замечаниями:

социализм — «крупное производство без предпринимателей», «уничтожение товарного хозяйства»<sup>26</sup>;

«постоянно, сознательно поддерживаемая пропорциональность означала бы планомерность»<sup>27</sup>;

«все общество будет одной и одной фабрикой с равенством труда и равенством оплаты»<sup>28</sup>;

«свергнуть капиталистов, разбить железной рукой вооруженных рабочих этих эксплуататоров, сломать бюрократическую машину современного государства — и перед нами... высоко технически оборудованный механизм, который вполне могут пустить в ход сами обь

<sup>25</sup> Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т. 42. С. 278.

<sup>26</sup> Там же. Т. 1. С. 253.

<sup>27</sup> Там же. Т. 17. С. 127.

<sup>28</sup> Там же. Т. 33. С. 101.

диненные рабочие, нанимая техников, надсмотрщиков, бухгалтеров, оплачивая всех их, как и всех вообще государственных чиновников, заработной платой рабочего»<sup>29</sup>.

Представляя себе плановое хозяйство как «единую фабрику», Ленин представлял экономическую политику «диктатуры пролетариата» как прямое властное регулирование с решением конкретных кадровых и научно-технических задач, главнейшие из которых: 1) освоение естественных производительных сил; 2) электрификация; 3) научная организация труда и управления (НОТ). Важнейшими коррективами, внесенными в первоначальный ленинский эгалитаризм, были признание несостоятельности «рабочего контроля» и особо оговоренное в партийной программе отступление «на известное время» от принципов равенства — более высокое вознаграждение специалистов, «чтобы они могли работать лучше, чем прежде».

Наиболее развернутое изложение доктрины планового хозяйства как «общественно-технической задачи» дал Н. Бухарин в книге *«Экономика переходного периода»* (1920), провозглашая «конец политической экономии» при переходе от «неорганизованного» товарного хозяйства к «организованному» социалистическому и «пролетарское» внеэкономическое принуждение — «начиная от расстрелов и кончая трудовой повинностью» — как «метод выработки коммунистического человечества из человеческого материала капиталистической эпохи». В таком контексте Бухарин ставил проблему «сподчинения технической интеллигенции пролетариату». Бухарин признал «структурно решающим, самым основным вопросом» проблему «социального ступка организационного и техническо-научного опыта — ех-буржуазии организаторского типа и ниже ее стоящей технической интеллигенции». Он писал, что «функционально техническая роль интеллигенции срослась с ее монопольной позицией как социально-классовой группы при господстве капитала»; диктатура пролетариата перестраивает общественную иерархию, в которой техническая интеллигенция сохраняет то же «среднее место» — над основной массой рабочего класса, но в подчинении выражающей его «коллективную волю» государственно-экономической власти<sup>30</sup>. Бухарин считал основной внутренней задачей строительного фазиса революции преодоление «упорства навязчивой идеи здорового капитализма» в сознании интеллигенции и уповал на внутреннее перерождение «специалистов» и на подъем из рядов пролетариата новых слоев, которые постепенно становятся вровень со старой интеллигенцией.

<sup>29</sup> Там же. С. 50.

<sup>30</sup> Бухарин Н.И. Экономика переходного периода. М., 1920. С. 67–69.

Признание необходимости — ввиду угрозы «российской Вандеи» — оставить политику «военного коммунизма» и перейти к нэпу задали новый контекст видению проблем планового хозяйства. Общие ориентиры теперь были определены так: «развязать стихию рынка, чтобы затем обуздать ее планом»; «не запретить или запереть развитие капитализма, а направить его в русло» государственного капитализма (концессии Советского государства иностранным капиталистам, а также кооперацию, привлечение государством предпринимателей как торговцев-комиссионеров, аренду госпредприятий или земельных (лесных) угодий). Главная задача нэпа была сформулирована Лениным как экономическая «смычка» между той мелкокрестьянской, мелкобуржуазной, мелкособственнической стихией, которая «ежедневно, ежечасно и в массовом масштабе рождает капитализм», и социализированной «крупной промышленностью», в которую был введен принцип *хозяйственного расчета*.

Необходимость уживаться с крестьянином-хлеботорговцем; искать компромисса (в форме концессий) с капиталистическим миром, пока пролетарская революция в других странах запаздывает; «лично заинтересовать» через хозрачет работников предприятий госпромышленности — таковы звенья «цепи» признания Лениным неосуществимости непосредственного перехода к нерыночному плановому хозяйству.

Творец нэпа определил его как «тип экономических отношений, который вверху имеет вид блока пролетарской государственной власти с иностранным капиталистом для свободного оборота с крестьянством внизу»<sup>31</sup>. Внимание, которое Ленин уделял концессиям, было, возможно, связано (хотя прямых ссылок на это нет) с влиянием книги буржуазного профессора В.И. Гриневецкого (1861—1919) «*Послевоенные перспективы русской промышленности*» (1918), где восстановление и структурное преобразование российского хозяйства увязывались с реинтеграцией страны в мировую экономику и привлечением иностранных капиталов.

Налаживание связи с крестьянской деревней и с мировым рынком потребовало от большевиков проведения денежной реформы 1922—1924 гг., обеспечившей устойчивую валюту — советский червонец. Однако надежды на приток капиталов из стана «классовых врагов» вскоре развеялись. С другой стороны, ни сам творец нэпа, ни его соратники не смогли найти концептуальной смычки между планом и рынком, в то же время выслав из страны праволиберальную

<sup>31</sup> Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т. 43. С. 68.

экономистов, заявлявших о несовместимости социалистического строя с рациональным хозяйствованием<sup>32</sup>.

Последним усилием Ленина осуществить «коренную перемену всей нашей прежней точки зрения на социализм» был призыв обратить внимание на кооперацию, «чтобы достигнуть через нэп участия в кооперации поголовно всего населения», поскольку «строй цивилизованных кооператоров при общественной собственности на средства производства, при классовой победе пролетариата на буржуазией — это есть строй социализма»<sup>33</sup>.

После смерти Ленина его партийным соратникам, а также и привлеченным на ответственную работу в Госплан, ВСНХ, наркоматы и вузы беспартийным экономистам и молодым «красным профессорам» предстояло в жарких дебатах определиться по проблеме плана и рынка. Эта осевая проблема советской экономической мысли 1920-х годов раскрывалась веером проблем более конкретных, среди которых можно выделить:

методологические проблемы познания объективных законов социалистической экономики;

проблемы теоретического осмысления новых явлений, всплывавших из бурных волн нэпа, — «ножниц цен», товарного дефицита и т.д.;

---

<sup>32</sup> Среди 160 выдворенных в конце 1922 г. из Советской России на «философском пароходе» представителей буржуазной интеллигенции были сотрудники закрытого по распоряжению Ленина журнала «Экономист» В. Бруцкус и А. Изгоев-Ланде. Сочинение Бруцкуса (1874—1938) «Проблемы народного хозяйства при социалистическом строе» (1922) вскоре получило международную известность как одно из наиболее резких выступлений о «логической и практической неосуществимости социализма». Менее известна еще более ранняя статья веховца А. Изгоева-Ланде «Социализм, культура и большевизм» (в сборнике «Из глубины», 1918), примечательная своими резкими и лапидарными формулировками: «Долгие годы, когда экономическая теория Карла Маркса давно уже была разрушена европейскими теоретиками, она наивно считалась у нас последним словом экономической науки. Немало усилий тратилось нашими учеными на штопание расползавшегося по всем швам марксистского кафтана, на прилаживание его к упрямой действительности. Большевики и в этом случае сыграли великую роль экспериментаторов. Когда они начали осуществлять свое «обобществление производства» на точном основании марксистской доктрины и задумали произвести «всеобщий учет» с настоящей «трудо­вой» оценкой, самые завзятые марксисты вынуждены были заговорить на языке не только «буржуазной», но даже «национальной» экономики. Опытом было доказано, что «трудо­вая ценность» Маркса есть только фикция... а цены, спрос и предложение, полезность блага и количество его — живые реальности, непосредственно проявляющиеся каждодневно».

<sup>33</sup> Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т. 45. С. 373.

острейшие проблемы практической политики — о возможности построения социализма в одной стране; об источниках капиталовложений для индустриализации; о рабоче-крестьянском союзе; о характере народнохозяйственного планирования.

Экономические дискуссии по этим проблемам проходили на фоне ожесточенной политической борьбы за руководство в партии большевиков.

# Глава 26

## Экономические дискуссии 1920-х годов о природе планового хозяйства

□ *Рынок, план, равновесие* □ *«Генетика» и «телеология»*  
в дискуссиях о методах построения хозяйственных планов

### 1. Рынок, план, равновесие

Провозглашая новую экономическую политику, В.И. Ульянов-Ленин рассматривал ее в рамках конкретизации общего положения, что «единственной материальной основой социализма может быть крупная машинная промышленность, способная реорганизовать и земледелие»<sup>1</sup>. Это подразумевало стратегическую задачу индустриализации аграрной многоукладной России. «Развитие капитализма под контролем и регулированием пролетарского государства... выгодно и необходимо в чрезвычайно разоренной и отсталой мелкокрестьянской стране (конечно, в известной лишь мере), поскольку оно в состоянии ускорить немедленный подъем крестьянского земледелия»<sup>2</sup>. Но одновременно Ленин нацеливал своих соратников на углубленную разработку планов расширения и преобразования промышленности, в особенности тяжелой. В письме председателю комиссии ГОЭЛРО<sup>3</sup> и первому председателю Госплана Г.М. Кржижановскому в конце 1921 г. Ленин подчеркивал, что «новая экономическая полити-

<sup>1</sup> Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т. 44. С. 9.

<sup>2</sup> Там же. С. 8.

<sup>3</sup> Инициатива плана ГОЭЛРО отразила впечатление Ленина от «плана социалистической перестройки всего народного хозяйства Германии» К. Баллада и книги директора МВТУ В.И. Гриневецкого (1865—1919) «Послевоенные перспективы русской промышленности» (1919). Непримиимый противник «социалистических экспериментов», Гриневецкий, тем не менее, подчеркивал значение организационно-технической стороны назревших проблем роста производительных сил России, одновременно считая неизбежным привлечение для ее индустриализации обильного иностранного капитала. Содержавшая целостную программу с тщательными экономико-статистическими расчетами книга Гриневецкого по инициативе Ленина «сделалась настольной» в советских хозорганах (Валентинов Н. Нэп и кризис партии после смерти Ленина. М., 1991. С. 260).



ка не меняет единого государственного хозяйственного плана и не выходит из его рамок, а меняет *подход* к его осуществлению»<sup>4</sup>.

Сушность этого нового подхода раскрыл в одобренной Лениным брошюре «*Государственный капитализм и новая финансовая политика*» (1921) Григорий Сокольников (Бриллиант, 1888—1939) — единственный в большевистском руководстве, кто имел западное университетское образование (юрфак Сорбонны) и был назначен наркомом финансов. Сокольников определил нэп — в противоположность «военному коммунизму как системе простого непосредственного командования» — как «систему государственного ведения хозяйства по методу сложного и косвенного регулирования» через кредитно-банковскую цепь, кооперацию и хозрасчетные предприятия, которые «имеют своей задачей накопление сбережений». Этой системе требуется устойчивая валюта как показатель динамичного равновесия экономики и инструмент интегральной связи пролетарского государства «фронтом», к которому относили мировой рынок товаров и капиталов, и «тылом» примитивного уклада крестьянского хозяйства. Будучи «куратором» успешной советской денежной реформы 1922—1924 гг., Сокольников отстаивал экономическую политику, основанную «на точнейшем изучении состояния рынка, на точнейшем изучении колебаний курса золота». Этой целью было обусловлено создание при Наркомате финансов *Конъюнктурного института*, который возглавил Н.Д. Кондратьев и в котором работали видные экономисты-математики Е.Е. Слуцкий, Я.П. Герчук, А.А. Конюс, Т.И. Иванов и др.

Сокольников, афористически выразивший свое кредо «красивого финансиста» в словах «эмиссия — опиум для народного хозяйства», предложил свою схему индустриализации при сохранении изменчивого состояния денежного обращения «внутреннего равновесия хозяйственном механизме»: крестьянское хозяйство, развиваясь, новится емким внутренним рынком для легкой промышленности и вместе с тем через внешнеторговые операции предоставляет накопления для ее развития — легкая промышленность вместе с растущим сельским хозяйством превращается в рынок для тяжелой промышленности и источник накоплений для нее.

Эта программа Сокольникова повисла в разгоряченном воздухе борьбы внутри руководства партии большевиков между «генеральной линией» и «троцкистской оппозицией». Роль главного выразителя генеральной линии взял на себя Николай Бухарин. В «Экономике переходного периода» он подчеркивал, что «основная проблема по-

<sup>4</sup> Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т. 54. С. 101.

литической экономии — найти закон равновесия», а для экономиста, изучающего переходные и кризисные эпохи, «вдвойне обязательна точка зрения воспроизводства». Резюмируя свое понимание марксистской экономической методологии, Бухарин сформулировал четыре главных принципа: 1) социоцентризм («примат общества»); 2) «примат производства над потреблением и над всей экономической жизнью вообще»; 3) историзм категорий; 4) «постулат равновесия». Последний, по мнению Бухарина, «недействителен» для эпохи военного и революционного кризиса: нет пропорциональности ни между производством и потреблением, ни между различными отраслями — «отрицательное расширенное воспроизводство» при одновременном росте новых общественно-организационных форм. В этих условиях «лопаются», перестают действовать категории, выработанные Марксом при анализе ценностных отношений капиталистического способа производства. «Ценность как категория товарно-капиталистической системы в ее равновесии менее всего пригодна в переходный период, где в значительной степени исчезает товарное производство и где нет равновесия; конец капиталистически-товарного производства означает и конец политической экономии»<sup>5</sup>.

Ленин в замечаниях на книгу Бухарина нашел «похороны» политической экономии неверным выводом, заметив: «Даже при чистом коммунизме хотя бы отношение  $I v + m$  к  $II c?$  и накопление?»<sup>6</sup>. Бухарин настаивал на своем: политическая экономия — наука о «неорганизованном товарном хозяйстве»: в «социально организованном хозяйстве» она должна уступить место экономической географии и экономической политике. Но в годы нэпа эту позицию Бухарин сочетал с признанием перехода к социализму «именно через рыночные отношения». Противоречие «разрешалось» концепцией «закона трудовых затрат» как «необходимого условия общественного равновесия при всех и всяческих общественно-экономических формациях». Закон ценности (стоимости), по мнению Бухарина, — «фетишистский наряд» в товарном хозяйстве «закона трудовых затрат», который с победой плановых начал «сбрасывает свое греховное ценностное белье»<sup>7</sup>.

Концепцию «закона трудовых затрат» Бухарин использовал в дебатах, которые от лица «генеральной линии партии» вел со своим прежним соавтором по «Азбуке коммунизма», а теперь выразителем

<sup>5</sup> Бухарин Н.И. Экономика переходного периода. М., 1920. С. 130–132.

<sup>6</sup> Ленинский сборник XI. 1929. С. 349.

<sup>7</sup> Бухарин Н.И. К вопросу о закономерностях переходного периода // Правда, 1926, 3 июля.

экономического кредо оппозиции **Евгением Преображенским** (1886–1937). Оселком была проблема воспроизводства и накопления.

Преображенский изложил свои взгляды в докладах в Комкадемии «*Основной закон социалистического накопления*» (1924), «*Закон ценности в советском хозяйстве*» (1926) и в книге «*Новая экономика*» (1926). Его концепция была основана на броской, но плоской аналогии между описанным К. Марксом в главе 24 тома I «Капитала» первоначальным капиталистическим накоплением и периодом, когда «социалистическая система не в состоянии развить всех органически свойственных ей преимуществ, но она в то же время ликвидирует неизбежно ряд экономических преимуществ, присущих капиталистической системе». Предлагая заменить понятие «новая экономическая политика» понятием «политика социалистического накопления», Преображенский ставил в центр проблему капиталовложений для социалистической индустриализации и не смущался выводами о неизбежности опоры «на эксплуатацию досоциалистических форм хозяйства» в Советском Союзе с его преимущественно крестьянским населением.

Задача индустриализации, по Преображенскому, — сделать «аккумуляторы капиталистического накопления» еще и «передаточной инстанцией накопления социалистического». Ключевое звено — неэквивалентный обмен между государственным сектором и мелким крестьянским производством, которое служит одинаково питательной базой как для социалистического, так и для капиталистического накопления. Основные методы: повышенное налогообложение частных, «ножницы цен», денежная эмиссия, «социалистический протекционизм» (термин Троцкого): «Чем больше экспорт продуктов деревни, тем больше экономическая зависимость последней от той инстанции, которая связывает крестьянское хозяйство с внешним рынком».

«Закон первоначального социалистического накопления» Преображенский считал основным регулятором хозяйства в переходный период от капитализма к социализму. «Этот закон изменяет и частью ликвидирует закон стоимости и все законы товарного хозяйства». Преображенский без обиняков писал, что «задачи социалистического государства не в том, чтобы брать с мелкобуржуазных производителей меньше, чем брал капитализм, а в том, чтобы брать больше», что «закон первоначального социалистического накопления», сначала ограниченный «демократией товарного хозяйства», постепенно «пожирает» регулятор этого хозяйства — закон стоимости.

«Капитализм, — метафорировал Преображенский, — побеждает в рассыпном строю, в условиях свободной конкуренции с докапита-

листическими формами хозяйства. Социализм побеждает в сомкнутом строю государственного хозяйства, выступающего как единое целое, амальгамированное с политической властью»<sup>8</sup>. При этом «если сама структура капитализма и метод подчинения ему мелкого производства делают возможным экспорт капитала, то социалистическая форма может распространиться, лишь экспортируя пролетарские революции». Так концепция «первоначального социалистического накопления» смыкалась с доктриной «перманентной революции» Л. Троцкого.

Столкнувшись с возмущенным неприятием своей «теории» не только у экономистов, но и у партийного руководства, Преображенский попытался дополнительно «обосновать» ее ссылками на схемы воспроизводства Маркса, утверждая, что в условиях роста органического строения капитала расширенное воспроизводство невозможно, если в I подразделении органическое строение выше, чем во II. Поскольку промышленность СССР большей частью относилась к I подразделению, а сельское хозяйство — ко II подразделению, Преображенский интерпретировал свои выводы как необходимость перенесения части избыточного капитала из II подразделения в I для обеспечения процесса расширенного воспроизводства. Однако даже с точки зрения использования Марксовых схем Преображенский был некорректен, не учитывая ту часть прибавочной стоимости подразделения I, которая накапливалась как переменный капитал.

Критикуя концепцию Преображенского как угрозу завещанному Лениным «рабоче-крестьянскому союзу», Бухарин заявил, что перекачка ресурсов из мелкобуржуазного аграрного сектора в государственный промышленный сектор приведет не к поддержанию равновесия, а, напротив, к разрушению равновесия.

Из непартийных экономистов с наиболее обстоятельным анализом условий равновесия в советской экономике и критикой Преображенского выступил один из ближайших сотрудников наркомфина Сокольников и непосредственных творцов денежной реформы 1922—1924 гг. Леонид Юровский (1884—1938) в статье «*К проблеме плана и равновесия в советской хозяйственной системе*», опубликованной в 1926 г. в № 12 «Вестника финансов».

Юровский не смутился определением природы советского хозяйства как «товарно-социалистической». Он подчеркивал, что если новая экономическая политика рассчитана надолго, то плановое хозяйство советской системы проводится в обстановке рынка и присущих

<sup>8</sup> Преображенский Е.А. Основной закон социалистического накопления // Вопросы экономики. 1988. № 9. С. 124.

рынку закономерностей. Оно может в очень широких пределах властвовать над рынком, т.е. проводить на рынке и через рынок свои задания. Но это не значит проводить их помимо рынка.

В качестве основы «проектирования» плановых заданий посредством рынка Юровский предлагал формулу классического позитивизма Огюста Конта: «Знать, чтобы предвидеть, предвидеть, чтобы управлять». Государственный сектор находится в тройном окружении: потребительском, крестьянском и мировом. Задача программ государственного хозяйства — обеспечить равновесие в нем самом и между ним и всем его окружением. Это значит найти методы установления равновесия в той экономической среде, в которой проводятся программы. В государственном секторе возможно управлять; в потребительском и крестьянском — направлять и предвидеть, в отношении мирового «окружения» все сводится к предвидению.

Центральная проблема хозяйственного плана: установление возможных размеров роста производительных сил для данного промежутка времени. Линия хозяйственного роста должна быть ровной. Равновесие может оказаться нарушенным не только хозяйственной стихией, но и ошибочно составленным или плохо проведенным планом, и особенно опасны «просчеты количественного характера, которые заключаются в составлении непосильных для народного хозяйства планов... такие планы могут проводиться только за счет кредитно-денежной инфляции, довольно быстро нарушающей равновесие частей народного хозяйства». «Если же равновесие нарушено и не восстанавливается, то мера регулирования, стремящаяся к разрешению своего задания в обход рыночного равновесия, не может остаться единственной, а требует все новых мер, из коих последней завершающей цепь и дающей подлинное решение, но не в направлении к равновесию рынка, а в направлении от равновесия на рынок является ликвидация рынка и установление в соответствующей области законченного строго планового распределения с полным отказом от требований закона ценности». Юровский опасался, что реакцией на отсутствие равновесия может стать нерыночный принцип «планового распределения» — «в своей законченной форме имеет вид распределения по карточкам»<sup>9</sup>.

Выделив основные виды нарушения равновесия в народном хозяйстве СССР, Юровский остановился на случае, когда цена не выполняет своей функции регулятора спроса и предложения вследствие

<sup>9</sup> Юровский Л.Н. К проблеме плана и равновесия в советской хозяйственной системе // Финансовое оздоровление экономики. Опыт нэпа. М. 1990. С. 238–240.

вие разноуровневости регулируемых государством оптовых и вольных розничных цен, что порождает недонасыщение рынка, т.е. бестоварье с его оборотной стороной — дороговизной. Изрядное количество товаров, распределяемых по регулируемым государством ценам, «просачивается» на частный рынок. «Арбитраж» между двумя уровнями цен становится специальным занятием для весьма многочисленного класса лиц. «Эта игра на отсутствии равновесия в товарно-денежной системе тем более прибыльна, чем значительнее разрывы в ценах и чем быстрее товарооборот»<sup>10</sup>.

В целом ни идеологу-марксисту Бухарину, ни эмпирику-антимарксисту Юровскому не удалось при формальном признании принципа экономического равновесия убедительно обосновать его реализуемость в планово-рыночном хозяйстве.

## **2. «Генетика» и «телеология» в дискуссиях о методах построения хозяйственных планов**

В приближении к созданию всеохватывающей системы народнохозяйственного планирования советские экономисты и статистики занялись разработкой балансовых методов. Наивысшим достижением стал опубликованный в 1926 г. «Баланс народного хозяйства Союза СССР за 1923/24 год», составленный под руководством управляющего ЦСУ СССР Павла Ивановича Попова (вместе с ним в разработке участвовали Л.Н. Литошенко, О.А. Квиткин, Н.О. Дубенецкий, Ф.Г. Дубовиков и И.А. Морозова). Народнохозяйственный баланс произвел большое впечатление на 19-летнего выпускника Ленинградского университета Василия Леонтьева, будущего гарвардского профессора и лауреата Нобелевской премии по экономике 1973 г., который написал в методологическом обзоре работы ЦСУ в журнале «Плановое хозяйство» (1925, № 12): «Принципиально новым в этом балансе... является попытка охватить цифрами не только производство, но и распределение общественного продукта, чтобы таким путем получить общую картину всего процесса воспроизводства в форме некоторого *tableau economique*».

Баланс ЦСУ был опубликован в момент, когда оформились два методологических подхода к построению народнохозяйственных планов — «генетический» и «телеологический». Противопоставление «генетических» (стихийных) и «телеологических» (направляемых) обще-

<sup>10</sup> Там же. С. 241.

ственных процессов, восходящее к «динамической социологии» американца Лестера Фрэнка Уорда (1843–1905), было введено в теорию планового хозяйства **Владимиром Александровичем Базаровым-Рудневым** (1874–1939), одним из виднейших экономистов Госплана. «Генетическим» он назвал прогнозный подход, основанный на экстраполяции существующих тенденций экономического развития, «телеологическим» — приоритет целевых заданий-предуказаний, плановых директив. Соединение этих подходов Базаров рассматривал как реализацию единства плана и рынка в практике планирования. Главную задачу плана Базаров определил как «достижение оптимальных результатов с наличным запасом сил и средств» на основе принципа хозрасчета. «В противовес господствующему взгляду можно сказать, что смычка между государственной промышленностью и мелким товарным производителем требует свободного рынка лишь постольку, поскольку сама госпромышленность нуждается в нэпе как основной предпосылке своего нормального существования и развития. Товарный рынок восстановил личную заинтересованность. Товарный рынок и базирующийся на нем «хозяйственный расчет» создают своего рода индивидуальный счетчик, автоматически отмечающий результаты деятельности каждого отдельного предприятия, что, конечно, очень упрощает задачу контроля и самоконтроля». Поэтому «основные элементы нэпа являются в обозримом будущем необходимыми предпосылками всякого действенного планирования и регулирования, и потому именно в интересах самого планового хозяйства, а отнюдь не по соображениям одной только «смычки» с деревней требуют всемерного укрепления и ограждения»<sup>11</sup>.

«Понятно, что поле телеологического конструирования тем сильнее расширяется за счет генетического прогноза, чем полнее охватывает данная отрасль хозяйства непосредственным оперативным воздействием государства». Но поскольку в переходной экономике преобладающей является не регулируемое государством мелкокрестьянское сельское хозяйство, постольку «генетически выверенный план сельскохозяйственной продукции является тем фундаментом, к которому должны быть приурочены телеологически конструируемые перспективные планы отдельных отраслей промышленности»<sup>12</sup>.

Для того чтобы плановое хозяйство представляло собой «максимально устойчивую систему подвижного равновесия», Базаров счи-

<sup>11</sup> Базаров В.А. К вопросу о хозяйственном плане // Экономическое обозрение. 1924. № 6. С. 11.

<sup>12</sup> Базаров В.А. О методологии построения перспективных планов. Плановое хозяйство. 1926. № 7. С. 10.

тал обязательным соблюдение следующих условий: плавный рост в запроектированных темпах; соразмерность в развитии отдельных отраслей и сторон народнохозяйственного целого; оптимизация размеров накопления во избежание возникновения *узких мест*. Базаров определял как «телеологический стержень» плана «триединый постулат оптимального сочетания роста производительных сил, повышения благосостояния трудящихся масс и развертывания процессов обобществления»<sup>13</sup>.

Основной руководящей идеей индустриализации СССР Базаров считал достижение возможно большей эффективности при возможно меньших затратах на капитальное строительство. Трудность решения «кардинальной проблемы темпа» состояла в том, что преимущество планового хозяйства в возможности более рационального использования той части народного дохода, которая идет на реконструкцию (норма накопления), должно было быть ограничено рамками меньших размеров этой доли относительно капиталистического хозяйства, поскольку: 1) «как бы мы не старались сжимать потребительский спрос широких масс населения в течение тяжелого переходного периода, мы в этом отношении ни в коем случае не сможем достигнуть норм капиталистического хозяйства»; 2) «аппараты планового управления хозяйством требуют относительно больших издержек»<sup>14</sup>. В этих обстоятельствах требуется эффективное использование частного накопления как внутри страны, так и за границей, а также следование принципу рациональной очередности: начинать индустриализацию с отраслей, производящих предметы потребления и те виды средств производства, потребность в которых уже носит достаточно массовый характер. Считая реальной задачу создания одного или двух импортозамещающих производств в течение 5–7 лет, Базаров рекомендовал в прочих отраслях предпочесть закупку необходимых продуктов за границей или предоставление концессий и предостерегал от «поверхностной индустриальной экспансии» — скороспелого капитального строительства в отраслях, еще не завоевавших себе достаточно широкой базы в СССР» в стремлении к максимально быстрому «экономическому освобождению» страны от иностранной зависимости».

В отличие от В.А. Базарова госплановские работники В.Г. Громан и С.Г. Струмилин отдали приоритет одному из подходов к методоло-

<sup>13</sup> Базаров В.А. Принципы построения перспективного плана // Плановое хозяйство. 1928. № 2. С. 170.

<sup>14</sup> Базаров В.А. О методологии построения перспективных планов. С. 12–13.



гии планирования: первый — «генетике», второй — «телеологии». Председатель Конъюнктурного совета госплана Владимир Густавович Громан (1873—1932) считал, что в ходе восстановительного процесса советское хозяйство стремится к состоянию равновесия, подчиняясь ряду эмпирических закономерностей, описываемых системой статистических коэффициентов. В годы мировой и гражданской войн сельское хозяйство пострадало меньше, но зато темпы восстановления промышленности были более быстрыми. Общая тенденция — приближение к довоенному соотношению сравнительных размеров сельского хозяйства и промышленности, в ценностном отношении 63/37%. На эти «генетически» выведенные цифры Громан предлагал ориентироваться при составлении планов.

С.Г. Струмилин, называвший себя «плановиком-коммунистом», на первое место выдвинул разработку системы количественных параметров, сведенных во внешнесогласованные цифровые ряды *план-директивы*, построенного по методу последовательных вариантов приближений. Обоснованные Струмилиным числовые подсчеты перспективной пятилетки на 1926/27—1930/31 гг. вызвали острое «*Критические заметки о плане развития народного хозяйства*» Н.Д. Кондратьева, который до этого сформулировал в духе «генетического» подхода свои взгляды на методологию и практику планирования в работах «*Основы перспективного плана развития сельского и лесного хозяйства*» (1924), «*План и предвидение*» (1927). Кондратьев делал упор на логической структуре плана в связи с тремя основными типами предвидения социально-экономических явлений: 1) предвидение событий иррегулярных; 2) предвидение событий более или менее регулярно повторяющихся, и 3) предвидение общего развития тех или иных социально-экономических тенденций. Рассмотрение возможностей предвидения привело Кондратьева к выводам о нецелесообразности точных и детализированных количественных расчетов перспектив на длительное будущее («*фетишизм цифр*»); отметив ошибки в предсказании уровней цен в первых контрольных цифрах Госплана, Кондратьев рекомендовал сместить центр тяжести с цифровых расчетов на обоснование важнейших вероятных и желательных тенденций развития народного хозяйства; в тех областях, где «желательны максимальные достижения», детализировать пятилетние перспективные планы минимально, провести более глубокую грань между ними и годовыми оперативными планами, «в которых дается наиболее конкретная и в максимально возможной степени... количественная характеристика перспектив и мероприятий». В целом «составляем

планы не могут пониматься как строго точная, так сказать, «казенная» директива»<sup>15</sup>.

Обнаружив ряд несообразностей в *таблично-стройном* плановом проекте Струмилина, Кондратьев увидел неправильный диагноз положения и значения сельского хозяйства, отсутствие согласованности между его развитием (производство, потребление, экспорт) и проектируемой динамикой капиталовложений в промышленности, нарушение принципа бескризисного развития производительных сил. Особую тревогу у Кондратьева вызвало исчисление Струмилиным размеров накоплений и капиталовложений в промышленности, исходя из предпосылки, что для продукции средств производства «рынком является прежде всего сама промышленность», и в отрыве от перспектив развития сельского хозяйства, которые Струмилин полагал predeterminedенными при наличии плана промышленности.

Кондратьев предупреждал о теоретической спорности и практической опасности такой системы построений, чреватой в ближайшей перспективе либо огромным дефицитом сельскохозяйственных продуктов для потребления их сельским населением, либо превращением СССР в страну, импортирующую продукты питания и сельскохозяйственные товары вообще<sup>16</sup>.

Резким повышением к 1928 г. идеологического градуса экономических дискуссий «телеологический» подход «зашкалил» в апологетической генеральной линии партии и форсированной индустриализации. На роль проводника «генеральной линии» в плановой работе выдвинулся Струмилин: «Основной задачей в области плана является преодоление несоциалистических элементов нэпа, т.е. преодоление стихии товарно-капиталистического хозяйства»<sup>17</sup>. Эта задача была признана, если «мы сможем диктовать не только оптовые, но и розничные цены как производителю, так и потребителю». Струмилин, чувствуя за своей спиной влиятельную поддержку, поспешил выдвинуть возражения Кондратьева «неонародническими» (в статье «Индустриализация СССР и эпигоны народничества»), а в дискуссионном пятилетнем плане развития народного хозяйства СССР в Комиссии (1928) особо подчеркнул — против Кондратьева, Базарова и других — как «независимых ученых, которые хотят диктатуры этого

Кондратьев Н.Д. Проблемы экономической динамики. М., 1989. С. 132.

Там же.

О пятилетнем плане развития народного хозяйства СССР. Дискуссия в Муниципальной академии. М.—Л., 1928. С. 29—30, 37.

генетического подхода» — телеологический характер плана как «резка партийной программы»<sup>18</sup>.

На этот «аргумент» Струмилина и его заявление, что «наука — это служанка партийных установок», В.А. Базаров от имени «генетического направления» ответил саркастическими замечаниями о «сопифагорейской теории познания». Но это был последний вызов телеологического направления победившему телеологическому, закрепленному в крутом вираже «генеральной линии партии»: «наши планы — это не планы-прогнозы, не планы-догадки, а планы-директивы»<sup>19</sup>.

Поворот И. Сталина к системе чрезвычайных мер, волюнтаризма и подхлестывания темпов индустриализации и осуществленной насильственной сплошной коллективизации с ликвидацией кулачества как класса вызвал протест Н. Бухарина, выступившего в редакционной статье «Правде» со статьей под характерным заглавием «Замечания экономиста» (30 ноября 1928 г.). Бухарин доказывал, что планирование завышенных темпов промышленного роста упрется в «узкие места» возможностей сельского хозяйства и приведет к хозяйственным диспропорциям. Однако в 1929 г. Бухарин и его сторонники в руководстве партии были обвинены в «правом уклоне» и отстранены от «генеральной линии». Установился режим личной власти Сталина, который «разгромил» «антимарксистскую теорию равновесия» пренебрежительно назвал баланс ЦСУ «игрой в цифири».

Экономисты, «уличенные» в защите рыночных отношений и принципа равновесия, были подвергнуты не только охаиванию, но и полицейским репрессиям. Под личным контролем Сталина ОГПУ фабриковало в 1930 г. процессы якобы действовавших в СССР «Трудовой крестьянской партии» во главе с Кондратьевым и Юровским, «Союзного бюро РСДРП(м)» во главе с Громаном и Базаровым.

Главный сценарист сфабрикованных дел в письмах председателю ОГПУ Менжинскому и своей «правой руке» Молотову давал распоряжения: «провести сквозь строй гг. Кондратьева, Юровского, Чупанова и т.д.», «Кондратьева, Громана и пару-другую мерзавцев нужно обязательно расстрелять»<sup>20</sup>. В это же время в экономических журналах одна за другой шли статьи с изобличениями экономистов-«врагов» и заявлениями вроде «благо революции — высший закон, когда этот закон требует, мы должны идти на нарушение и разрушение равновесия».

После «великого перелома» экономическая мысль СССР была зажата в идеологические тиски.

<sup>18</sup> Там же. С. 78–82.

<sup>19</sup> Сталин И. Соч. Т. 10. С. 327.

<sup>20</sup> Письма И.В. Сталина В.М. Молотову. М., 1995. С. 188, 194.

## Рекомендуемая литература

- Бухарин Н.И. Избранные произведения. М., 1988.
- Каким быть плану: дискуссии 1920-х годов. Г.М. Кржижановский, С.Г. Струмилин, Н.Д. Кондратьев, В.А. Базаров. Сост. Э.Корицкий. Л., 1990.
- Козн С. Бухарин. Политическая биография. М., 1988. Гл. 6—9. НЭП и хозрасчет. М., 1991.
- Преображенский Е.А. Основной закон социалистического накопления // Вопросы экономики. 1988. № 9.
- Сокольников Г.Я. Финансовая политика Советской власти. Предисл. Ю.Голанда. М., 1994.
- Цакунов С.В., Горинов М.М. Ленинская концепция нэпа: истоки и воплощение // Вопросы истории. 1990. № 4.
- Юровский Л.Н. К проблеме плана и равновесия в советской хозяйственной системе // Финансовое оздоровление экономики: опыт нэпа. Сост. А.Казьмин. М., 1991.

# Глава 27

## Организационно–производственная школа

- *Круг А.В. Чайнова: агрономы – кооператоры – теоретики*
- *Статика и динамика трудового крестьянского хозяйства*
- *Трагедия «ликвидации»*

### 1. Круг А.В. Чайнова: агрономы – кооператоры – теоретики

С.Н. Булгаков в своей работе «Капитализм и земледелие» констатировал, что крестьянское хозяйство в политической экономии было предметом специального изучения – для одних теоретиков, а для Рикардо, крестьянского хозяйства вообще не существовало, другие, как Маркс и его приверженцы – считали эту форму историческим пережитком, обреченным на вымирание и неизбежно уступающим место крупнокапиталистическому хозяйству. Марксисты смотрели на крестьянское хозяйство *извне* – как на внутренний рынок для фабричной индустрии и как на источник формирования городского пролетариата. По-другому – «изнутри», как на особую экономическую форму со своими закономерностями развития – смотрели на крестьянское хозяйство народники. Их последователи сумели не только оценить «сотни проявлений крестьянского хозяйственного творчества, с любовью коллекционера собранные В.В. в его книге «Прогрессивные явления в крестьянском хозяйстве»<sup>1</sup>, но и разработать оригинальную и глубокую концепцию «семейно-трудового хозяйства».

Такое сделалось возможным благодаря сложившимся за полвека спустя крестьянской реформы 1861 г. в России традициям сельскохозяйственной экономики (с организационным центром в Петровской сельскохозяйственной академии), земской статистики, общественной агрономии, кооперативного дела, а также благодаря освоению европейской аграрно-экономической мысли, рожденной кооперативным движением и осмыслением мирового аграрного кризиса 1874–1890 гг. Всероссийские агрономический (1901) и кооперативный (1908) съезды

<sup>1</sup> Чайнов А.В. Сельскохозяйственная помощь населению // Энциклопедический словарь «Гранат». Т. 38. Стб. 168.

продемонстрировали масштаб «идейно-рабочей силы», способной помочь крестьянскому населению в рационализации методов хозяйствования. На этой плодотворной почве в феврале 1911 г. (ровно полвека спустя после «великой реформы») возросло амбытное теоретическое направление, получившее известность *организационно-производственная школа*. Призыв выпускника московского сельскохозяйственного института **Александра Васильевича Чайнова** (1888—1937) создать науку об организационном плане крестьянского хозяйства нашел горячую поддержку группы энтузиастов, включая профессора Новоалександрийского сельскохозяйственного института **Александра Николаевича Челинцева** (1874—1962), который в капитальном труде «*Очерки сельскохозяйственной экономики*» (1899—1910) отстаивал самостоятельность аграрной теории как дисциплины, стоящей на эволюционном базисе.

За несколько лет, занимаясь обширным кругом теоретических и практических вопросов (от разработки рекомендаций по ведению бухгалтерского учета крестьянских хозяйств до организации «мозгового центра» русской кооперации), новое направление снискало настолько высокий авторитет в «проклятом аграрном вопросе»<sup>2</sup>, что после февральской революции 1917 г. задавало тон в Межпартийной лиге аграрных реформ, готовившей в ожидании Учредительного собрания проект аграрного законодательства демократической России. Два главных теоретика школы — А.В. Чайнов и А.Н. Челинцев — были помощниками (заместителями) министра земледелия в последнем составленном правительством С.Л. Маслова — правого эсера, земско-кооперативиста и кооператора. Но на гребне стремительно нарастающей революционной волны пришло время большевиков, совершив при поддержке левых эсеров Октябрьский переворот и санкционировавших ленинским Декретом о земле «черный передел» во взбужденной русской деревне.

Анализируя революционные потрясения, ближайший соратник Чайнова и Челинцева, автор самого понятия «организационно-производственная школа» **Николай Павлович Макаров** (1887—1980) отмечал: «...авшие было уже разворачиваться побег здорового социально-экономического чувства в деревенском вопросе были безжалостно смяты восстанием бедноты... а две группы общественных работников русской интеллигенции, которым ближе всего могли быть эти новые психологические побег, — агрономы и кооператоры — не смогли взять в свои

<sup>2</sup> Выражение земского врача и экономиста, автора книги «Вымирающая деревня» (1901) А.И. Шингарева — одного из лидеров партии кадетов, трагически погибшего министра Временного правительства.

руки ни земельной реформы, ни политического хода революции. Они, знающие здорового мужика, работающие вместе со здоровым мужиком, знающие чувство «праздника работы» и любования хорошим хозяйством — пытались брать движение по частям в свои руки, но безуспешно». Однако «можно быть уверенным, что разбитую революцию с огромной частью социально-экономических вопросов в деревне придется брать на свои руки им»<sup>3</sup>. Так и случилось: «организационно-производственная школа» повернула к лояльности Советской власти и к сотрудничеству с ней. С 1919 г. А.В. Чаянов возглавил в Москве Высший семинарий сельскохозяйственной экономики и политики, на базе которого затем возник НИИ сельскохозяйственной экономики, а в феврале 1921 г. Чаянов вошел в коллегию Наркомата земледелия. В 1918–1920 гг. выходят в свет обобщающие труды Чаянова «Основные идеи и формы организации крестьянской кооперации», Челинцева — «Теоретические основания организации крестьянского хозяйства», Макарова — «Крестьянское хозяйство и его эволюция». Как подчеркивал Н.П. Макаров, для нового направления интерес к внутренней организационной стороне жизни индивидуального крестьянского хозяйства отодвинул на второй план вопросы социально-экономического противопоставления богатых и бедных. «Прежняя этическая ненависть к буржуазным элементам крестьянского хозяйства или этическая идеализация его трудовых элементов — все это начинает уступать активному строению, родившемуся в результате здоровых процессов как в недрах крестьянства, так и в рядах русского интеллигентного общества; деловому подходу к жизни должен был соответствовать и соответствующий подход к теории»<sup>4</sup>. «Любованье здоровым хозяйством» — вот «социально-этический пункт, который выведет ход русской аграрной мысли из ее земельных тупиков; «земельность» в постановке аграрного вопроса будет быстро изжита; уравнительность или распределительность — это тоже лишь один из путей социально-этической постановки — и это путь бедных, дележ от малости богатства; при здоровом крестьянском хозяйстве исчезает центральность и важность идеи равного дележа; примат распределительного начала над производственным должен или отпасть, или очень и очень смягчиться и, наоборот, должен быть выдвинуто примат производственного начала как главного фактора народного богатства при крестьянских формах сельского хозяйства»<sup>5</sup>.

Сформулировав свою социально-этическую позицию, организационно-производственная школа уделила пристальное внимание та

<sup>3</sup> Макаров Н.П. Социально-этические корни в русской постановке аграрного вопроса. Харьков, 1918. С. 27–28.

<sup>4</sup> Макаров Н.П. Крестьянское хозяйство и его эволюция. М., 1920. С. 12.

<sup>5</sup> Макаров Н.П. Социально-этические корни в русской постановке аграрного вопроса. С. 28–29.

же страновому и региональному своеобразию, войдя в круг зачинателей российской экономической географии: одной из важнейших ее задач А. В. Чаянов считал поиск «формулы, в которой происходит установление равновесия между местной плотностью населения; положением района в отношении рынка и его естественноисторическими особенностями»<sup>6</sup>.

Переход от «военного коммунизма» к нэпу способствовал взлету организационно-производственной школы; ее организационным центром помимо чаяновского НИИ сельскохозяйственной экономики становится экономический факультет Тимирязевской (б. Петровской) сельскохозяйственной академии, где Чаянов заведовал кафедрой организации сельского хозяйства, Челинцев — районирования сельского хозяйства, Макаров — планирования сельского хозяйства, А. А. Рыбников — экономической географии. Выходят многочисленные работы лидеров школы и их учеников.

Наряду с этим организационно-производственная школа оказывается мишенью для критики, подчас весьма ожесточенной. Среди оппонентов «справа» — Лев Николаевич Литошенко (1886–1936), видный статистик и сторонник «ставки на сильных». Он характеризует взгляды Чаянова и его товарищей как «неонароднические»<sup>7</sup>. Это определение с добавлением ярлыка «мелкобуржуазные», перешедшего затем и в «буржуазные», было быстро подхвачено «левыми» критиками — «аграрниками-марксистами». Но до поры до времени критика не колебала авторитет школы. В посвященном Союзу ССР томе 41 (часть 1) Энциклопедического словаря «Гранат» (1926) статья «Сельское хозяйство СССР» написана Чаяновым, а «Сельскохозяйственное районирование» — Челинцевым. «Краткий курс кооперации» Чаянова в 1925 г. вышел четвертым изданием. В том же году в монографии «Организация крестьянского хозяйства» Чаянов подвел итоги теоретическому обоснованию концепции *семейно-трудового хозяйства* и полемике организационно-производственной школы с оппонентами «справа» и «слева».

<sup>6</sup> Чаянов А. В. Монографические элементы экономической географии // Труды Высшего Семинария с.-х. экономики и политики. 1921. Вып. 1; Его же. Очерки по экономике сельского хозяйства. М., 1923. С. 146.

<sup>7</sup> Литошенко настаивал на «двоедушии крестьянина»: «Одна душа потребителя, отца многочисленного семейства, покорно взирающего на неудержимый прирост потомства и наивно мечтающего о «земле и воле». И другая душа ... хозяйственного мужичка, умеющего считать и знающего цену себе и своим продуктам, душа продавца товаров, кооператора и вкладчика в сберегательные кассы» (Литошенко Л. Н. Эволюция и прогресс крестьянского хозяйства. М., 1923. С. 36). Сходные взгляды на «двоедушие крестьянина» развивали марксисты — от самого Маркса и Каутского до Ленина и ленинцев.



## 2. Статика и динамика трудового крестьянского хозяйства

Характеристика экономистов организационно-производственной школы как «неонародников» была небезосновательной: они провозглашали себя сторонниками некапиталистического пути развития, воскрешали народнические идеалы «хозяина-работника», подразумевали широкое *общественно-экономическое служение интеллигенции* — мелкий кредит, страховое дело, распространение знаний, кооперация.

Для анализа внутрихозяйственных процессов и природы модели деятельности крестьянской семьи Чаянов выдвинул тип *субъективного трудопотребительского баланса*, используя такие категории, как предельные затраты труда и полезность предельной выработки работника.

Маржиналистская внешность этой терминологии была неслучайной. Открытый влияниям не только аграрной и кооперативной теоретико-экономической мысли Запада, овладевший навыками пользования графических методов и оптимизационных расчетов Чаянов еще студентом освоил аналитический аппарат маржинализма. Однако этот аппарат был использован Чаяновым для фиксации целого ряда эмпирических фактов и зависимостей, которые не вписывались в рамки обычного представления об основах организационно-хозяйственного предприятия, т.е. в рамки «предпринимательских правил», и требовали для своего объяснения иной теоретической модели.

Такой стала чаяновская модель безнаемного семейно-трудового крестьянского хозяйства. Оно отличается от капиталистического в том, что в нем и голова, управляющая хозяйством, и рабочие руки принадлежат одному и тому же человеку. Поэтому мотивация хозяйственной деятельности крестьянина не является «мотивацией предпринимателя, получающего в результате вложения своего капитала разницу между валовым доходом и издержками производства, а с мотивацией рабочего, работающего на своеобразной сдельщине, позволяющей ему самому определять время и напряжение работы».

Пределы продукции трудового хозяйства определяются не стремлением к максимизации денежного дохода на единицу затрат труда, а трудопотребительским балансом — соразмерностью напряжения трудового труда со степенью удовлетворения потребностей хозяйствующей семьи. Поэтому, с одной стороны, крестьянские хозяйства част

<sup>8</sup> Чаянов А.В. Крестьянское хозяйство. М., 1989. С. 203.

функционируют с номинально негативной прибылью и, тем не менее, выживают за счет «самоэксплуатации»<sup>9</sup>, что невозможно для капиталистических предприятий; в этом источник «исключительной устойчивости крестьянского хозяйства». С другой стороны, если в зависимости от улучшения рыночной конъюнктуры или более рентабельного положения хозяйства каждая единица труда начинает давать большую выработку, то общая выработка хозяйства растет с меньшей скоростью и число реализуемых единиц труда падает. В данном случае крестьянин как рабочий, воспользовавшись благоприятным положением хозяйства и своими рентными доходами, заставляет крестьянина как предпринимателя предоставить ему лучшие условия труда в смысле сокращения годового рабочего времени вопреки естественному стремлению предпринимательства расширить объем хозяйственной работы для использования удачной конъюнктуры<sup>10</sup>.

«Одна и та же объективно выражаемая оплата единицы труда, при одном и том же уровне, будет считаться то выгодной, то невыгодной для крестьянской семьи, прежде всего в зависимости от состояния основного равновесия между мерой удовлетворения потребностей и мерой тягостности труда. Если в сметном учете хозяйства основное равновесие еще не достигнуто, острота непокрытых потребностей еще достаточно остра, хозяйствующая семья сильнейшим образом стимулируется к расширению своей работы и ищет приложения своему труду, мирясь с низкими нормами его оплаты. Обратное, если основное равновесие вполне покрывается сметными соображениями хозяйства, то только очень высокая оплата труда может побудить крестьянина к новым работам»<sup>11</sup>.

Чаянов построил модель «основного равновесия» в трудовом хозяйстве. Пусть  $\chi$  — сумма годового дохода крестьянской семьи, тогда первая монотонно возрастающая непрерывная функция  $f(\chi)$  показывает степень тягостности приобретения предельного рубля, а вторая монотонно убывающая непрерывная функция  $\alpha(\chi)$  показывает величину предельной полезности этих рублей. По мере возрастания годовой выработки субъективная оценка предельного рубля будет падать, а тягостность его добычи — всегда возрастать. Из этого следует, что графики функций пересекаются в единственной точке  $\chi_1$ , для которой выполняется соотношение  $\alpha(\chi_1) = f(\chi_1)$ .

Верхний предел продукции в семейно-трудовом хозяйстве определяется эффектом *загибающейся кривой предложения*: при достиже-

<sup>9</sup> Там же. С. 244, 251.

<sup>10</sup> Там же. С. 202.

<sup>11</sup> Там же.

нии определенного обычного уровня насыщения потребностей едоков крестьянин отвечает на рост цен не увеличением, а уменьшением производства, так как при этом экономит на бесплатном с точки зрения издержек производстве труде своей семьи. Применительно к России Чайнов иллюстрировал этот теоретический тезис наблюдением А.Н. Челинцева: «Если все нужное для существования семьи было бы возможно добыть ее работниками в течение, например, 150–180 дней в году, то от дальнейшей собственной работы наше трудовое хозяйство воздержится»<sup>12</sup>.

В систему основного равновесия между тягостностью затрат труда и мерой насыщения потребностей семьи входят и затраты на обеспечение рабочей силы средствами производства — капиталоинтенсивность крестьянского хозяйства. И здесь существует известный предел, до которого хозяйство с ростом личного бюджета повышает размер авансов на капиталообразование. Крестьянская семья доводит количество обслуживающего ее капитала до степени оптимального вооружения своих рабочих рук средствами производства. При этом повышение годового дохода может происходить при понижении оплаты единицы труда и бухгалтерской чистой прибыли.

Стремление к «основному равновесию» объясняет некоторые своеобразные черты хозяйственного поведения крестьянина. Например, подмеченная земскими агрономами трудность распространения усовершенствованного инвентаря (молотилок) среди русских крестьян: введение молотилки облегчит работу и освободит много рабочих рук, но так как эти руки не смогут найти себе никакого другого применения труда, то это ни на копейку не увеличит дохода крестьянской семьи; стоимость же молотилки составит значительный вычет из крестьянского бюджета<sup>13</sup>.

Другой парадоксальный факт, объясненный теорией Чайнова, — готовность малоземельных крестьянских хозяйств платить за дополнительную землю — для того чтобы полнее задействовать трудовые ресурсы семьи — арендную плату, гораздо превосходящую размер капитализированной земельной ренты<sup>14</sup>.

Ссылаясь на вывод германского экономиста-аграрника Фридриха Эрбео (1865—1942) о невозможности таксировать земельные участки исходя из бухгалтерских исчислений чистой прибыли и ренты Чайнов отметил, что Д. Рикардо анализировал земельную ренту ка

<sup>12</sup> Челинцев А.Н. Теоретические основания организации крестьянского хозяйства. Харьков, 1919. С. 6.

<sup>13</sup> Чайнов А.В. Крестьянское хозяйство. С. 200.

<sup>14</sup> Там же. С. 410.

социально-экономический феномен в определившейся системе народнохозяйственных категорий (заработной платы, процента на капитал и рыночных цен) — долю нетрудового дохода фермера-наемателя, уплачиваемую собственнику земли. Напротив, рентные элементы в трудовом крестьянском хозяйстве зависят только от одной категории — рыночной цены — и не реагируют на другие. Они повышают уровень потребления и силу капиталобразования и ослабляют напряжение труда, сдвигая точку основного равновесия в семейном хозяйстве, и количественно не соответствуют приросту капиталистической ренты.

Что касается цен на землю, то готовность крестьян оплачивать аренду выше обычных капиталистических цен, возникающих из капитализированной ренты, может привести к превращению оценок трудовых хозяйств в определяющий момент земельного рынка и сдвигу на нем в сторону перехода земель к трудовым хозяйствам. Ярким выраженным примером такого сдвига Чайнов считал проанализированную В.А. Косинским (1865—1922) в книге «*К аграрному вопросу*» (1906) распродажу крестьянам частновладельческих земель в России в конце XIX — начале XX в. Экономическая история Англии XVIII в. была противоположным примером: крупное капиталистическое хозяйство оказалось способным реализовать исключительные ренты и платить за землю выше трудового хозяйства, разлагая и уничтожая последнее.

Еще один исторический феномен, проанализированный Чайновым с позиций семейно-трудовой теории, — способность крестьянских хозяйств при форсированной трудоинтенсификации уплачивать очень высокие проценты по занятым капиталам. Но в противоположность земельному рынку здесь нет влияния на среднемировой уровень процента на капитал, поскольку объем кредитного оборота крестьянского хозяйства весьма незначителен по сравнению с оборотами банковского и других форм кредита. «Поэтому единственным народнохозяйственным последствием этой печальной способности может считаться явление деревенского ростовщичества, некогда свирепствовавшего во всех крестьянских странах и далеко не изжитого еще и теперь»<sup>15</sup>.

Выяснив категориальное своеобразие семейно-трудового хозяйства в его статике, Чайнов исследовал и динамику этого хозяйства, в которой решающую роль придавал изменению численности и половозрастного состава семьи, соотношения числа едоков и работников. Демографический процесс нарастания семей определяет эластич-

<sup>15</sup> Там же. С. 411.

ность «земельного режима», «сжимающийся и разжимающийся объем хозяйственной деятельности»<sup>16</sup>.

Молодая крестьянская семья, состоящая всего из супружеской пары с малолетними детьми, маломощна в хозяйственном отношении. Зато когда младшее поколение один за другим вступает в работу, ее силы постепенно возрастают, она укрупняет хозяйство до масштабов средней мощности, начинает прибегать к аренде земли и использовать машины. Взрослая сложная семья с несколькими работниками, организуя свою работу по принципу сложной кооперации, достигает наибольшей рабочей мощи, при этом средняя сила работников, входящих в ее состав, намного превышает таковую силу молодых семей. Сообразно росту сил растут и размеры хозяйственной деятельности и зажиточность семьи, пока наконец подростки не создадут новые молодые семьи и старая сложная семья начнет распадаться на ряд молодых, выделяющихся из нее. Крупное зажиточное хозяйство дробится на ряд мелких. Начинается новый цикл.

Два мощных демографических потока — восходящий, расширяющий под давлением роста семей объем хозяйств и ниспадающий в силу разделов сложных старых семей — являлись, по мнению Чаянова, главными факторами в дифференциации русского крестьянства. Не отрицая влияния социально-экономических факторов дифференциации деревни и неизбежности появления «фермерских предприятий» наподобие американских и западноевропейских, Чаянов считал, что динамика вовлечения мелкого сельского хозяйства в систему народного хозяйства не обязательно сводится к созданию крупных предприятий на базе наемного труда. Трудовое крестьянское хозяйство может отстоять свои позиции от хозяйств крупнокапиталистического типа благодаря кооперативным организациям — и такая возможность, по мнению Чаянова, открывалась в России в условиях нэпа.

Обобщая в 1925—1927 гг. опыт аграрного развития западных стран и предреволюционной России, Чаянов подробно разработал *антитезу горизонтальной и вертикальной концентрации хозяйства* и классификацию технических и экономических процессов, постепенное обобществление которых позволяет обобществить сельскохозяйственное производство в целом. На этой основе ученый охарактеризовал два перспективных типа возможной эволюции сельского хозяйства как слагаемого системы народного хозяйства:

<sup>16</sup> Чаянов А. В. Природа крестьянского хозяйства и земельный режим. Труды III Всероссийского съезда Лиги аграрных реформ. М., 1918. С. 4—5.

1) американский фермерский путь капитализма в земледелии и охвата финансовым капиталом кооперативной системы организованных фермеров, с внедрением в толщу фермерских хозяйств всякого рода капиталистических вспомогательных предприятий (переработка, элеваторы, холодильники и пр.);

2) путь «кооперативной коллективизации» и превращения сельскохозяйственной кооперации из «простого орудия защиты мелких производителей» в «одно из главных слагаемых социалистической системы хозяйства». Этот путь Чаянов рекомендовал как единственно возможный в советской деревне для предотвращения «фермерского перерождения» и для постепенного вовлечения каждого из крестьянских хозяйств в общее русло плановой экономики.

Чаянов классифицировал процессы в отдельных сельских хозяйствах, которые могут быть выделены для объединения с аналогичными процессами в других хозяйствах, на три основные группы:

1. Механические процессы, связанные с земельным пространством (обработка почвы, посев, уборка урожая) и биологические процессы растениеводства и животноводства.

2. Механические процессы первичной переработки сырья (молотьба, изготовление масла, трепка льна).

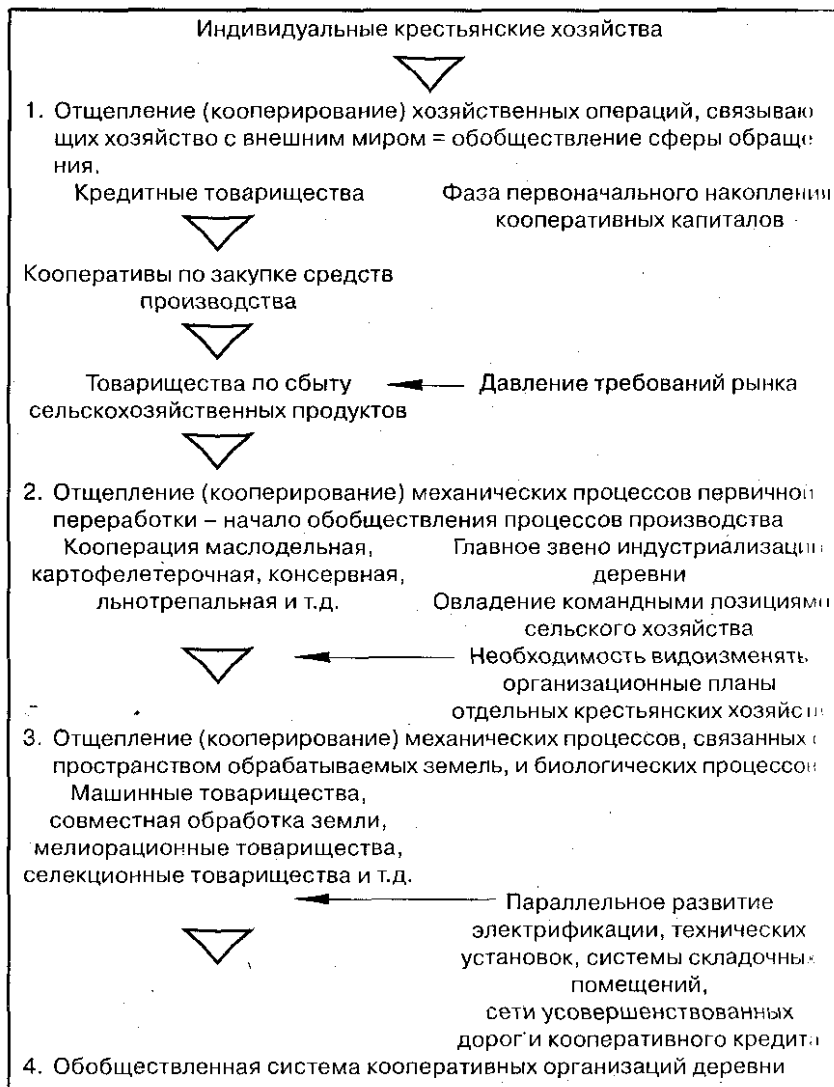
3. Экономические операции, связывающих хозяйство с внешним миром (покупка семенного и племенного фонда, инвентаря, сбыт, кредит).

Подчинение крупным капиталом сельских хозяйств, указывал Чаянов, начинается с третьей сферы: овладение путями сбыта, развитый ипотечный кредит, диктующая роль капитала, вложенного в производственную инфраструктуру (транспортные, элеваторные, ирригационные и другие предприятия). Затем крупный капитал начинает «отщеплять» от деревенского производства отрасли, связанные с первичной переработкой сырья, и наконец активно вмешиваться в организацию самого процесса производства, выдавая семенной материал и удобрения, условия севооборота и превращая своих клиентов в простых технических исполнителей, производящих однотипные продукты.

Таким образом, в отличие от промышленности, где концентрация производства началась по горизонтали (укрупнение предприятий и вытеснение других, более мелких), в сельском хозяйстве развивается вертикальная концентрация, при которой, однако, большая часть дохода, создаваемого фермерским хозяйством, присваивается финансовым, торговым и инфраструктурным капиталом, а риск предприятия в значительной степени перекаладывается с владельца капитала на фермера<sup>17</sup>.

<sup>17</sup> Там же. С. 435.

### Схема исторического развития сельскохозяйственной кооперации<sup>18</sup>



<sup>18</sup> Заимствована из статьи японского экономиста Садаму Кодзима «Концепция А.В. Чайанова о «кооперативной коллективизации» — неонароднический план реконструкции советской деревни» (Japanese Slavic and European Studies. 1987. Vol. 8. P. 65).

Но вертикальная концентрация может принять и иные формы — капиталистические, но кооперативные и смешанные, когда контроль над системой торгово-кредитных, инфраструктурных и перерабатывающих сырье предприятий принадлежит организованным мелким производителям, создавшим общественные капиталы (примеры — Дания, бирский союз маслодельных артелей в начале XX в.).

При поддержке социалистического государства и параллельном развитии электрификации, технических установок, системы складочных помещений, сети усовершенствованных дорог и кооперативно-кредитные элементы общественного капитала и общественного хозяйства количественно могут вырасти настолько, что вся система «качественно перерождается из системы отдельных крестьянских хозяйств в систему общественного кооперативного хозяйства, оставляющую выполнение некоторых процессов в частных хозяйствах почти на началах технического поручения»<sup>19</sup>.

Крестьянская кооперация как организованный вариант крестьянского хозяйства может позволить мелкому товаропроизводителю, разрушая своей индивидуальности, выделить из своего организационного плана те элементы, в которых крупная форма производства имеет несомненные преимущества над мелкой. Это будет «кооперативной коллективизацией» (самоколлективизацией).

Чаяновский план «кооперативной коллективизации» можно изобразить схематически (табл. 1).

Вертикальную интеграцию крестьянских хозяйств в кооперативной форме Чаянов рассматривал как гибкую систему, которая позволяет реализовать принцип «дифференциальных оптимумов». Проблема оптимума ставилась А. В. Чаяновым как «проблема нахождения тех размеров площади эксплуатации, при которых, при прочих равных условиях, себестоимость продуктов будет наименьшая» — с учетом того, что на себестоимость продуктов влияют как технико-упленческие, так и транспортные расходы, и при увеличении площади хозяйств удельные (на единицу площади) расходы первого типа уменьшаются, а транспортные — увеличиваются. Для каждой отрасли существует свой уровень оптимального размера предприятий. На основе принципов дифференциальных оптимумов и кооперирования Чаянов считал возможным эффективно осуществлять индустриализацию сельских регионов, выдвинув идею местных *агроиндустриальных комбинатов*. Найдя оптимальный радиус сбора сырья по каждой культуре, можно определить местоположение перерабатывающих предприятий. Их нужно обеспечить дорогами, энергетической базой

<sup>19</sup> Там же. С. 441.



и т.д. и создать таким образом районный комбинат первичной переработки сельскохозяйственных продуктов как «нечто целое, согласованное между собой технически и экономически»<sup>20</sup>.

План «кооперативной коллективизации» и проект агроиндустриальных комбинатов были для Чайнова возможным будущим сельского хозяйства, которое он предвосхищал также в своих сочинениях утопического и футурологического жанра<sup>21</sup>. Но Чайнов внимательно всматривался и в прошлое семейного крестьянского хозяйства и в анализе исторической динамики сделал шаг к «экономической палеонтологии» — построению теории хозяйств архаичной структуры, не описываемой в категориях политэкономии, приспособленной к анализу капиталистического общества. Согласившись с рецензентом своей книги фрейбургским профессором К. Дилем относительно пагубности последствий игнорирования англичанами специфики семейного хозяйства в Индии и экстраполяции на «него экономики Смита и Рикардо, Чайнов делал вывод: когда наш мир постепенно перестает быть только европейским миром, а ныне Африка и Азия с их своеобразными экономическими формациями все больше и больше будут входить в круг нашей жизни и культуры, мы тем больше будем вынуждены посвящать наш теоретический интерес проблемам некапиталистических экономических систем»<sup>22</sup>.

Но подробно развить теорию некапиталистических экономических систем, равно как и увидеть воплощенным свой план «кооперативной коллективизации», Чайнову не довелось.

### 3. Трагедия «ликвидации»

Завершая «Краткий курс кооперации», Чайнов с удовлетворением писал в 1925 г., что «по размаху своей работы русская кооперация первая в мире». Известно, что В. Ульянов-Ленин просматривал работу Чайнова наряду с сочинениями ряда других теоретиков кооперации при подготовке своих последних статей. В свою очередь, Чайнов использовал ленинское положение о социализме как «строе цивилизованных кооператоров» как защитный периметр основания свое

<sup>20</sup> Чайнов А.В. Методы составления организационных планов крупных сельскохозяйственных предприятий в условиях советской экономики. Бюллетень НИИ сельскохозяйственной экономики. 1928. № 1—4.

<sup>21</sup> Чайнов А.В. Путешествие моего брата Алексея в страну крестьянской утопии. М., 1920; его же: Возможное будущее сельского хозяйства // Жизнь и техника будущего. Социальные и научно-технические утопии. М., 1928.

<sup>22</sup> Чайнов А.В. Крестьянское хозяйство. С. 143.

концепции «кооперативной коллективизации», процесс которой «должен быть основан на понимании его значительной продолжительности»<sup>23</sup>.

Аграрники-марксисты, ряды которых пополняли выпускники партийного Института красной профессуры, хорошо усваивали классовый подход и ленинский тезис о том, что «мелкотоварное производство ежедневно, ежечасно рождает капитализм». Они с подозрительностью воспринимали идеи организационно-производственной школы о некапиталистической природе семейно-трудового хозяйства и косо смотрели на экономистов, не столь уж далеких от эмигрантов-«белогвардейцев» (Челинцев еще в марте 1924 г. делал доклад в Праге, где П. Струве вел семинар, а С. Прокопович издавал «Экономический вестник», для которого писал Б. Бруцкус).

По мере того как становилась все более ожесточенной борьба в ЦК большевиков между сторонниками «генеральной линии» и оппозицией, накалялась атмосфера на «аграрном фронте». В 1927 г. аграрники-марксисты навязали дискуссию о дифференциации крестьянского хозяйства. Стереотипную схему классового расслоения советской деревни по критерию соотношения в хозяйстве предпринимательских и зависимых элементов к собственным (свои средства производства и чужая рабочая сила — предприниматели — «кулаки»; свои средства производства и своя рабочая сила — середняки; чужие средства производства и своя рабочая сила — «зависимые» — бедняки) жестко очертили заведующий Экономической секцией и директор Аграрного института Комакадемии Лев Крицман (1890—1938) и статистик Василий Немчинов (1895—1964).

В дискуссии также принял участие Н. Кондратьев. Не принимая теории семейно-трудового хозяйства, он считал социально-экономическую дифференциацию деревни под воздействием рынка неизбежной и прогрессивной тенденцией, с «отслаиванием беднейших групп» и «формированием слоев крепнущего середняка, верхние группы которого в известной части способны превратиться в мелкую деревенскую буржуазию». Этим мощным и коммерчески ориентированным лоялом Кондратьев предлагал открыть хозяйственный простор, одновременно выступая против большевистского «фаворитирования бедноты».

Осторожный Чайнов, обратившись к «истории вопроса», указал на различия в аграрной эволюции, связанные с характером размещения населения исторические, географические и структурно-эконо-

<sup>23</sup> Чайнов А. В. Сельскохозяйственная кооперация в СССР // Энциклопедический словарь «Гранат». Т. 41. Ч. 3.

мические факторы — дисгармонию в размещении населения России («типе сложения штандорта»), отделение от основного массива крестьянских хозяйств четырех самостоятельных типов: промыслового, ростовщического, резервных армий промышленного труда и массовых хозяйств специального вспомогательного значения. С другой стороны, упрощенной стереотипной трехчленке Чаянов противопоставил свою 6-звенную классификацию крестьянских хозяйств: 1) кулацко-ростовщические; 2) крупные полукапиталистические, применяющие наемный труд; 3) зажиточные семейно-трудовые; 4) мелкие и бедные капиталом семейно-трудовые; 5) бедняцкие, вынужденные продавать свою рабочую силу; 6) полупролетарские, получающие главную часть дохода с заработной платы<sup>24</sup>.

Таким образом, ориентиром для кооперативной работы являются хозяйства 2—5-го типов, т.е. «подавляющее большинство нашей деревни». Успех кредитной, сбытовой и машинной кооперации, по мнению Чаянова, есть «уничтожение первого типа хозяйства». Но «за бортом» кооперативного движения остается и шестой, наиболее пролетаризированный тип хозяйств, поскольку в них «нет предмета для участия в кооперации»: «Потребительское хозяйство не дает в их руках ничего для сбытовой кооперации, ничтожность посевной площади делает ненужным применение машин, объем же закупок и кредитов не окупит собою паевого взноса в кооператив».

Свой план «кооперативной коллективизации» Чаянов изложил в «Записке о современном состоянии сельского хозяйства СССР по сравнению его с довоенным положением и положением сельского хозяйства капиталистических стран», составленной по запросу В. Молотова. Последний в своем докладе на XV съезде партии декларировал: «Никаких фантазий в деле развития крупного коллективного хозяйства в деревне... кто будет в отношении среднего крестьянства применять принуждения для перехода его к крупному хозяйству, тот — враг рабочих и крестьян, тот — разрушитель союза рабочих и крестьян».

Последующие два года показали, что этими «врагами» и «разрушителями» оказались Сталин, Молотов и поддерживавшее их подавляющее большинство большевистского руководства. Отбросив «правый уклон» Бухарина и его сторонников, Сталин заявил, что «проводить ленинский кооперативный план — это значит подымать крестьянство от кооперации сбытовой и снабженческой к кооперации производственной, к кооперации колхозной».

<sup>24</sup> Эту же типологию Чаянов изложил в статье «Сельскохозяйственная кооперация в СССР», написанной для энциклопедического словаря «Гранат» (Т. 41. Ч. 2. Стб. 385—386).

Принудительная коллективизация с ее эксцессами и массовыми жертвами ввергнула сельское хозяйство СССР в глубочайший кризис, крестьянство — в колхозно-крепостническую кабалу. В то время Сталиным в «исторической» статье «Год великого перелома» коллективизация была объявлена «столбовой дорогой» кооперации, когда «выступила на сцену высшая форма кооперации — елхозная форма».

В декабре 1929 г., в дни 50-летнего юбилея Сталина, ставшего первой крупномасштабной компанией культа «великого вождя и теоретика», прошла Первая Всесоюзная конференция аграрников-марксистов. За неделю до нее Чайнов вынужден был опубликовать «поканное письмо» с признанием ошибочности своих взглядов. Но это не помогло. Участники конференции обрушили шквал обвинений на «основные школы, которые выражали в своих положениях капиталистическую тенденцию развития нашего сельского хозяйства» — буржуазную школу Кондратьева, Литошенко, Вайнштейна и др., мелкобуржуазную, неонародническую школу Чайнова, Челинцева и др.». Раздавались призывы раскрывать «чайновские гнезда» в Белороссии, на Украине, в Средней Азии и «в остальных странах». В выплении самого юбиляра — «кремлевского горца, душегуба и мушкетера» — прозвучал зловещий вопрос: «Почему антинаучные теории «советских» экономистов типа Чайновых должны иметь свободное хождение в нашей печати?» Это был прямой сигнал к «проверочной-мордобойной работе» для «специалистов» из ГПУ — НКВД.

Возникшая по призыву Чайнова в год полувекового юбилея раскрепощения русских крестьян организационно-производственная школа просуществовала менее 20 лет до нового — колхозно-совхозного — закрепощения и исчезла в пропасти «великого перелома». В. Чайнов, А.Н. Челинцев, Н.П. Макаров, А.А. Рыбников вместе с Д. Кондратьевым, Л.Н. Юровским и еще 9 экономистами, включая и критика организационно-производственной школы Л.Н. Литошенко были осуждены по процессу Трудовой крестьянской партии. Тысячи человек были арестованы «за принадлежность к ТКП» в других городах СССР. Осужденные были приговорены к различным срокам тюрьмы и ссылки. Покончил жизнь самоубийством самый молодой приверженец школы — Геннадий Студенский.

Как «злейший враг социализма», «вместе с Кондратьевым и рядом других единомышленников» принимавший участие «в организации вредительства в практической работе, направленного на срыв социалистического строительства», А.В. Чайнов был «изобличен» в Большой советской энциклопедии (1-е изд. Т. 61).

После полуторогодичного заточения А.В. Чайнов был выслан в Алма-Ату, где с 1933 г. работал в Казахском сельскохозяйственном институте. Нарком земледелия Казахстана Сыргабеков принял Чайнова своим научным консультантом. В 1937 г. и тот и другой были арестованы и расстреляны. Среди обвинений, предъявленных Чайнову во время второго «дела», — «передача важных для Советского государства» сведений английскому «шпиону» Кейнсу во время встречи в Москве в 1928 г.

На конвейере Большого террора 1937—1938 гг. оборвались жизни как многих соратников Чайнова по организационно-производственной школе и его «содельников» по ТКП, так и многих аграрников-марксистов, громивших «неонародничество», «чайновщину» и «контрадьевщину» на рубеже 20—30-х годов. Некоторым коллегам Чайнова — его двоюродному брату С.К. Чайнову, А.Н. Челинцеву, Н.П. Макарову, А.Г. Дояренко — довелось уцелеть, но они, конечно, не могли возродить организационно-производственной школы.

Ярлык «идеолога русского кулачества» оставался за Чайновым до 1980-х годов<sup>25</sup>.

Лишь в 1987 г. было официально пересмотрено «дело ТКП» и реабилитированы экономисты организационно-производственной школы, а в 1988 г. было широко, хотя и с большим налетом приторной помпезности, отмечено столетие со дня рождения А.В. Чайнова, чье имя к этому времени снискало мировое признание.

С распадом в 1950—60-е годы колониальной системы и ростом внимания к «третьему миру» экономический оптимизм местных националистических лидеров и западных теоретиков «модернизации» относительно того, что «освободившиеся страны» станут приближаться по уровню развития к передовым, вскоре уступил место острым дискуссиям о том, почему ожидавшегося «приближения» не происходит. Переключение внимания на архаичные социально-экономические структуры привело к «открытию» крестьянства как одной из главных детерминант «развивающегося» мира, открытию семейного разделения труда и трудопотребительного баланса как «специфической стратегии выживания и использования ресурсов»<sup>26</sup>.

В этих обстоятельствах западная и азиатская общественная мысль открыли для себя работы А.В. Чайнова, ставшие едва ли не главным аналитическим импульсом в разработке обширного круга проблем крестьяноведения. Подход А.В. Чайнова к семейно-трудовому хозяй-

<sup>25</sup> Экономическая энциклопедия. Политическая экономия. Т. 4. С. 391.

<sup>26</sup> Шанин Т. Понятие крестьянства // Великий незнакомец. М., 1992. С. 1112.

ству как относительно автономной и исторически живучей форме со своей особой логикой экономического развития позволил создать новое направление политэкономического анализа, связанное с изучением маргинальных, *эксплолярных* форм, развивающихся по собственным закономерностям вне систем — на обочине структур капиталистического рынка или государственного планового хозяйства.

### Рекомендуемая литература

Чаянов А.В. Крестьянское хозяйство. М., 1989.

Белязин В.Н. Профессор Александр Чаянов. М., 1990.

Кабанов В.В. Школа Чаянова, или Организационно-производственное направление экономической мысли // История СССР. 1990. № 2.

Никонов А.Н. Спираль многовековой драмы. Аграрная наука и аграрная политика в России (XVIII—XX вв.). М.: Энциклопедия российских деревень, 1995. Гл. 4—6.

Чаянов и Восток. М.: ИНИОН АН СССР, 1991.

Шапин Т. Формы хозяйства вне систем // Вопросы философии. 1990. № 3.

# Глава 28

## Экономические взгляды Н.Д. Кондратьева

- *Экономическая наука на переломе* □ *Краткая характеристика научного наследия Кондратьева. Методологический подход к общей теории экономической динамики*
- *Теория длинных волн и дискуссия вокруг нее*
- *Проблемы регулирования, планирования и прогнозирования*

### 1. Экономическая наука на переломе

Социальный слом, произошедший после Октябрьской революции, затронул все сферы общественной жизни, в том числе и науку. Экономическая наука оказалась в эпицентре радикальных преобразований. Стоящие на классовых позициях большевики исходили из необходимости подчинения экономической науки интересам пролетариата и ожидали от нее рекомендаций по достижению политически определенных целей. Подобные устремления отчасти основывались на марксистской политэкономии, утвердившей принцип классового подхода в науке. Однако если у Маркса и его последователей и можно было почерпнуть некоторые, пусть и весьма нечеткие, представления о картине социалистической экономики, то проблема перехода от капитализма к социализму оставалась, по существу, даже не поставленной. Ведомые жесткой хозяйственной необходимостью текущего момента большевики, хотя и стремились следовать марксизму, были вынуждены экспериментировать на практике и одновременно создавать теорию. Это оставляло некоторый простор для анализа, тем более что речь шла об экономической политике нового типа.

Другим аспектом, определяющим специфику политэкономии этого периода, было некоторое продолжение прежних научной и педагогической традиций. Несмотря на то что многие из экономистов того времени негативно восприняли захват власти большевиками, они не только были востребованы советской властью, но и сознательно пошли на сотрудничество с ней. И дело не только в давлении физической необходимости — отъезд за границу или отказ от профессиональной деятельности были возможны, но и в привлекательности для про

фессионалов принципиально новых задач, которые возникали в процессе перехода к социализму, в надежде на востребованность имеющихся знаний и их использование в интересах народного хозяйства (что было не типично для предшествовавшей власти). Для тех, кто хотя бы немного доверял большевикам и испытывал симпатию к социалистической идее, сотрудничество с новой властью становилось возможным. И хотя история показала наивность подобных надежд, 20-е годы оказались очень плодотворными для отечественной экономической науки. Пример **Н.Д. Кондратьева** является в этом отношении одним из наиболее показательных: воспитанник Петербургской школы политической экономии, активный политический и общественный деятель в период революции 1917 г., он проявил себя как ученый именно в 20-е годы. Трудно сказать, под влиянием каких обстоятельств Кондратьев изменил свое резко критическое отношение к большевикам, высказанное им, например, в статье «*По пути к голоду*»<sup>1</sup>. По-видимому, определенную роль сыграло то, что большевикам удалось реализовать некоторые экономические меры, которые пытались, но не смогли реализовать Временное правительство, большое значение имели и социалистические взгляды самого Кондратьева. Последние определяли не только его политические симпатии, но и позицию по таким вопросам, как роль государства в экономике, политика распределения доходов и т.д.

Кондратьев вошел в историю мировой экономической науки как автор теории больших циклов конъюнктуры (длинных волн, циклов Кондратьева)<sup>2</sup>, вместе с тем его вклад значительно больше и распространяется на области исследования экономической динамики, планирования и прогнозирования, экономики переходного периода, аграрных вопросов и проблем сельского хозяйства.

Н.Д. Кондратьев родился в 1892 г. в Костромской губернии в бедной крестьянской семье. Учился в церковно-приходской школе, учительской школе, училище садоводства, в 1911 г. окончил (экстерном) Костромскую гимназию и в том же году поступил на юридический факультет Петроградского университета. После окончания университета и до Октябрьской революции активно работал в общественных и государственных организациях, занимавшихся вопросами продовольственного снабжения, в Совете крестьянских депутатов, Лиге аграрных реформ, Главном земельном комитете. Был избран в Учредительное собрание от Костромской губернии по списку партии эсе-

<sup>1</sup> Эта статья вошла в сборник «Большевики у власти» (Пг., М., 1918).

<sup>2</sup> Имя Кондратьева и длинные циклы оказались неразрывно связанными благодаря Й. Шумпетеру (Schumpeter J. Business Cycles. Vol. 2. N.Y., L., 1939).



ров (в этой партии с 1906 по 1919 г.). Занимал пост товарища министра продовольствия в третьем и последнем кабинете Временного правительства. После разгона Учредительного собрания отошел от политической деятельности и переехал в Москву.

С 1919 г. был профессором Петровской (Тимирязевской) сельскохозяйственной академии, в 1920 г. стал директором вновь созданного Конъюнктурного института (полное название — Институт по исследованию народнохозяйственных конъюнктур), вошел в состав ряда комиссий при Наркомземе, Наркомфине, Госплане. В августе 1922 г. был арестован и осужден по делу так называемого Тактического центра, провел несколько месяцев в лагере под Москвой, что, впрочем, не слишком сказалось на его карьере и не стало препятствием для длительной командировки за рубеж — в США, Великобританию, Канаду, Германию, для изучения организации сельского хозяйства и сельскохозяйственной политики, а также тенденций мирового рынка сельскохозяйственной продукции с точки зрения перспектив СССР на нем.

Работы возглавляемого Кондратьевым Конъюнктурного института получили высокую оценку за рубежом, о чем свидетельствовали отзывы С. Кузнецца, У. Митчелла, И. Фишера, Дж.М. Кейнса. Признанием личного вклада Кондратьева было избрание его членом ряда авторитетных иностранных научных сообществ, например Американской экономической ассоциации, Лондонского статистического социологического общества, а также его участие в редколлегии и экономических журналов.

В середине 20-х годов Кондратьев активно работал в области планирования и прогнозирования. Он был одним из авторов перспективного плана развития сельского и лесного хозяйства, так называемой «сельскохозяйственной пятилетки Кондратьева», участвовал в обсуждении проекта первого пятилетнего плана и всего комплекса народнохозяйственных проблем, связанных с определением плановых ориентиров (темпы индустриализации, пропорции народного хозяйства, ценовая и налоговая политика и т.д.).

В феврале 1926 г. в Институте экономики Кондратьев сделал доклад «*Большие циклы конъюнктуры*», в котором, подводя итог многолетним исследованиям циклических процессов в капиталистической экономике, высказал тезис о существовании длинных периодов смены конъюнктуры, тем самым положив начало целому направлению современной экономической теории.

Дискуссии о планировании и о больших циклах неизбежно затрагивали вопросы политического характера, что придавало специ-

фический оттенок характеру обсуждения. Поэтому, когда политическая линия стала ужесточаться и началось свертывание нэпа, научные дискуссии и обсуждения практических вопросов стали принимать характер партийных проработок. В этой ситуации позиция Кондратьева, отстаивавшего более сбалансированный подход к вопросу о темпах и методах индустриализации, выступавшего за поддержку среднего крестьянства и развитие рынка, его теория больших циклов, которая при определенной политической ангажированности легко могла быть истолкована как противоречащая марксистской теории развития капитализма, а также его прошлая деятельность в буржуазном правительстве — все это было поставлено в вину ученому и имело далеко идущие последствия. В мае 1928 г. он был уволен с поста директора Конъюнктурного института, а в июне 1930 г. арестован. В начале 1932 г. Н.Д. Кондратьев вместе с рядом крупных специалистов-аграрников (А.В. Чайнов, А.Н. Челинцев, Н.П. Макаров, А.Г. Дояренко и др.) был осужден по делу так называемой Трудовой крестьянской партии на 8 лет лишения свободы с отбыванием срока в Суздальском политизоляторе.

В первые годы заключения, когда Кондратьев имел возможность получать некоторые научные материалы и позволяло здоровье, он продолжал довольно активно работать над книгами по проблемам экономической динамики. С 1935 г. ужесточился режим содержания, заметно ухудшилось здоровье. В сентябре 1938 г. Кондратьев был приговорен к расстрелу «за антисоветскую агитацию в местах лишения свободы». Лишь в 1963 г. этот приговор был отменен за отсутствием состава преступления, а отмены приговора 1932 г. пришлось ждать до 1987 г.

## **2. Краткая характеристика научного наследия Кондратьева. Методологический подход к общей теории экономической динамики**

В научном наследии Кондратьева можно выделить следующие направления: экономическая динамика, включая теорию больших циклов; планирование, прогнозирование, регулирование; аграрные вопросы, включая вопросы, касающиеся рынка сельскохозяйственных товаров и сельскохозяйственной кооперации; историко-экономические работы, включая политические выступления.

Мы остановимся на двух направлениях его исследовательской деятельности, связанных с развитием теории статики и динамики и проблемами регулирования экономики, включая вопросы планиро-

вания и прогнозирования (вопросы, связанные с сельским хозяйством, затронуты в гл. 26–27).

Все исследования отражают его философскую позицию – убежденность в существовании объективных закономерностей в социально-экономической области, изучение которых он считал задачей общественных наук в целом и экономической науки в частности; только знание этих закономерностей, по мнению ученого, могло стать надежной основой для регулирования, составной частью которого является прогнозирование.

Стремление к всестороннему изучению объективных закономерностей развития экономики отразилось в подходе Кондратьева к исследованию проблем экономической динамики. Эта тематика является сквозной для всего наследия ученого, что становится особенно наглядным, если взглянуть на это наследие сквозь призму разработанного ученым плана – проекта общей теории динамики.

Согласно этому плану, разработанному ученым уже во время его тюремного заключения, общая теория экономической динамики должна была состоять из следующих разделов: общеметодологической части, анализа тренда, теории больших циклов, теории малых циклов и кризисов, теории социально-экономической генетики, или развития.

Из всего плана оказалась реализованной лишь часть, посвященная тренду, которая, к сожалению, была утеряна<sup>3</sup>, и примерно половина общеметодологической работы, рукопись которой долгие годы хранили жена и дочь ученого и которая была опубликована лишь в 1991 г. под названием «Основные проблемы экономической статики и динамики»<sup>4</sup>.

В этой работе Кондратьев систематизировал и развил идеи, касающиеся методологии исследования экономических процессов, в том числе содержания базисных понятий: равновесия, статики, динамики, высказанные в предыдущих работах.

Кондратьев разрабатывал указанные проблемы в период, когда на Западе был осуществлен качественный скачок в развитии теории общего равновесия: было впервые строго математически доказан

<sup>3</sup> Сохранилось лишь тезисное описание односекторной модели экономического роста, которая напоминает появившийся через два десятилетия модели Солоу и Канторовича. Отличительной чертой модели Кондратьева является специфическое задание динамики экзогенных переменных – труда, капитала и НТП – с помощью логистической кривой.

<sup>4</sup> Кондратьев Н.Д. Основные проблемы экономической статики и динамики. М.: Наука, 1991.

существование равновесия в системе типа Вальраса, введены новые понятия (межвременного равновесия, стационарного состояния), несколько сформулированы условия устойчивости (см. гл. 13). Усиление формально математического подхода к анализу равновесия привело к тому, что интерес к содержанию понятий, лежащих в основе теории равновесия, заметно снизился. Вместе с тем были осознаны ограничения, которые связаны с принципиально статическим характером теории равновесия, преодоление которых западные ученые связывали с введением новых понятий, таких, как межвременное равновесие, ожидания, неопределенность и т.д.

Вызовом статическому видению экономического мира стали «Общая теория занятости, процента и денег» Дж. Кейнса, в которой центральным моментом является понятие ожиданий, отражающее особенность поведения инвесторов в условиях неопределенности; «Теория экономического развития» Й. Шумпетера, в которой динамика связывалась с появлением нового как результата творческой активности человека.

В противоположность указанным экономистам Кондратьев не отказывался от равновесного подхода, а скорее пытался продемонстрировать его когнитивные возможности, прежде всего связанные с использованием статистико-вероятностного подхода к определению основных понятий. Последний хорошо вписывался в его представление об основной задаче экономической науки, которую он определил как выявление устойчивых закономерностей в сфере хозяйственной жизни. Проявление устойчивых закономерностей Кондратьев связывал с действием закона больших чисел. При этом он исходил из того, что вероятностный характер закономерностей отражает объективную ограниченность человеческого знания, которая уменьшается по мере накопления научного знания.

Как и многие экономисты, Кондратьев определял статику и динамику, противопоставляя их как теории, изучающие экономические явления, соответственно, как неизменные во времени (и тогда центральным понятием является «понятие равновесия взаимосвязанных между собой элементов») и как «процесс изменений экономических элементов и их связей»<sup>5</sup>. Естественно, что первым шагом при создании общей теории динамики было изучение понятий равновесия, статики и динамики и их соотношения. Именно так была поставлена задача в главе 9 книги «Основные проблемы экономичес-

<sup>5</sup> К вопросу о понятиях экономической статики, динамики и конъюнктуры (1924) // Кондратьев Н.Д. Проблемы экономической динамики. М., 89. С. 49.

кой статики и динамики». Но, к сожалению, ни данная глава, ни упомянутая работа не были завершены, поэтому нет не только целостного изложения точки зрения Кондратьева по данному вопросу, но не всегда можно с уверенностью говорить о направлении его предполагаемых рассуждений. Более или менее понятна точка зрения Кондратьева по проблеме равновесия и статики.

Кондратьев с самого начала предложил рассматривать понятие равновесия применительно к экономике определенного типа — экономике свободной конкуренции, где действуют независимые, рациональные индивиды, максимизирующие свои целевые функции, которая представлена набором некоторых «элементов хозяйственной жизни». К последним относятся цены, объем спроса/предложения, уровень доходов, производства, размеры сбережений и потребления. В зависимости от того, система каких элементов рассматривается, определяется и равновесие этой системы — как состояние, когда существует внутренняя тенденция к изменению соответствующих элементов. Кондратьев выделял два так называемых центра. Один включал спрос, предложение и цены при фиксированных сверх объема предложения и спроса, второй — также уровень производства, издержки и доходы, при фиксированных объемах факторов. Равновесие, относящееся к первому и второму центрам, он называл равновесием первого и второго порядка. Подобная классификация в целом соответствовала предложенной Маршаллом классификации равновесия в рамках короткого и длинного периодов (см. гл. 17).

Рассуждая в целом в духе Маршалла, Кондратьев внес два существенных новшества: использовал статистико-вероятностный подход к определению понятия равновесия и признал важность ожиданий в процессе достижения равновесия. Он отказался от вальрасианского процесса определения равновесных цен, прежде всего от предпосылки о том, что аукционист определяет равновесные цены и сообщает их участникам обмена, тем самым ставя их в условия полного знания. Именно предпосылка о совершенном знании экономических субъектов была, по мнению Кондратьева, самой слабой стороной теории равновесия Вальраса. И сегодня эта оценка является общепринятой. Наконец, Кондратьев подошел к вопросу об устойчивости равновесия, в связи с чем ввел понятие нейтрального (по современной терминологии, а у Кондратьева — «безразличного») статического равновесия. Суть этого понятия в том, что в случае изменения внешних условий система придет в новое состояние равновесия, в котором будет пребывать до нового возмущения. Поэтому он понимал устойчивость как *способность* рынка находить равновесие: «Устойчиво

ивляется не равновесие рынка, а тенденция найти положение равновесия, если последнее нарушено»<sup>6</sup>. Здесь он как бы сделал шаг в сторону сравнительной статики, но сравнение равновесных состояний пока его не интересует. Содержательный анализ проблемы устойчивости, по-видимому, был оставлен будущей, увы, не созданной теории экономической динамики. И все-таки некоторый переход к динамике уже был намечен.

Процесс поиска равновесия у Кондратьева отличается от предложенного в модели Вальраса по нескольким пунктам: во-первых, не предполагалось совершенное знание экономических субъектов, а следовательно, допускалась возможность заключения сделок по неравновесным ценам; во-вторых, равновесие — в виде равновесных значений цен и количеств — представлялось не результатом расчетов кого-то ни было (экономические агенты эти значения не знают, а аукциониста не существует), а средней (точнее, модой) значений, которые характеризуют сделки, совершенные на рынке; в-третьих, тип распределения вероятностей значений соответствующих переменных — точнее, то, что они распределены по нормальному закону) определен большим числом участников, их незначительной экономической силой и тем, что они действуют в собственных интересах. При таком подходе равновесие некоторой системы элементов при определенных условиях — это «то состояние этой системы, которое наиболее вероятно и, следовательно, изменения которого наименее вероятны»<sup>7</sup>. Таким образом, собственно, и состоит суть статистико-вероятностного подхода Кондратьева.

Методологическое значение этого подхода определяется тем, что в нем проявилось представление Кондратьева о закономерности как результате действия закона больших чисел. В рамках этого подхода специфика социально-экономических явлений по сравнению с явлениями физического мира, а следовательно, и особенности социального знания по сравнению со знанием естественным определены двумя обстоятельствами. Во-первых, хотя исследователь общественных явлений имеет дело с большим числом событий, оно несопоставимо меньше числа событий, с которыми имеет дело исследователь природных процессов. Во-вторых, исследователь-обществовед глубоко «погружен» в исследуемую среду, является участником исследуемых процессов, в то время как ученый-естественник выступает в роли внешнего наблюдателя. В силу этих обстоятельств, под-

<sup>6</sup> Кондратьев Н.Д. Основные проблемы экономической статики и динамики. С. 383.

<sup>7</sup> Там же. С. 314.

черкивал Кондратьев, обществовед чаще всего воспринимает явления как единичные события, за которыми ему трудно увидеть закономерности.

Таким образом, можно сказать, что, с точки зрения Кондратьева во-первых, суть научного знания составляет установление устойчивых закономерностей; во-вторых, эти закономерности неизбежно силу специфики познавательных способностей человека, имеют вероятностный характер; в-третьих, в силу характера общественных процессов установленные закономерности менее надежны, чем закономерности, касающиеся природных явлений.

Таким образом, уже само понимание целей науки и ее объема Кондратьевым позволяет сделать вывод о том, что для него область научного знания — это область процессов и явлений, к которым применимо понятие вероятности. Речь идет, следовательно, об области повторяемых явлений. Поэтому совершенно естественным для Кондратьева является концентрация внимания на циклических процессах вообще и долговременных, в силу их меньшей изученности, в частности.

### **3. Теория длинных волн и дискуссия вокруг нее**

Впервые Кондратьев упомянул о существовании наряду с обычными промышленными циклами продолжительностью 7—11 лет 50—60-летних циклов в работе «*Мировое хозяйство и его конъюнктура в 1913—1922 гг. время и после войны*» (Вологда, 1922). Подобное упоминание ни в каком мере не было неожиданным. Для ученого, который занимался анализом обычных деловых циклов — а именно о таких циклах, а точнее, о цикле, который завершился кризисом 1920—1921 гг., и шла речь в данной книге, — подобное расширение горизонта рассмотрения изучаемого явления вполне закономерно. Более того, можно сказать, что к этому времени идея больших циклов назрела в экономической науке.

В конце XIX — начале XX в. многие экономисты, занимавшиеся исследованием промышленных циклов, упоминали о возможности существования циклов намного большей продолжительности, чем обычные торгово-промышленные циклы. Среди западных экономистов следует упомянуть Р. Гильфердинга, К. Каутского, Г. Мура и др. Но наиболее отчетливо мысль о том, что капиталистической экономике присущи циклические колебания большой продолжительности

и, была высказана А. Гельфандом (1901)<sup>8</sup> и Я. ван Гельдереном (1913), А. Пьетри-Тонелли (1921), С. де Вольфом (1924)<sup>9</sup>.

Гораздо менее известны русские предшественники Кондратьева, с исключением, быть может, М. И. Туган-Барановского. Первым среди русских экономистов о существовании длинных периодов (более 10 лет) однонаправленного движения цен упомянул А. И. Чупров<sup>10</sup> и при этом указал на возможную связь этих процессов с научно-техническим прогрессом. Хронологически следующее (1894) указание на большие циклы мы находим у М. И. Туган-Барановского: «Наряду с такими мелкими колебаниями, повторяющимися с известной правильностью каждое десятилетие, могут быть и более крупные колебания, охватывающие несколько десятков лет: 30-летие 1820—1850 гг. было эпохой падения товарных цен вследствие неблагоприятных условий международной торговли, а 20-летие 1850—1870 гг. было временем поднятия товарных цен вследствие того, что международная торговля оживилась»<sup>11</sup>. В работе «Бумажные деньги и металл» он не только повторил тезис о существовании долговременных колебаний товарных цен, но и высказал точку зрения, согласно которой природа этих колебаний та же, что и у краткосрочных<sup>12</sup>. Другие русские экономисты также писали о длинных циклах. В. Мукосеев указывал на два периода роста цен — 1850—1870 и 1895—1912 гг.<sup>13</sup>, М. Бунятян дополнил эту периодизацию указанием на две полные волны в движении цен: 1785—1850 и 1850—1896 гг., именно он впервые употребил очень популярное у всех исследователей больших циклов выражение, что обычные, малые циклы «нализываются» на волны больших циклов<sup>14</sup>. О долгосрочных колебаниях упоминали и некоторые современ-

<sup>8</sup> Довольно известный представитель российской и германской социал-демократии, писавший под псевдонимом Парвус.

<sup>9</sup> Parvus. Die Handelskrisis und die Gewerkschaften. München, 1901; Parvus. Kapitalistische Produktion und das Proletariat. München, 1908; Gelderen J. van. Springvloed: Beschouwingen over industriele ontwikkeling en prijsbeweging// De Nieuwe Tijd. 1913. Vol. 18; Pietri-Tonelli A. de. Lezioni di scienza economica sociale e sperimentale. Rovigo, 1921; Wolff S. de. Prospertäts- und Depressionszyklen// Der lebendige Marxismus: Festgabe zum 70. Geburtstag von Karl Kautsky. Leipzig, 1924.

<sup>10</sup> Чупров А. И. Характер и причины современного промышленного кризиса в Европе. М., 1889.

<sup>11</sup> Туган-Барановский М. И. Периодические промышленные кризисы. М., 1913. С. 84.

<sup>12</sup> Туган-Барановский М. И. Бумажные деньги и металл. Изд. 2-е. М., 1919. С. 38—39.

<sup>13</sup> Мукосеев В. Повышение товарных цен. М., 1914.

<sup>14</sup> Бунятян М. А. Экономические кризисы. М., 1915.



ники Кондратьева, например, С. Фалькнер, в какой-то степени признавал их существование и Л. Троцкий<sup>15</sup>, который, в отличие от многих других экономистов, не ограничивался рассмотрением динамики цен, а считал долгосрочные колебания явлением, присущим капиталистическому хозяйству в целом. Несмотря на эти и другие многочисленные упоминания о долговременных колебаниях, именно Кондратьеву принадлежит заслуга создания основы теории больших циклов.

В отличие от перечисленных экономистов, которые в основном ограничились высказываниями о существовании больших циклов, причем главным образом в движении цен, Кондратьев дал развернутое эмпирическое обоснование гипотезы о существовании больших циклов хозяйственной конъюнктуры в целом. Он предложил периодизацию больших циклов с конца XVIII в., выделил ряд характерных явлений, так называемых эмпирических правильностей, указывающих на включенность больших циклов в процесс социально-экономического развития, наконец, предложил объяснение механизма большого цикла.

Для эмпирического доказательства существования больших циклов Кондратьев исследовал движение индексов товарных цен, курсов некоторых ценных бумаг, депозитов, заработной платы в ряде отраслей, внешнеторговых оборотов, добычи и потребления угля и производства чугуна и свинца. Он использовал данные по Англии, Франции, Германии, США. Максимально длинный эмпирический ряд индексов товарных цен в Англии, выраженных в золоте, охватывал период с 1780 по 1925 г. Для выявления долгосрочных колебаний Кондратьев прибегал к анализу не первичных, а полученных в результате несложных преобразований эмпирических рядов. Процедура преобразования предусматривала отнесение абсолютных данных к численности населения, очищение данных от тренда (использовались кривые первого или второго порядка), выравнивание остатков по методу 9-летней скользящей средней (с целью устранить влияние небольших циклов). Полученные в результате подобной процедуры ряды обнаруживали явно выраженный циклический рисунок с периодичностью в 50–60 лет. В итоге Кондратьев выделил следующие циклы в динамике мировой экономики:

---

<sup>15</sup> Троцкий Л. Д. О кривой капиталистического развития // Вестник С.-Петербургской академии наук. 1923. № 4.

№ цикла	Повышательная волна	Понижательная волна
1	Конец 80-х – начало 90-х годов XVIII в. – 1810–1817 гг.	1810–1817 гг. – 1844–1851 гг.
2	1844–1855 гг. – 1870–1875 гг.	1870–1875 гг. – 1890–1896 гг.
3	1891–1896 гг. – 1914–1920 гг.	1914–1920 гг. –

Сопоставление динамики названных показателей с большим массивом исторических фактов позволило Кондратьеву сделать заключение о существовании следующих закономерностей:

в течение двух десятилетий перед началом повышательной волны наблюдается оживление в сфере технических изобретений, которые в массовом порядке внедряются в производство в начале повышательной фазы; тогда же происходит расширение сферы мировых связей и изменения в добыче золота и денежном обращении;

повышательные фазы больших циклов отмечены значительными социальными потрясениями в жизни общества (войны, революции и т.д.);

понижательная фаза сопряжена с длительной депрессией в сельском хозяйстве;

большие циклы оказывают влияние на средние циклы: в понижительной фазе последние характеризуются большей длительностью и глубиной падения, краткостью и слабостью подъема, напротив, в повышательной фазе большого цикла подъемы средних циклов более значительны и продолжительны, а спады — короткие и неглубокие.

Все это привело Кондратьева к убеждению о большой вероятности существования циклов конъюнктуры периодичностью 50–60 лет. Однако для того, чтобы можно было говорить о теории больших циклов, необходимо было предложить объяснение лежащего в их основе механизма. Кондратьев, по его собственным словам, сделал первую попытку объяснения этих циклов, используя идею подвижного равновесия и маршалловский подход равновесия различного типа в зависимости от длительности рассматриваемого периода. Кондратьева интересовало, если использовать терминологию Маршалла, равновесие третьего порядка, устанавливающее равновесие в распределении изменившегося запаса капитальных благ, срок службы которых исчисляется десятками лет. Изменение этого запаса, его отклонение (как неравномерный процесс) от уровня равновесия (которое в свою очередь меняется) и проявляется как большой цикл конъюнктуры.

Теоретическая модель большого цикла, предложенная Кондратьевым, сводится к следующему. Повышательная волна связана с об-

новлением и расширением запаса капитальных благ. Предполагается, что к ее началу накопление капитала как в натуральной, так и в денежной форме достигло внушительных размеров; что созданы предпосылки продолжения процесса накопления, опережающего процесс текущего инвестирования: капитал сконцентрирован в мощных финансовых и предпринимательских центрах, и он дешев. Наличие этих условий создает возможности массового внедрения накопившихся изобретений. Начинается повышательная волна конъюнктуры, происходит расширение мирового рынка и усиление конкурентной борьбы на нем, это ведет к обострению противоречий между странами, внутри стран также происходит усиление социальной напряженности.

Что определяет изменение направления кривой конъюнктуры Кондратьев отвечает: превышение спроса на капитал над его предложением. Таким образом, он отчасти принимает идею исчерпания свободных капиталов, высказанную Туган-Барановским при объяснении причин возникновения кризиса в ходе обычного делового цикла (см. гл. 24).

Депрессивное состояние стимулирует поиски более дешевых производственных процессов, толкает к техническим изобретениям. В этот период спрос на капитал резко снижается и в то же время аккумуляция капиталов в руках промышленно-финансовых структур продолжается благодаря сбережениям групп с фиксированными доходами, а также за счет сельского хозяйства, которое не так резко как промышленность, реагирует на изменение конъюнктуры, и труднее приспособляется к новой ситуации. Происходит удешевление капитала, которое стимулируется увеличившимся притоком золота, произведенного в условиях более благоприятного для золотодобывающей промышленности соотношения издержек и цены. Создаются условия для нового подъема.

Кондратьев изложил свою концепцию больших циклов в статье 1925 и 1926 гг.<sup>16</sup>, а также в докладе, представленном в феврале 1926 г. в Институте экономики. Доклад Кондратьева, контрдоклад Д.И. Опарина и другие выступления в ходе дискуссии были опубликованы в 1928 г. в книге «Большие циклы конъюнктуры: доклады и их обобщение в Институте экономики»<sup>17</sup>.

<sup>16</sup> Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры // Вопросы конъюнктуры. 1925. Т. 1. Вып. 1; К вопросу о больших циклах конъюнктуры // Новое хозяйство. 1926. № 8.

<sup>17</sup> Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры: доклады и их обобщение в Институте экономики // Совместно с Д.И. Опариным. М., [в: Проблемы экономической динамики. М.: Экономика, 1989].

В ходе обсуждения как в Институте экономики, так и на страницах ряда изданий были высказаны весьма разноречивые, но в основном критические мнения по поводу концепции Кондратьева. Однако характер критики был различным. Достаточно обстоятельные и заслуживающие внимания возражения содержались в контрдокладе Опарина, который подверг критике статистико-математическую процедуру обработки эмпирических рядов, применявшуюся Кондратьевым. Он указал на достаточно произвольный выбор вида трендовой кривой и на несоответствие между длиной циклов и имеющихся статистических рядов, которые в принципе могут «вместить» самое большее — два с половиной больших цикла. Опарин согласился с существованием больших циклов лишь для показателей, относящихся к сфер денежного обращения, объяснение которых, по его мнению, не требует специальной теории и вполне укладывается в теорию денег Кесслера. Опарин также не согласился с большинством эмпирических правильностей Кондратьева.

Вместе с тем критика Опарина, а также ряда других участников вполне вписывалась в рамки научных дискуссий, однако уже и тогда выявилась тенденция к политизированной интерпретации содержания концепции. Некоторые экономисты стали рассматривать ее через призму марксистского тезиса о неминуемой гибели капитализма и, не найдя подтверждения этого тезиса у Кондратьева, увидели в его концепции отклонение от марксизма<sup>18</sup>, другие отказывались признать какие-либо иные циклы, кроме тех, что исследовал Маркс<sup>19</sup>. Весьма усложнил ситуацию и тот факт, что марксистский подход к явлению больших циклов уже был сформулирован Л. Троцким, который хотя и признавал наличие долговременных колебаний, но отказывал им в периодичности, а причину их видел во внешних факторах, в том числе «надстроечного» характера. В итоге, несмотря на большой интерес к проблеме больших циклов в советской экономической науке второй половины 20-х годов, достаточно быстро эта проблема исчезла со страниц отечественных журналов. Исследования переместились на Запад, где, хотя и не сразу, проблема больших циклов определила целое направление исследований.

Впервые статья Кондратьева о больших циклах на немецком языке была опубликована в 1926 г., в 1935 г. — на английском. Книга Кондратьева о больших циклах была переведена на английский язык в 1984 г., в 1992 г. вышло обширное издание на французском языке, включающее не только книгу 1928 г., но и важнейшие статьи Кондратьева

<sup>18</sup> Такова была позиция Н. Осинского.

<sup>19</sup> Например, В. Богданов, А. Герценштейн.

по проблеме экономической динамики, наконец в 1998 г. в Англии было опубликовано 4-х томное издание, в которое вошли основные работы Кондратьева, представляющие все грани его научного наследия.

На Западе пик интереса к проблеме больших циклов пришелся на 70–80-е годы. Сдвиги в тенденциях развития мировой экономики, прежде всего замедление темпов экономического роста, привели к изменению акцентов в экономической науке и сделали привлекательной концепцию больших циклов, позволяющую рассматривать ситуацию 70-х годов в общем контексте экономического развития. Некоторые вопросы, впервые поставленные в ходе дискуссии 20-х годов, вновь оказались в центре внимания. Прежде всего это вопросы, связанные с влиянием научно-технического прогресса на процесс накопления капитала и структуру промышленного производства, динамику экономического роста. Немецкий экономист Г. Менш сосредоточился на анализе различного типа нововведений (базисных и улучшающих), процесса их распространения в производстве и связи этих процессов с движением конъюнктуры соответствующих рынков, он ввел понятие «технологического пата», или технологического тупика, когда экономические возможности сделанных ранее нововведений исчерпаны, а новые еще не появились<sup>20</sup>. Несколько в ином ключе рассматривал влияние научно-технического прогресса английский экономист К. Фримен. В центре его внимания и внимания его коллег — движение занятости в связи с изменениями, вызванным техническим прогрессом, которое рассматривается как на уровне всей экономики, так и применительно к специфически заданной структуре отраслей — «молодых» и «зрелых»<sup>21</sup>.

Наряду с исследованиями, в которых в центре внимания — производство и влияние на него технического прогресса, существуют исследования, сосредоточившиеся на сфере обращения. Наибольшую известность среди них приобрели работы американского экономиста Ростоу, который интересовался прежде всего динамикой относительных цен (прежде всего «базисных», сырьевых и продовольственных товаров) в контексте изменений в различных секторах промышленности. В связи с этим он затрагивает некоторые демографические процессы, а также процессы, происходящие в сельском хозяйстве<sup>22</sup>.

<sup>20</sup> Mensch G. Das technologische Patt: Innovationen übetwinden d. Depression. Frankfurt a. Main, 1975.

<sup>21</sup> Freeman C., Clark J., Soete L. Unemployment and technical innovation. A study of long waves and economic development. L., 1982.

<sup>22</sup> Rostow W.W. Kondratieff, Schumpeter and Kuznets: Trend Periods Revisited. Journal of Economic History. N.Y., 1975. Vol. 35. № 4; Cycles in the fifth Kondratieff upswing// The Business Cycle and Public Policy 1929–1980. Wash., 1980.

Многочисленные работы по теории больших циклов не привели к выработке единой концепции, единого механизма, который давал бы целостную картину циклического процесса, затрагивающего не только сферу экономики, но и политику и социальную сферу. Не был до конца решен даже вопрос о периодизации больших циклов, и существующие схемы часто дают расхождения в 10 и более лет. По-прежнему идут дискуссии о математическом инструментарии и о надежности статистической базы. Хотя можно сказать, что здесь достигнуты заметные успехи. Например, для выделения тренда сегодня наряду с техникой наименьших квадратов используются методы спектрального анализа<sup>23</sup>.

Так или иначе, есть все основания утверждать, что концепция Кондратьева послужила толчком к длительной и плодотворной дискуссии, имевшей большое теоретическое, а в ряде случаев и практическое значение, связанное прежде всего с новыми возможностями долгосрочного прогнозирования, которые открыла теория Кондратьева и которые были развиты в последующие десятилетия.

#### **4. Проблемы регулирования, планирования и прогнозирования**

Теоретические задачи, которые Кондратьев ставил перед наукой, а именно установление устойчивых закономерностей между хозяйственными явлениями, тесно связаны с его представлениями о практических задачах экономической науки, важнейшую из которых Кондратьев связывал с прогнозированием как основой регулирования. Здесь Кондратьев, по его собственному утверждению, следовал формуле Конта: «Знать, чтобы предвидеть; предвидеть, чтобы управлять»<sup>24</sup>. Не случайно вопросы философско-методологического характера, о которых говорилось выше, обсуждались им в связи с проблемами предвидения, а в ряде случаев и планирования<sup>25</sup>.

<sup>23</sup> Более подробно об исследованиях больших циклов на Западе см., например: Долговременные тенденции в капиталистическом воспроизводстве. М.: ИНИОН, 1985.

<sup>24</sup> Кондратьев Н.Д. План и предвидение//Кондратьев Н.Д. Проблемы экономической динамики. М., 1989. С. 102.

<sup>25</sup> О планировании см. также следующие работы Н.Д. Кондратьева: Проблема предвидения (Вопросы конъюнктуры. 1926. Т. 2. Вып. 1); Проблемы развития сельского хозяйства России (Первое предварительное приближение). Тезисы //Экономическое наследие Н.Д. Кондратьева и современность. СПб., 1994; Критические заметки о плане развития народного хозяйства// Плановое хозяйство. 1927. № 4.

Закономерно, что в условиях становления новой системы управления экономикой вопросы, касающиеся сущности планирования, возможностей целенаправленного воздействия на экономику и механизмов этого воздействия, находились в центре внимания как ученых-экономистов, так и практиков.

Вопросы о масштабах и методах регулирования экономики, стратегии экономической политики государства оставались в центре внимания Кондратьева на протяжении всего периода его активной политико-экономической деятельности.

Впервые Кондратьев обратился к этим проблемам в 1916—1917 г., когда на основании анализа экономического положения России в целом и в области продовольственного дела в частности он выступил с идеей усиления регулирующей функции государства, имея в виду фактический отказ от рыночных методов регулирования хозяйства, введение прямого государственного контроля над производством и распределением предметов первой необходимости, прежде всего хлеба (введение жестких цен на хлеб, рациионирования потребления хлеба и т.д.); осуществление жесткой и социально направленной финансовой политики, включающей увеличение налогов на высокие доходы и прибыли, замораживание цен на промышленные товары, покупаемые крестьянами, и заработной платы рабочих; усиление регулирования в промышленности, вплоть до образования синдикатов, находящихся под управлением государства, и введения трудовой повинности. Он предлагал также расширение функций местных органов управления, прежде всего продовольственных комитетов, осуществляющих контроль над частным капиталом и поддержку кооперации, которую в решении продовольственного вопроса Кондратьев возлагал особые надежды<sup>26</sup>.

После завершения периода «военного коммунизма» проблема регулирования экономики приобрела специфическое содержание. Государственная собственность на основные средства производства, концентрация политической власти в руках большевистской партии создавали основу для развития системы регулирования, принципиально отличной по масштабам и характеру вмешательства от системы, существующей при капитализме, прежде всего тем, что методы косвенного регулирования уступают место непосредственному регулированию. Последнее, однако, не исключает применения некото-

<sup>26</sup> Позиция Кондратьева по этим вопросам представлена в работах, опубликованных в 1916—1917 гг. в «Ежемесячном журнале», газетах «Голос народа», «Воля народа», «Русские ведомости», «Известиях Всероссийского Съезда крестьянских депутатов».

рых методов косвенного регулирования хотя бы уже потому, что в период перехода к социализму рыночные отношения сохранялись. В связи с этим объективно возникала проблема сочетания методов прямого и косвенного воздействия на экономику и связанная с этим проблема методологии планирования. В ходе обсуждения этих проблем, в котором принимали участие многие ученые-экономисты и практики, выявились существенные разногласия, касавшиеся степени и характера сочетания позитивного и нормативного принципов, или генетического и телеологического подходов, субъективного и объективного факторов при разработке планов, императивного и индивидуального принципов регулирования.

Представители телеологического подхода (Г. Кржижановский, С. Струмилин, В. Мотылев и др.) видели в хозяйственном плане прежде всего целевые установки, определенные классовым подходом. Суть этого принципа с предельной ясностью выразил Струмилин, который писал, что в условиях СССР хозяйственный план является лишь календарным воплощением партийной программы<sup>27</sup>. С методологической точки зрения это означает призыв идти от цели к средствам, от следствия к причине. Вместе с тем, по крайней мере на уровне риторики, сторонники телеологического подхода не исключали научный анализ, в частности для выяснения степени надежности предполагаемых причинно-следственных связей, например, того, являются ли предлагаемые меры достаточными для реализации принятых целей. Говоря предельно кратко, здесь речь шла о плане-задании. Очевидно, что подобному принципу планирования отвечали директивные методы управления, которые определяют сущность административной системы.

Представители генетического подхода, прежде всего Н. Кондратьев, В. Базаров, В. Громан и др., отстаивали идею плана, целевые установки которого определяются исходя из вероятных и в то же время желательных тенденций развития той или иной отрасли, рынка, сферы хозяйства или хозяйства в целом. Отправной точкой построения плана предполагался, таким образом, прогноз, предвидение, анализ объективных тенденций развития.

Подобная точка зрения определяла подход к планированию, целью которого Кондратьев считал разработку реалистичных и обоснованных планов, основанных на анализе объективных тенденций, т.е. планов, «на которые можно было бы опираться в руководстве народным хозяйством»<sup>28</sup> и которые являются выражением желательных

<sup>27</sup> Струмилин Г. К теории планирования // Плановое хозяйство. 1928. № 11.

<sup>28</sup> Кондратьев Н.Д. Проблемы экономической динамики. С. 95.



результатов в рамках возможного. Достижение этой цели предполагает следующие принципы построения планов и их трактовки: соответствие горизонта планирования характеру и масштабу задач и определение круга показателей, которые в принципе могут подлежать вероятностной оценке при существующем уровне знания; определение границ количественного анализа, в особенности при перспективном планировании, и вероятностных характеристик оцениваемого показателя; отношение к плановым показателям скорее как указаниям желательного направления, чем жесткой директиве; разграничение на качественном уровне планов различного типа, особенно выявление специфики перспективного планирования и особое внимание к анализу тенденций развития народного хозяйства при построении подобных планов, а также к качеству плановой работы в этой области.

Эти положения, сформулированные в работе *«План и предвидение»*, определяли общий подход к планированию<sup>29</sup>. Вместе с тем они допускали различия систем планирования и регулирования для секторов экономики, находящихся под контролем государства, и тех, регулирующая функция рынка сохраняется. С особой остротой вопрос о специфике сельского хозяйства и методов его регулирования встал в связи с проблемой индустриализации, ее темпов и методов связанной с ней проблемой коллективизации.

С точки зрения этих принципов Кондратьев подверг критическому рассмотрению проект первого пятилетнего плана, разработанного под руководством Г. Струмилина и являвшегося, как известно, планом индустриализации. В работе *«Критические заметки о развитии народного хозяйства»*<sup>30</sup> Кондратьев показал, что предложенный план является нереалистичным из-за заложенных в нем структурных несоответствий, касающихся ориентиров относительно динамики потребления, накопления, экспорта, роста продукции и промышленности и ее отраслей, а также несогласованности между динамикой промышленности и сельского хозяйства.

Кондратьев исходил из того, что осуществление индустриализации предполагает высокую норму накопления. Источником накопления в сложившихся условиях является сельское хозяйство, причем в основе своей частнокапиталистическое. Все это предъявляет все-

---

<sup>29</sup> Кондратьев Н.Д. План и предвиденье // Пути сельского хозяйства. 1927. № 2.

<sup>30</sup> Эта статья была опубликована в ходе дискуссии, развернутой в 1927 г. в журнале *«Плановое хозяйство»* и перепечатана в работе: Кондратьев Н.Д. Проблемы экономической динамики.

ма высокие требования к политике в отношении сельского хозяйства, которая должна быть политикой не директивного управления, а косвенного регулирования, учитывающего реальные возможности достижения плановых заданий. Он исходил из необходимости в интересах роста всего народного хозяйства обеспечить интенсивное накопление капитала в сельском хозяйстве, увеличение объемов товарной продукции, повышение интенсивности сельскохозяйственного производства, культуры земледелия и т.д. Реализация этих целей предполагала развитие легкой промышленности, без чего невозможно включение крестьянства в хозяйственный оборот, уменьшение ножиц цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию, расширение национального рынка сельскохозяйственной продукции и его связи с мировым рынком.

Среди общеэкономических задач Кондратьев называл сбалансированность платежеспособного спроса и производства предметов потребления, как сельскохозяйственных, так и промышленных, и в связи с этим увязку роста заработной платы с повышением производительности труда.

В «Критических заметках», в выступлении в связи с разработкой законопроекта «Об основных началах землепользования и землеустройства», в докладной записке в ЦК «Задачи в области сельского хозяйства в связи с развитием народного хозяйства и его индустриализацией» Кондратьев пытался отстоять принцип сбалансированности в развитии промышленности и сельского хозяйства, не допустить чрезмерного перераспределения ресурсов в пользу промышленности и подрыва сельского хозяйства; он пытался противостоять утверждению директивного метода управления. Все это в конце концов вызвало крайне негативную реакцию со стороны партийного руководства. Ведущий свою собственную политическую игру, уже потесненный с важных партийных постов Г. Зиновьев, по существу, развернул кампанию разоблачения Кондратьева и его единомышленников, назвав представленный доклад «манифестом кулацкой партии». Зиновьев, очевидно, имел в виду стремление Кондратьева противостоять готовившемуся удару по деревне, который неминуемо приводил к нарушению макроэкономических пропорций, подрыву экспортных возможностей страны, снижению уровня благосостояния всех трудящихся. Столь же резкую отповедь вызвало требование ученого привести в соответствие рост заработной платы в промышленности с ростом производительности труда; и другие очевидно верные с точки зрения экономической науки тезисы о методах воздействия на экономику<sup>31</sup>.

<sup>31</sup> Зиновьев Г. Манифест кулацкой партии // Большевик. 1927. № 13.

То, что произошло дальше с Кондратьевым и его научным наследием, является проявлением в концентрированном виде тенденции к крайней идеологизации экономической науки, которая установилась у нас в стране с начала 30-х годов. Результатом этой идеологизации стала изоляция отечественной науки от мирового процесса роста экономического знания, что, как со всей очевидностью показала практика, не пошло ей на пользу. В течение нескольких десятилетий отечественная экономическая наука исходила из того, что существует истинная — марксистская политэкономия, и вся остальная — буржуазная, ошибочная. Однако подобная оценка несколько не остановила развития последней, но пагубно сказалось на первой. И, как и предсказывал сто лет назад С. Франк, нам самим приходится стыдиться этой оценки. Последствия изоляции еще долго будут довлеть над отечественной наукой, хотя существование в ее истории таких фигур, как Кондратьев, дает основание для умеренного оптимизма относительно ее будущего.

### **Рекомендуемая литература**

Кондратьев Н.Д. Проблемы экономической динамики. М.: Экономика, 1989.

Кондратьев Н.Д. Основные проблемы экономической статики и динамики. М.: Наука, 1991.

Kondratiev N.D. Collected works. Vol. 1—4. L.: Pickering Chatto, 1998.

К 100-летию со дня рождения Н.Д. Кондратьева// Вопросы экономики. 1992. № 10.

Долговременные тенденции в капиталистическом воспроизводстве. М.: ИНИОН, 1985.

## Раздел IV

# СОВРЕМЕННЫЙ ЭТАП: ОТ КЕЙНСА ДО НАШИХ ДНЕЙ

Серьезные испытания ожидали экономическую теорию в 1930-е годы. Опыт Великой депрессии поставил под сомнение правомерность рассмотрения рыночной экономики как гармоничной саморегулирующейся системы, уравнивающей величины спроса и предложения на всех возможных рынках. Стало очевидным, что, если даже индивидуальные экономические агенты ведут себя рационально, совокупный результат вовсе не обязательно получается оптимальным: у макросистемы свои законы, не описываемые теорией общего равновесия. Создателем новой макроэкономической теории, объяснившей реально существовавшие депрессию и безработицу и предполагавшей необходимость активного государственного вмешательства для борьбы с ними, по праву считается Джон Мейнард Кейнс. Труд Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег» фактически положил начало современной макроэкономике, оперирующей агрегативными показателями потребления, сбережения, инвестиций и т.д. (см. гл. 29). Распространение этого подхода на проблемы долгосрочной экономической динамики лежало в основе современной теории экономического роста, эволюция которой рассматривается в главе 31. В соответствии с развитием реальной экономики внимание к долгосрочному росту чередовалось в макроэкономической теории с увлечением циклами и депрессиями (анализ соответствующих теорий не вошел в эту книгу). Что касается теорий инфляции и влияния на экономику денежной политики, то здесь проявились оппозиционные течения как теоретически, так и практически макроэкономические взгляды монетаристской школы (гл. 33).

В области микроэкономики 30-годы стали, говоря словами Дж. Шекла, «годами высокой теории». Именно в этот период построение математических моделей стало выдвигаться на первый план в развитии экономической науки. Так, благодаря Дж. Р. Хиксу теория

потребительского выбора очистилась от остатков психологизма, связанных с понятием предельной полезности, и стала оперировать предельными нормами замещения. В развитие маршаллианской традиции Э. Чемберлином и Дж. Робинсон были созданы формальные модели несовершенной конкуренции. По пути нарастающей формализации пошла вальрасианская теория общего равновесия.

Господствующий в микроэкономике неоклассический подход со временем охватывал феномены, первоначально ему неподвластные. Так, фундаментальное значение имела неоклассическая трактовка неопределенности и риска в рамках теории ожидаемой полезности Неймана—Моргенштерна (гл. 30). В дальнейшем неоклассический подход распространился и на такие макроэкономические явления, как экономический рост (теория Солоу, новая теория роста Ромера и Лукаса), цикл и инфляция (новая классическая макроэкономика — см. гл. 34). Более того, с его помощью оказалось возможным анализировать экономические институты (гл. 38), а также явления, традиционно не относившиеся к числу экономических: проблемы брака и семьи, преступности, расовой дискриминации и т.д. Последнее течение, получившее название «экономического империализма», рассматривается в главе 40.

До середины 1970-х годов основным течением экономической теории был неоклассический синтез, соединявший неоклассическую микроэкономику с кейнсианской макротеорией. Системный кризис поразивший западную экономику в 70-е годы, затронул и экономическую теорию. Из основного течения выпало кейнсианство, место которого заняла новая классическая экономика, активизировались альтернативные исследовательские подходы: неоавстрийская, эволюционная, поведенческая теория (гл. 35—37), оживились дискуссии по методологическим проблемам (гл. 41). Общая структура современной экономической теории по темам и подходам рассмотрена в главе 42.

# Глава 29

## Дж.М. Кейнс: новая теория для изменившегося мира<sup>1</sup>

□ Значение идей Дж.М. Кейнса для современной экономической науки □ Основные этапы жизни, научной и практической деятельности □ Нравственно-философская позиция и экономические идеи □ От количественной теории денег к денежной теории производства □ «Общая теория занятости, процента и денег»: методологические, теоретические и практические новации □ Теория Кейнса и ее интерпретация Дж. Хиксом □ Развитие и переосмысление наследия Кейнса

### 1. Значение идей Дж.М. Кейнса для современной экономической науки

В истории экономической мысли XX в. Дж.М. Кейнсу принадлежит особое место. Даже самые ярые его критики не могут отрицать того факта, что без него иной была бы не только экономическая наука, но и экономика. Революционный характер теории Кейнса часто оспаривался, но вряд ли кто-либо сегодня может говорить о независимости от Кейнса, стремятся ли от него дистанцироваться или опереться на него.

В чем же состоит революционность или по крайней мере, если избегать этого слова, новаторство Кейнса и в чем его истоки? Длительная временная дистанция, отделяющая его от нас, отчасти облегчает поиск ответа на этот вопрос.

Кейнс основной темой рассмотрения сделал вопрос об уровне производства и факторах, его определяющих, и в его рамках поставил проблему безработицы. Сегодня проблема безработицы — неотъемлемая часть экономической теории, а между тем до Кейнса она рассматривалась скорее как социальная проблема — проблема бедности.

<sup>1</sup> В этой главе мы сознательно отошли от традиционного изложения кейнсианской теории в духе модели *ISLM*, полагая, что она достаточно хорошо известна из базового курса макроэкономики, и сосредоточились на филологическом, методологическом, культурном и историческом контексте кейнсианского наследия.

Кейнс признал за экономической наукой не только право, но и обязанность решать те социально-экономические проблемы, которые общество считает наиболее важными, и рассматривать такие средства их решения, которые это общество считает приемлемыми.

Кейнс высказал положение об отсутствии у капиталистической системы внутреннего механизма равновесия, позволяющего после сокращения совокупного спроса вернуться к прежнему уровню производства и занятости, признал опасность попадания экономической системы в длительную ловушку депрессии. Тем самым он выступил как критик капитализма и доктрины *laissez-faire*. Но его критика была принципиально иная по сравнению с существовавшей ранее.

Дело в том, что многочисленные критики капитализма в XIX в. так и не смогли найти экономических оснований для опровержения доктрины *laissez-faire*. С точки зрения аллокации ресурсов система свободной конкуренции представлялась наилучшей и обеспечивающей рост совокупного производства и потребления, при том что тяжелые социальные последствия свободного рыночного механизма признавались очень многими. Кейнс показал, что эта система дает сбои в области аллокации ресурсов и не обеспечивает полного использования важнейшего ресурса — рабочей силы. Одновременно поставил задачу решения проблемы безработицы в рамках демократической системы. Большую роль в ее решении Кейнс отводил экономической науке и ее представителям, выступающим вместе с остальной частью образованного общества в качестве направляющей силы в преодолении системного кризиса.

Важнейшей чертой современной цивилизации Кейнс считал демократию, поэтому предлагал способы решения проблем, пусть и нетрадиционные для науки и практики предшествующего периода, но приемлемые для демократического общества, озабоченного социальными проблемами.

Сегодня Кейнса критикуют за отход от идеалов свободного общества, за оправдание диктата государства и т.д. Но не следует забывать, что он предлагал свои рецепты в тот период, когда реальными альтернативами экономическому и социальному хаосу были русский большевизм и германский фашизм. Возможно, усиление регулирующей функции государства было тогда единственным способом сохранения демократии.

Активная позиция Кейнса не только как теоретика, но и практика проявилась в области международных экономических отношений, прежде всего в разработке новых механизмов регулирования и создании институтов, обеспечивающих это регулирование (Международного валютного фонда и Мирового банка).

Кратко характеризуя вклад Кейнса, можно сказать, что он продемонстрировал относительность экономической мудрости в мире меняющихся условий и ценностей.

## 2. Основные этапы жизни, научной и практической деятельности

Джон Мейнард Кейнс родился 5 июня 1883 г. в Кембридже в семье преподавателя экономики и философии, известного методолога Джона Невила Кейнса. Мейнард рос в интеллектуальной атмосфере прославленного учебного заведения, имея возможность общаться с выдающимися представителями науки того времени. Среди друзей отца, оказавших особое влияние на формирование будущего ученого, следует назвать экономиста А. Маршалла и философа Г. Сиджуика.

Образование получил в Итоне, в Королевском колледже в Кембридже, где большое внимание уделял математике. В Кембридже Кейнс активно участвовал в работе научного кружка, которым руководил популярный среди молодежи философ Джордж Мур, был членом философского клуба «Апостолы», где познакомился со многими своими будущими друзьями, впоследствии — членами Блумберийского кружка интеллектуалов, созданного в 1905—1906 гг. Членами этого кружка были философ Бертран Рассел, литературный критик и издатель Клив Белл и его жена Ванесса, литератор Леонард Вулф и его жена писательница Вирджиния, литератор Лайтон Стрэчи. Эти люди оказывали литературный, эстетический и этический авангард и оказывали огромное влияние на Кейнса.

С 1906 по 1914 г. Кейнс работал в Департаменте по делам Индии, в Королевской комиссии по индийским финансам и валюте. В этот период он написал свою первую книгу — *«Денежное обращение и финансы Индии»* (1913) и диссертацию по проблемам вероятностей, основные результаты которой были в 1921 г. опубликованы в работе *«Трактат о вероятности»*. После защиты диссертации Кейнс начал преподавать в Королевском колледже.

С 1915 по 1919 г. Кейнс работал в Министерстве финансов. Превращение на государственной службе создало для него сложную моральную проблему. Будучи правительственным служащим и потому обязанный действовать в русле проводимой политики и разделять ее ответственность, Кейнс, как и большинство его друзей, отстоял за правительством право посылать человека на фронт, а сле-



довательно, решать вопрос о его жизни и смерти. Кроме подобной этической коллизии Кейнс волновала и более практическая проблема — в ходе войны наметилась явная тенденция утраты Великобританией ее лидирующих позиций в мире и усиление ее зависимости от США.

В 1919 г. как представитель Министерства финансов Кейнс участвовал в Парижских мирных переговорах и даже предложил свой план послевоенного восстановления экономики Европы. Этот план не был принят (что и стало причиной отставки Кейнса), но опубликованный в работе «Экономические последствия мира» принес Кейнсу широкую известность. В этой работе ученый протестовал против косности современных ему политиков, которые не поняли в полной мере, как изменился мир, и продолжали рассуждать в терминах территориальных приобретений и односторонних выгод. Он возражал против наложения огромных контрибуций на Германию, которые могли привести — и, как мы знаем, привели — к усилению реваншистских настроений, предлагал аннулировать военные долги между союзниками, осуществить меры по восстановлению Германии как важнейшего звена европейской экономики и потенциального партнера России. Он был едва ли не единственным среди политиков, кто отдавал приоритет экономике, понимая, что в будущем международные экономические отношения станут предметом большой политики. Кейнс впервые сделал экономические вопросы достоянием широкой общественности.

В 1919 г. Кейнс вернулся в Кембридж, но большую часть времени проводил в Лондоне, состоя в правлении нескольких финансовых компаний, в редколлегии ряда журналов, консультировал правительство, успешно играл на бирже.

В 1925 г. Кейнс женился на русской балерине Лидии Лопуховой, купил поместье в Западном Сассексе, совершил свою первую поездку в Россию на празднование 200-летия Академии наук. Кроме того он был в России еще в 1928 и 1936 гг. с частными визитами.

В 20-е годы внимание Кейнса было приковано прежде всего проблемам будущего мировой экономики и финансового порядка ее особенности. Но вместе с тем кризис 1921 г. и последовавшая за ним депрессия привлекли его внимание к проблеме стабильности цен, уровня производства и занятости. В этот период его внимание было сосредоточено как на теоретических, так и на практических вопросах денежной политики. В 1923 г. в работе «Трактат о денежной форме» он рассматривает причины и последствия изменения стоимости денег, при этом затрагивает целый ряд важных как для бу

ей теории, так и для практики моментов, например, влияние инфляции на распределение доходов, роль ожиданий, зависимость между ожиданиями в изменении цен и процентными ставками и т.д. Кейнс пытается определить адекватный режим денежной политики, направленной на стабилизацию, достаточно оптимистично оценивает возможности правильной денежной политики. Правильная политика, по его мнению, должна прежде всего исходить из приоритета задачи стабилизации внутренних цен, а не стремиться поддерживать завышенный курс валюты, как это делало в то время правительство. Критика правительственной политики нашла выражение на страницах памфлета «Экономические последствия мистера Берчилля» (1925).

Во второй половине 20-х годов Кейнс работал над обширным исследованием «Трактат о деньгах» (1930), в котором он продолжал анализировать вопросы, связанных с валютным курсом и золотым стандартом, начатый в «Трактате о денежной реформе». В этой работе была высказана революционная идея, которая впоследствии была более явно сформулирована в «Общей теории», — об отсутствии автоматического механизма балансировки ожидаемых сбережений и ожидаемых инвестиций, т.е. их равенства на уровне полной занятости. Теория изыскания сбережений давала ему основание выступить с идеей стимулирования занятости через общественные работы, финансируемые на основе займов.

Начавшийся в 1929 г. кризис и финансовый крах 1931 г. заставили правительство отказаться от золотого стандарта. Кейнс был назначен членом Королевской комиссии по финансам и промышленности и Экономического консультативного совета. Но эти назначения не помешали ему приступить к работе над «*Общей теорией занятости, процента и денег*». Опубликованная в феврале 1936 г. книга представляла собой исследование логики экономического поведения в условиях неопределенности и предлагала краткосрочную модель совокупного дохода, в которой основным инструментом приспособления системы к шокам было изменение количеств (объемов производства, инвестиций, сбережений, занятости), а не цен (товаров и рабочей силы).

Наряду с этой книгой Кейнс написал целый ряд очень важных статей, а также занимался благотворительной деятельностью в области поддержки культуры и искусства, совершил две поездки в США (1931, 1934), где встречался с архитекторами Нового курса.

После опубликования «Общей теории» за ним утвердился статус гениального ученого в экономической науке и экономической политике. В 1940 г.

Кейнс стал членом Консультативного комитета при Министерстве финансов по военным проблемам, затем советником министерства. В 1942 г. ему был пожалован титул пэра.

Вторая мировая война дала шанс опробовать некоторые теоретические идеи на практике. Особенно остро встала проблема финансовой стабильности в условиях перераспределения ресурсов пользу военного производства. Задача состояла в осуществлении этого перераспределения без усиления инфляции, обострения социальной напряженности и введения прямого контроля над экономикой.

План Кейнса, изложенный в работе «Как оплачивать войну» (1940), состоял в том, чтобы все средства, остающиеся у людей после уплаты налогов и превышающие некоторый уровень, в принудительном порядке должны быть депонированы на специальные счета в Почтовом сберегательном банке с их последующим (после войны) разблокированием. Таким образом предполагалось решить сразу две задачи: ослабить инфляционное давление и уменьшить послевоенный спад. Для получателей низких доходов была предусмотрена возможность покупки некоторого количества предметов первой необходимости по фиксированным ценам.

Во время войны Кейнс активно занимался вопросами международных финансов и будущего устройства мировой финансовой системы. Он принимал участие в разработке принципов Бреттон-Вудской системы, а в 1945 г. вел переговоры об американских займах в Великобритании. Он высказал идею создания системы регулирования валютных курсов, которая бы сочеталась с принципом их стабильности де-факто в долгосрочной перспективе. Его знаменитый план Клирингового союза 1942 г. предусматривал связь внутренней валюты и нового резервного актива «banco» через систему автоматических расчетов, которая позволила бы странам с отрицательным платежным балансом обращаться к накопленным другими странами резервам. Несмотря на то что в конце концов была принята американская схема расчетов в золоте, идеи Кейнса сыграли свою роль в создании Бреттон-Вудской системы. Он также сделал многое для того, чтобы убедить правительство и общественность в необходимости принять эту систему, а также согласиться на достаточно обременительные для Великобритании условия получения финансовой помощи США.

В марте 1946 г. Кейнс участвовал в открытии Международного валютного фонда. Умер 21 апреля 1946 г. Похоронен в Вестминстере.

### 3. Нравственно-философская позиция и экономические идеи

Принято считать, что революционные идеи Кейнса в области теории были прямым ответом на Великую депрессию. Это справедливо лишь отчасти. Во-первых, важную роль в осмыслении механизма депрессии сыграл накопленный ранее теоретический и интеллектуальный багаж. А во-вторых, Великая депрессия была скорее не отдельным событием, хотя и выдающимся по масштабам, но событием в которой цепи потрясений.

Переломным моментом в экономической, политической и культурной жизни общества стала первая мировая война. Но и после ее окончания мир вступил в полосу серьезных потрясений. Одни связывали это с началом общего кризиса империализма, другие — с началом нисходящей фазы большого цикла. Так или иначе именно тогда проблема будущего капитализма приобрела особую остроту. Послевоенные революции, распад валютной системы, кризис 1920—1921 гг. заставили Кейнса задаться вопросом о том, сможет ли капиталистическая экономика вновь оказаться на «вершине обода колеса истории» или обречена на длительный застой<sup>2</sup>. Следующим актом драмы стала первая мировая депрессия и, наконец, вторая мировая война.

Но простого перечисления исторических событий, сколь впечатляющими они бы ни были, недостаточно, чтобы приблизиться к внутренней мастерской ученого. Здесь важно иметь в виду его философскую позицию, нравственные ориентации.

Вместе со своими друзьями по Кембриджу и по Блумберийскому клубу Кейнс может быть причислен к интеллектуальному, эстетическому и эстетическому авангарду первой половины нашего столетия. В начале XX в. молодые английские интеллектуалы, к которым принадлежал Кейнс, выступали против моральных ценностей викторианской эпохи и свойственного ей диктату общественной морали. Они считали, что свобода человека имеет собственную позицию и подвергать ее цензуре любые истины, сколь привычными и бесспорными они бы казались. Молодые люди полагали, что имеют право следовать собственным моральным нормам, основанным на разуме, а не на традициях. В интеллектуальном отношении их искания можно рассмотреть в русле трансформации от викторианства к модернизму.

<sup>2</sup> В августе 1921 г. в газете «Санди таймс» он писал: «Никто не знает, находимся ли мы в нижней точке колеса истории и оно в свое время вынесет нас наверх или же мы в начале длительного периода упадка» (J.M. Collected Writings. Vol. 17. P. 243).

Один из членов Блумберийского кружка Л. Вулф так характеризовал чувства и устремления своих единомышленников: «Мы обнаружили, что живем в эпоху осознанного бунта против социальных, политических, религиозных, моральных убеждений и принципов наших отцов и дедов... Мы старались создать нечто новое; мы были авангарде строителей нового общества, свободного, рационального, цивилизованного, стремящегося к правде и красоте»<sup>3</sup>.

Главным объектом их критики был «материализм викторианской Англии» и «коммерческий индивидуализм» как некая мировоззренческая позиция, проявляющаяся в политике, идеологии и экономике. Критике подвергались три основные составляющие этой позиции: рационалистический индивидуализм, представляющий человека субъектом, максимизирующим полезность, удовольствие или материальное богатство; принцип сведения общественного блага к сумме индивидуальных благ (нашедший свое выражение в требовании максимума счастья для максимального числа людей); абсолютный авторитет сложившихся социальных и моральных норм.

Для экономической теории особое значение имел выдвинутый Кейнсом и его единомышленниками принцип несводимости общественного блага к сумме благ индивидуальных, т.е. качественной определенности целого. Следствием было признание того, что действия, направленные на рост индивидуального богатства, не всегда приводят к желаемым результатам и к росту совокупного богатства. Иными словами, считающиеся «правильными» способы поведения не являются абсолютной гарантией достижения желательного результата.

Что касается социальных норм, то они рассматривались как полезные ориентиры, а не абсолюты, и допускалось подвергать их сомнению, сообразуясь с конкретной ситуацией. Весьма критической была позиция молодых интеллектуалов по отношению к нормам, носящимся к экономической сфере жизни, в частности, к моральному одобрению бережливости и накопительства, которое составляло этическую базу капитализма прошлого века. Они полагали, что добные моральные принципы неадекватны современному цивилизованному обществу.

Эти философские и нравственные установки, кажушиеся так далекими от экономической проблематики, в действительности частично объясняют специфику теоретического новаторства Кейнса, например, макроэкономическую направленность его теории, специфическую трактовку проблемы сбережений, особую роль денег и

<sup>3</sup> Crabtree D., Thirlwall A.P. (ed.). Keynes and Bloomsbury Group. L., 1981. P. 47.

Макроэкономическая ориентация теории Кейнса не сводится просто к оперированию макропоказателями. Речь идет о том, что конечный результат рациональных, правильных с индивидуальной точки зрения действий экономических субъектов может оказаться для них разрушительным. Это обстоятельство с особой отчетливостью проявилось в трактовке проблемы сбережений. В условиях ухудшения деловой активности и возросшей неопределенности относительно будущего стремление отдельного человека ограничить текущие расходы весьма рационально. Однако осуществляемое всеми оно неизбежно приведет к тому, что экономическая ситуация ухудшится и вместо большей уверенности в будущем люди будут ощущать большее беспокойство.

Что касается денег, то критика викторианского стремления к владению деньгами как этическая проблема соединяется у Кейнса с рассмотрением денег как стержневого момента теории. Он создавал денежную теорию производства и занятости, в которой деньги оказывались «ответственными» за превращение отдельных возмущений в кризис всей экономики. В признании того, что погоня за деньгами сегодня оборачивается ухудшением положения завтра, и состоит социально-психологический лейтмотив «Общей теории».

В отношении к деньгам проявляется своеобразный драматизм «Общей теории» и парадокс экономической теории: моральное осуждение мотива денег и их значимость в теории Кейнса в противоположность классическому одобрению этого мотива в либеральной экономической философии и фактическому сведению денег к простому инструменту счета у неоклассиков.

В основе «денежной» теории производства, которую предложил Кейнс, лежат два момента. Первый — представление о деньгах как об уникальном социально-экономическом и социально-психологическом феномене; второй — представление о том, что все процессы в экономике происходят в условиях неопределенности, когда рациональным является поведение, опирающееся на ожидания.

Уникальность денег Кейнс связывал с их способностью выполнять роль средства обращения и накопления, их подконтрольностью государству, а также с особыми психологическими установками людей в отношении денег, о которых говорилось выше. Все это предопределило существование в обществе того, что Кейнс назвал предположением ликвидности — более сильного желания обладать деньгами по сравнению с желанием владеть другими благами.

Особенное отношение к деньгам проявляется в «неправильной» реакции спроса на деньги в ответ на изменение их стоимости. Повы-

шение стоимости денег, хотя и уменьшает спрос на них для целей обращения, увеличивает их привлекательность как аккумулятора богатства и гаранта экономической безопасности, а следовательно, и спрос на них как средство накопления. Последнее ведет к тому, что отклонение «цены» денег от равновесного значения не приводит в действие силы, ведущие к восстановлению равновесия на рынке денег. Процент выступает как плата за расставание с ликвидностью, как некое выражение психологических ожиданий относительно будущего.

В этом и состоит суть кейнсианской концепции предпочтения ликвидности как альтернативы количественной теории денег.

#### **4. От количественной теории денег к денежной теории производства**

Как уже упоминалось в главе 16, интерес к количественной теории денег в первой четверти XX в. в значительной мере был связан с подрывом позиций концепции *laissez-faire* и укрепления веры в возможности использовать науку для решения важных экономических проблем. Среди них особое значение приобрела проблема циклических колебаний. Многие экономисты полагали, что независимо от причины циклических колебаний последние можно сгладить, воздействуя на массу денег. Распространению подобной точки зрения способствовало то обстоятельство, что к началу века усилился контроль со стороны банков над денежным обращением, открывший широкие возможности для осуществления антициклической денежной политики.

Однако парадокс состоял в том, что количественная теория денег — это теория определения уровня цен, которая не может быть использована для объяснения колебаний выпуска. Чтобы обойти эту проблему, ученым приходилось прибегать к следующей логике: изменение цен влияет на распределение доходов и богатства, а оно свою очередь — на объем производства.

Другой проблемой, с которой столкнулись сторонники количественной теории денег, была относительная подвижность цен. Различие между фиксированными и подвижными ценами было осознано уже перед первой мировой войной. При этом сам по себе факт гибкости цен воспринимался не как свидетельство несостоятельности теории, а как аргумент в пользу корректировки механизмов адаптации, которые она предлагала.

Анализ колебаний экономической конъюнктуры Кейнс начал опираясь на количественную теорию денег, но постепенно он пер

сма­тривал как ин­струментарий анализа, так и формулировку проблем. Можно сказать, что он двигался от количественной теории к теории предпочтения ликвидности.

В «Трактате о денежной реформе» (1923) Кейнс анали­зировал последствия снижения цен 1920–1921 гг. с точки зрения стандартной количественной теории. Он использовал кембриджскую версию теории, устанавливающую зависимость между наличностью, общим уровнем цен, долями активов, которые люди предпочитают хранить в виде наличности и депозитов, а также нормы банковских резервов. Он допускал, что количественная теория сохраняет силу в долгосрочном плане, т.е. что существует устойчивое соотношение массы денег обращения и цен. Это означает, что контроль над денежной массой со стороны центрального банка может обеспечить долгосрочную стабильность цен. Но, как писал Кейнс, «долгосрочная перспектива плохо подходит для обсуждения текущих проблем. В долгосрочной перспективе все мы умрем. Экономисты слишком облегчают свою задачу, если в сезоны бурь могут лишь сказать, что когда шторм окончится, поверхность океана станет гладкой»<sup>4</sup>.

Эта, пожалуй, самая знаменитая фраза Кейнса означала, что в рамках короткого периода скорость обращения денег может изменяться и влиять на уровень цен в зависимости не от массы денег, а от соотношения депозитов и наличности в портфеле у экономических субъектов. Поэтому задача стабилизации общего уровня цен требует соответствующей реакции со стороны центрального банка на эти изменения в виде изменения объема наличности или нормы обязательных резервов. Отсюда и задачи денежной политики – в зависимости от увеличения или уменьшения кассовых остатков осуществлять расширение или сжатие банковского кредита, изменяя процентную ставку. Подобная задача в принципе выполнима, однако возможности центрального банка проводить политику стабилизации существенно ограничиваются в открытой экономике вообще и в условиях золотого стандарта в особенности. Отсюда критическое отношение к тогдашней валютной политике Великобритании.

Несколько под иным углом зрения рассматривал Кейнс взаимодействие изменений количества денег и цен в обширном теоретическом исследовании «Трактат о деньгах» (1930). Он ставил перед собой задачу исследовать причины краткосрочных отклонений от долговременного равновесия. Иными словами, Кейнс исследовал причины неравновесия, которое по-прежнему трактовал прежде всего как явление ценовое. Главным инструментом анализа

<sup>4</sup> Keynes CW. Vol. 4. P. 65.



здесь была модифицированная количественная теория: он изменил уравнение спроса на деньги, выделил спрос на деньги для целей спекуляций, а кроме того, дополнил модель уравнениями движения цен потребительских и инвестиционных товаров, связав их изменение с доходами, произведенными в различных секторах экономики, и таким образом поставил проблему равенства сбережений и инвестиций.

Общая линия его рассуждений может быть представлена следующим образом. В положении равновесия произведенный в различных секторах доход равен спросу на потребительские и инвестиционные товары, и этому равенству соответствует определенное отношение между ценами этих групп товаров. При этом Кейнс особенно интересовало то, как это отношение изменяется (отклоняется от равновесного уровня) при изменении в соотношении между потребляемой и сберегаемой частями дохода.

Если в некий момент получатели доходов в обоих секторах тратят на потребительские товары меньше, чем было произведено дохода в секторе, их производящем, уровень потребительских цен будет падать и производители понесут убытки. Подобная ситуация может быть охарактеризована и по-иному — как превышение сбережений над инвестициями. В описанной ситуации сбережения, осуществляемые в экономике, превосходят доход, полученный при производстве инвестиционных товаров. Возникает ситуация, когда, казалось бы, можно предположить рост цен на инвестиционные товары. Однако Кейнс говорит, что увеличение сбережений и спроса на инвестиционные товары — не одно и то же. Последний определяется решениями инвесторов, которые руководствуются прежде всего перспективой получения прибыли. А само по себе решение людей больше сберегать, не предопределяет того, в какой форме будут осуществлены эти сбережения.

Выбор этой формы зависит прежде всего от оценки доходности и надежности предлагаемых финансовых активов. Подобное рассуждение и позволяет избавиться от тавтологии равенства сбережений и инвестиций.

Падение цен на потребительские товары не дает основания для оптимистических прогнозов инвесторов, в то же время потребители в такой ситуации могут по разным причинам предпочесть вкладывать сберегаемую часть дохода не в корпоративные бумаги, а в более ликвидные активы, в том числе и деньги. В результате цены инвестиционных активов могут начать снижаться, вызывая снижение инвестиционной активности.

Проблема в конечном счете в том, что потребители более свободно распоряжаются своими средствами, чем предприниматели. В ответ на снижение прибылей последние не могут быстро избавиться от лишних капитальных активов, а попытаются снизить расходы на заработную плату, что означает сокращение занятости. Но если такая мера выглядит разумной с точки зрения отдельного предпринимателя, с точки зрения общества ее пагубность очевидна: зарплата — это не только издержки, но и доход, а следовательно, ее снижение, если это становится массовым явлением, приводит к снижению совокупного платежеспособного спроса на предметы потребления, в результате чего ситуация, с которой сталкиваются предприниматели, может лишь ухудшиться.

Изменить подобную тенденцию, т.е. активизировать «пассивные» сбережения, мог бы какой-либо неординарный инвестиционный проект. Но его появление в ситуации пессимистических ожиданий маловероятно.

Что еще может противостоять раскручиванию спирали сокращения производства? Кейнс полагал, что, если при первых же признаках избыточных сбережений центральный банк резко понизит процент, инвесторы могут увидеть возможности получения дополнительной прибыли. В закрытой экономике этого еще можно добиться, но в открытой экономике со свободным движением капитала и золота надеяться на это не приходится.

Это был первый шаг в создании новой теории производства и занятости. И его важность связана прежде всего с тем, что прозвучала революционная мысль о связи между процессом выравнивания сбережений и инвестиций и изменением дохода.

Неординарность позиции Кейнса, высказанной в «Трактате о деньгах», вызвала острую дискуссию в академических кругах. Многие экономисты положительно отнеслись к новаторским идеям Кейнса, но были и те, кто выступил с резкой критикой. Среди последних был Ф. Хайек, уже в те годы последовательно отстаивавший принципы «чистой» теории — под которой он понимал австрийскую теорию — и чрезвычайно тонко чувствующий любые идеи, подрывающие веру в эффективность рыночной экономики. В 1931 г. в рецензии на «Трактат о деньгах» он писал: «Утверждение господина Кейнса о том, что не существует автоматического механизма поддержания в равновесии норм сбережений и инвестиций, вполне может быть обобщено до более фундаментального утверждения, что не существует автоматического механизма приспособления производства к сдвигам в спросе»<sup>5</sup>.

<sup>5</sup> Hayek F. A Rejoinder to Mr. Keynes // *Economica*. 1931. November. P. 401.

В спорах между Кейнсом и Хайеком нашло отражение противостояние англосаксонской и австрийской традиций в экономической теории. Одним из главных спорных моментов стала австрийская теория капитала и процента, основы которой заложил Бём-Баверк и которая утверждала, что рыночная система обеспечивает оптимальное распределение ресурсов во времени через изменение временной структуры капитала. Для австрийцев решение людей сберегать было эквивалентно решению отказаться от какого-то количества товаров сегодня ради потребления большего их количества в будущем. Следовательно, сберегая, люди дают сигнал «сдвинуть» структуру производства в сторону инвестиционных товаров. Это приспособление структуры производства к межвременным предпочтениям людей может происходить плавно, естественным образом, и тогда норма процента отражает предпочтения настоящих благ будущим, т.е. дисконт. Но плавность этого процесса может нарушаться. Принципиальная возможность подобных нарушений определена уже тем, что в экономике сделки заключаются в деньгах, количество которых контролируется банками. Осуществляя этот контроль, последние могут установить ставку на уровне, который не отражает истинные межвременные предпочтения людей и, таким образом, несет искаженную информацию. Если банки занижают процент, результатом будет связанность средств в производстве инвестиционных товаров. Рано или поздно перекос в структуре производства проявится в виде кризиса, который и является способом восстановить соответствие: многие инвестиционные проекты останавливаются, в структуре производства возрастает доля предметов потребления. Не недостаток инвестиций, а избыток их — таков диагноз причин кризиса, предложенный австрийцами. Отсюда призыв к осторожной и консервативной политике банков и сохранению золотого стандарта.

Весьма пессимистически оценивая возможности банков осуществлять правильную политику, Хайек признавал неизбежность нестабильности капиталистической системы, основанной на кредитных деньгах. Собственно, в этом и состояла главная мысль его работ «Цены и производство» (1931).

Хайек обвинял Кейнса в отсутствии у него теории капитала процента и в неправильном диагнозе причин кризисов. И надо сказать, что в какой-то мере Кейнс был вынужден признать справедливость упреков. Более того, напоминание о важности проблем межвременных предпочтений и структурного подхода стало предметом дискуссий 70-х годов, в ходе которых так называемые неортодоксальные кейнсианцы попытались заполнить брешь в кейн-

ианской теории, связанную с недостаточным вниманием к структурным проблемам.

Начало 30-х годов — это был относительно короткий период теоретических споров между Хайеком и Кейнсом. Уже в конце 30-х годов победа Кейнса не только на поле экономической теории, но и в области практики была полной.

С точки зрения истории экономической науки значение дискуссий между Хайеком и Кейнсом огромно, так как является одним из наиболее ярких свидетельств того, как различное видение проблемы и различные философские позиции делают невозможным сближение теоретических позиций.

Завершающей фазой в развитии теоретических представлений Кейнса о взаимодействии денег и цен, сбережений и инвестиций, производства и занятости стала «Общая теория занятости процента и денег».

## **5. «Общая теория занятости, процента и денег»: методологические, теоретические и практические новации**

Через 10 лет после появления «Общей теории» П. Самуэльсон дал ставшую хрестоматийной оценку этой книги: «Это плохо написанная, плохо организованная книга; и обыватель, который положился на репутацию автора и купил ее, пожалел о потраченных 5 шиллингах. Она совершенно не годится для процесса обучения. Она претенциозна, полемична и не слишком щедра на признания чужих заслуг. Она полна иллюзий и недоразумений: вынужденная безработица, единица заработной платы, равенство сбережений и инвестиций, механизм мультипликатора, связь предельной эффективности капитала и процента, вынужденные сбережения, различные нормы процентов и многое другое. Кейнсианская система изложена так путано, как будто сам автор плохо понимал ее суть и основные черты; и конечно, он демонстрирует худшие черты, когда пытается выяснить отношения с прешественниками. Взлеты интуиции и озарения переплетаются со скучной алгеброй, а двусмысленные определения неожиданно ведут к незабываемым побочным линиям рассуждений. Но когда все это остается позади, мы находим анализ ясным и новым. Короче говоря, это работа гения»<sup>6</sup>.

<sup>6</sup> Samuelson P. Lord Keynes and the General Theory//Econometrica. 1946. № 3. P. 190.

Еще более изысканной является оценка, данная биографом Кейнса Р. Скидельским, причем не только «Общей теории», но через нее и самому Кейнсу. «В том, что книга не утрачивает своей привлекательности, она напоминает автора. Кейнс был магической фигурой, и естественно, что он должен был оставить магическую работу. Никогда еще не было такого экономиста, как он: человека, который соединил бы столько качеств, причем такой высокой пробы, которые будоражили его мысль. Он был экономистом непостижимо курьезного ума; математик, который мог ослепить людей невероятными нематематическими фантазиями; логик, который следовал логике искусства; мастер-строитель, который оставил памятники в камне, а не только в слове; чистый теоретик, прикладник и государственный служащий одновременно; представитель академического мира, тесно связанный с Сити. Даже его сексуальная амбивалентность играла определенную роль в формировании его взглядов. Он обладал смелостью и решимостью, чтобы выступить против своей страны и ее традиций и предложить миру новые партнерские отношения между правительством и народом, чтобы сделать жизнь лучше. Книга и привлекает, и отталкивает, так как личные качества, слабости, интересы и страсти этого человека слишком хорошо в ней проступают»<sup>7</sup>.

Приведенные высказывания говорят о том, что простое и строгое изложение «Общей теории» — задача весьма трудная, а полученный результат вряд ли будет бесспорным. Не случайно некоторые исследователи, утомленные поисками истинной формулировки «Общей теории», предпочитают относиться к ней не столько как к законченной теоретической конструкции или руководству по теории экономической политики, сколько как к свидетельству интеллектуальных поисков ее автора.

Имея в виду все эти обстоятельства, следует начать с обсуждения новаторских идей Кейнса и лишь потом обратиться к модельному изложению концепции.

Кейнс назвал свою теорию «теорией выпуска и занятости в целом». Таким образом, он подчеркивал, во-первых, что в центре внимания — вопрос о факторах, определяющих объем производства и занятости, а не проблема аллокации ограниченных ресурсов и в связи с этим проблема равновесных цен; а во-вторых, определяющим является макроэкономический подход.

В отличие от предыдущих работ, в которых Кейнс рассматривал экономику, тесно связанную с мировым хозяйством, в «Общей те

<sup>7</sup> Skidelsky R. John Maynard Keynes. The Economist as Saviour 1920—1993. L., 1994. P. 538.

ии» он сосредоточился на анализе закрытой экономики. Этот сдвиг означал признание того реального факта, что глобальный характер кризиса делает невозможным для отдельной страны выйти из него за счет других. Кроме того, большая острота кризиса в США, где цены и зарплата были более гибкими, а связи с внешним рынком слабее, чем у Англии, побудила обратиться именно к закрытой экономике.

Кейнс внес следующие изменения в аналитический инструментарий.

Отправной точкой в его рассуждениях является совокупный спрос, роль которого, как писал сам Кейнс, недооценивалась предшествующими экономистами, прежде всего классиками (заметим, как старыми, так и новыми). Совокупный спрос у Кейнса многозначен, но прежде всего — это «ожидаемая выручка» от реализации произведенной при данном уровне занятости продукции, т.е. ожидаемый спрос. Подобный подход позволяет включить в модель ожидания.

Если в «Трактате о деньгах» в центре внимания — отклонения от долговременного равновесия, то в «Общей теории» речь идет о множестве состояний краткосрочного равновесия с неполной занятостью, каждое из которых определяется специфическим (заданным) состоянием ожиданий. Переход от одного состояния к другому зависит от ожиданий, и именно роль ожиданий в экономике определяет важность денег как связующего звена настоящего и будущего.

Предположение о том, что ожидания будущей прибыли заданы, является теоретическим приемом, который позволяет установить единицу измерения времени, т.е. содержательно отпределить, что означает короткий период. Наряду с предпосылкой о фиксированности предпринимательских ожиданий, он задается и несколько иным способом — в духе Маршалла, который связывал краткосрочный период с изменением запасом капитала. В пределах этого периода единственным способом, каким экономика может приспособиться к шоку спроса, является изменение загрузки существующего запаса производственных активов.

Кейнс отказался от валърасианской схемы одновременного определения характеристик равновесия в пользу последовательности состояний. Речь идет об описании того, как возникшие на стороне спроса импульсы передаются в экономике. Имеет место следующая логическая последовательность: при данной склонности к потреблению (которая выражается долей дохода, расходуемой на потребительские товары) уровень совокупного дохода (производства и занятости) определяется размерами инвестиций; при заданной предельной эффективности капитала (ожидаемая доходность новых капитальных благ, соотнесен-

ная с их рыночной ценой) объем инвестиций определен процентно-ставкой; при заданном предпочтении ликвидности норма процента определена уровнем совокупного дохода и количеством денег.

Кейнс использовал агрегированные показатели: выпуск, потребительский спрос, инвестиционный спрос, выраженные в единицах заработной платы (чтобы устранить влияние ее изменений на загрузку).

Для характеристики потребительского поведения Кейнс ввел понятие предельной склонности к потреблению. Соответствующий коэффициент показывает долю дополнительной единицы дохода, которую люди предпочитают тратить на потребительские товары.

Для объяснения зависимости между приростом инвестиций и выпуском (дохода) Кейнс использовал понятие мультипликатора. Мультипликатор представляет собой соотношение между приростом дохода и инвестиционного спроса, вызвавшего этот прирост. Мультипликатор является величиной, производной от предельной склонности к потреблению. В концепции мультипликатора важна не столько формальная зависимость между указанными величинами, сколько утверждение, что в условиях равновесия увеличение агрегированного дохода, вызванное дополнительным инвестиционным спросом, приведет к росту сбережений, эквивалентному исходному увеличению инвестиций. В этом и состоит смысл утверждения Кейнса, что инвестиции всегда «тянут» за собой сбережения, или что инвестиции и сбережения *ex post* всегда равны, чего нельзя сказать о ситуации *ex ante*. При этом инвестиции — это активное начало, а сбережения пассивны.

Кейнс предложил включить в краткосрочную функцию инвестиционного спроса параметр ожиданий долгосрочной прибыли. Согласно Кейнсу, инвестиционный спрос определяется соотношением предельной эффективности капитала и рыночной ставки процента. Предельная эффективность капитала представляет собой коэффициент-дисконт, отражающий субъективные представления инвесторов о соотношении ожидаемой доходности капитальных активов и их цены предложения. Очевидно, что при решении об инвестициях этот показатель сравнивается с текущим уровнем процента, который характеризует доходность альтернативного способа вложения средств.

Возникшие опасения относительно будущих прибылей отражаются в снижении предельной эффективности капитала, что при неизменном проценте может привести к снижению инвестиционной активности. Насколько велика эта опасность и как можно против

стоять этой тенденции, зависит от характеристик соответствующих функций: инвестиционной и спроса на деньги.

Теория денег Кейнса — это теория предпочтения ликвидности, центральным моментом которой является представление о деньгах — не только как о средстве обращения, но и как о запасе богатства, а в условиях неопределенности — средстве защиты от риска экономической несостоятельности и от неверных оценок будущего.

У людей всегда есть выбор не только между потреблением и сбережением, т.е. непотреблением, но и формы осуществления сбережений, т.е. между высоколиквидными и менее ликвидными активами, причем на оба решения влияет оценка степени уверенности в будущем. Очевидно, что в ситуации возросшей неуверенности люди, скорее всего, предпочтут увеличить объем сбережений, причем в форме высоколиквидных активов. Если в обычной, относительно стабильной ситуации изменение процента по менее ликвидным активам способно повысить их привлекательность в глазах потенциальных инвесторов, то в ситуации возросшей неопределенности люди не захотят расстаться с ликвидностью даже при более высоком проценте по менее ликвидным активам. Процент перестает влиять на спрос на кассовые остатки. Предпочтение ликвидности становится абсолютным. В этом и состоит смысл понятия «ликвидная ловушка».

Эта ситуация усложняется еще и тем, что низкая ставка, которую устанавливают банки в надежде стимулировать вложения в капитальные активы и которая ведет к росту курсов акций, может спровоцировать следующую ситуацию. У спекулянтов возникнут ожидания того, что тенденция роста курсов неустойчива, и они начнут сбрасывать акции, противодействуя тем самым усилиям центрального банка. Но проблемы этим не исчерпываются. Объектом денежной политики являются краткосрочные бумаги, операции с которыми влияют на уровень краткосрочного процента. С точки зрения инвестиционной активности решающее значение имеет долгосрочная ставка. Хотя в теории можно предположить существование полной замещаемости между кратко- и долгосрочными активами, в действительности соответствующие рынки разделены, и поэтому изменение краткосрочного процента не ведет автоматически к изменению долгосрочного.

Принимая во внимание все эти сообщения, Кейнс пришел к выводу, что предпочтение ликвидности может держать процент на уровне, слишком высоком для достижения полной занятости.

Это утверждение является еще одним выражением сомнения Кейнса в справедливости утверждения, что бережливость, ведущая к росту сбережений, обеспечивает снижение ставки процента и тем самым помогает преодолеть депрессию.



При анализе рынка рабочей силы основная модификация, которую внес Кейнс, состояла в следующем: он изменил вид функции предложения рабочей силы — у Кейнса она зависит от номинального уровня заработной платы, он ввел предпосылку об ограниченной подвижности заработной платы, наконец, высказал тезис о том, что уровень занятости определяется в рамках экономики в целом, а не исключительно на рынке труда.

В этих предпосылках проявилось его несогласие с неоклассической ортодоксией. Последняя утверждала, что объем занятости определяется на рынке труда, а его приспособление к равновесному уровню производства осуществляется через изменение реальной заработной платы, что уровень занятости определяется в точке, где предельная производительность труда равна предельной его тяжести; наконец, что при достаточной подвижности реальной заработной платы возможна лишь добровольная безработица.

Кейнс отказался от подобного рассуждения по двум причинам. Во-первых, фактически трудовые соглашения определяют уровень денежной, а не реальной заработной платы, уровень же последней является в определенном смысле завершающим моментом функционирования всей экономики. Во-вторых, падение денежной заработной платы могло бы положительно повлиять на объем занятости, если бы в этом случае совокупный спрос по крайней мере остался на прежнем уровне. Можно предположить, что для отдельного предпринимателя вполне вероятно, что снижение заработной платы, а следовательно, издержек положительно скажется на объеме продаж и прибыли. Но для экономики в целом это возможно, лишь если увеличится предельная склонность к потреблению или предельная эффективность капитала или же понизится норма процента. Однако, как показал Кейнс, для экономики в целом снижение заработной платы приведет скорее к уменьшению склонности к потреблению и (или) предельной эффективности капитала. Суммарный эффект от снижения заработной платы на склонность к потреблению или на предельную эффективность капитала скорее отрицательный. Что же касается процента, то на него снижение заработной платы оказывает примерно такое же воздействие, как рост денежной массы, и следовательно, вряд ли можно рассчитывать на такое снижение процента которое сможет заметно стимулировать инвестиционный спрос.

В силу изложенного выше Кейнс приходит к выводу, «что для замкнутой системы наиболее разумная политика состоит в поддержании устойчивого общего уровня денежной заработной платы»<sup>8</sup>.

<sup>8</sup> Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. М., 1978. С. 34

В такой ситуации позитивное воздействие на инвестиционный спрос может оказать повышение цен. Но чтобы это имело место, необходимо, чтобы рост спроса на деньги для целей обращения не вызвал слишком значительного повышения процента. Отсюда предположение сопровождать мероприятия по стимулированию занятости либеральной денежной политикой.

Вопрос о преодолении кризисных тенденций — один из центральных в теории Кейнса. Выбор путей и методов определен как теоретическими соображениями, касающимися характеристик соответствующих функций, так и практическими — эффективности имеющегося инструментария, и даже политическими. Здесь несколько путей: воздействие на процентную ставку, на склонность к потреблению, на ожидания предпринимателей, наконец, непосредственно на объем совокупных инвестиций.

Воздействие на процентную ставку Кейнс считал возможным, но в ряде ситуаций (ликвидная ловушка) малоэффективным способом изменения инвестиционных ожиданий. Поэтому он обсуждал и прямые меры воздействия на инвестиционный спрос: прямые государственные инвестиции, финансируемые из государственного бюджета — именно так часто и трактуется практический вывод из теории Кейнса, и косвенные — создание инвестиционного климата доверия, в чем Кейнс видел главную задачу правительства. Прямые государственные инвестиции он рассматривал не как альтернативу частным, а средство повышения стабильности на рынке капитала независимо от масштабов государственных инвестиций.

«Общая теория», как уже отмечалось, соединяет оригинальное изложение с критикой классической теории. Критический пафос работы состоит в опровержении как традиционной социальной мудрости, так и мудрости традиционной теории. Наиболее ярко взаимосвязь этих установок и теоретических выводов прослеживается в его оценке сбережений как фактора, влияющего на уровень производства, с одной стороны, и в его отношении к мотиву богатства — с другой. Так, стремление к богатству, которое на индивидуальном уровне естественно образом реализуется через накопление, т.е. сокращение потребления, может обернуться, если все последуют этой мудрости, всеобщим обеднением, а повышение процента, поощряя добродетель воздержания и способствуя увеличению сбережений, может привести к уменьшению фактических размеров совокупных сбережений.

Традиционная теория, по мнению Кейнса, попала в ловушку «прочих равных условий». Теоретическое положение, что при прочих равных условиях объем сбережений зависит только от уровня процента,

превратилось в экономической теории из условного в безусловное. Отказ от «прочих равных» — в данном случае от предпосылки о неизменности дохода — радикальным образом меняет ситуацию.

«Рост нормы процента — писал Кейнс, — мог бы побудить нас сберегать больше, если бы наши доходы оставались неизменными. Но раз более высокая норма процента оказывает неблагоприятное воздействие на инвестиции, то наши доходы не останутся и не могут остаться неизменными. Они неизбежно будут падать до тех пор, пока сокращающиеся возможности сбережения не уравновесят в достаточной степени стимулы к сбережению, создаваемые более высокой нормой процента. Чем больше мы добродетельны, чем больше намерены руководствоваться чувством бережливости, чем упрямее придерживаемся ортодоксальных правил в сфере национальных финансов, а также в наших личных финансовых операциях, тем больше должны падать наши доходы, когда рост процента увеличивает разрыв между нормой процента и предельной эффективностью капитала. Упрямство может повести только к наказанию, а не вознаграждению»<sup>9</sup>.

Означает ли это, что Кейнс главной добродетелью считал расточительность? Разумеется, нет. Прежде всего он был против универсальных приемов решения проблем и не верил в непосредственную связь между добродетелью и накоплением капитала. В данном случае он стремился подчеркнуть то обстоятельство, что общая озабоченность общества мотивом денег, оборачивающаяся необходимостью выплачивать процент их владельцам, приводит к тому, что процесс накопления приостанавливается, не исчерпав своих возможностей, т.е. до границы, определенной нормой сбережений. Общество оказывается в ловушке, которую само себе поставило.

Ситуация усложняется еще и тем, что и потребление, и инвестиции имеют несколько временных измерений, и эта связь настоящего и будущего опосредуется деньгами. Будущее предстает у Кейнса как принципиально неопределенное, характеристики которого не могут быть получены на основе исчисления вероятностей. Отсюда совершенно иное представление о рациональности и о принципах рационального поведения индивидов.

Он отверг представление о рациональном экономическом субъекте (которые отстаивала школа Бентама и неоклассики) как о располагающем знанием всех возможных последствий своих действий и определяющем стратегию своего поведения на основе некоторого расчета вероятного достижения конкретной заданной цели, аналогичного расчету математического ожидания. Для него рационально

<sup>9</sup> Там же. С. 175.

поведение — это целенаправленное поведение, т.е. ориентированное на достижение определенной цели, причем наилучшим способом, который человек определяет, используя имеющуюся у него информацию о доступных ему способах достижения этой цели независимо от того, насколько полна и правдива эта информация. Причем невозможность полагаться на математическое ожидание по причине отсутствия информационной основы для подобного расчета распространяется на все действия, которые предпринимаются с ориентацией на будущее независимо от того, осуществляются ли они на индивидуальном уровне или на уровне политических решений. При таком подходе принцип рациональности предполагает интуитивные решения. Человек предстает располагающим не универсальными правилами поведения, а возможностью, полагаясь на собственное видение ситуации и собственную интуицию, пойти по пути, ранее неизвестному, и тем самым преодолеть заложенную в универсальных правилах инерцию прошлого. И эта черта в равной мере свойственна и экономическому субъекту в теории Кейнса, и самому Кейнсу, преодолевшему инерцию теоретического мышления.

«Экономическая теория Кейнса — это парадоксальная экономическая теория, экономическая теория перевернутого мира. Хорошее становится скверным, а скверное — хорошим. Тезис ведет к антитезису, люди сами порождают экономические проблемы... Мы так приучили себя к осмотрительности, что нам не так легко избавиться от страданий, связанных с безработицей»<sup>10</sup>. Именно «перевернутость» и парадоксальность теоретического подхода позволили Кейнсу признать сам факт вынужденной безработицы, а сделать ее экономической проблемой, т.е. проблемой, решение которой можно и должно искать в рамках экономической теории.

Таким образом, «Общая теория» — это не просто доказательство существования технических ошибок в анализе факторов, определяющих занятость, а попытка предложить новый взгляд на новую экономику, иначе говоря, привести теоретический инструментарий в соответствие с новой реальностью. При этом обращенность к реальности означает признание важности психологических факторов, принципиальной неопределенности будущего и невозможности прогнозировать отдаленные последствия предпринимаемых и кажущихся рациональными действий экономических субъектов. Признание того, что рациональное на индивидуальном уровне может оказаться нерациональным на уровне социальном, открывает возможности иного подхода к экономической науке, к пониманию ее сущности и задач.

<sup>10</sup> Mini P.V. Keynes, Bloomsbury and the General theory. L.: Macmillan, 1990. 174.

## 6. Теория Кейнса и ее интерпретация Дж. Хиксом

В наиболее компактной форме концепция Кейнса была изложена в опубликованной в 1937 г. статье «Общая теория занятости»<sup>11</sup>, где он попытался прояснить положения, вызвавшие наибольшие споры, сделать акцент на некоторых наиболее важных аспектах — неопределенности и ожиданий, наконец, свести все линии рассуждений воедино.

Анализ причин колебаний экономической активности — именно это он считал своей главной задачей — Кейнс начинает с изложения теории процента. Он исходит из того, что процент является платой за расставание с ликвидностью. Если с точки зрения потенциальных инвесторов эта премия меньше существующей рыночной ставки, люди начнут вкладывать деньги в активы, причем степень их предпочтения капитальных активов будет зависеть от ожидаемой доходности, степени риска и т.д. Таким образом определяется цена спроса на капитальные активы. Цена предложения определяется издержками производства. Если цена спроса выше цены предложения, объем текущих инвестиций — стоимость выпуска вновь произведенных капитальных активов увеличится. Если вспомнить, что отношение ожидаемой доходности к цене предложения и есть предельная эффективность капитала, тогда то же самое можно выразить и несколько иначе: если предельная эффективность капитала выше ставки процента, наблюдается рост инвестиций, вслед за ним — рост производного дохода. Таким образом, колебания инвестиций и дохода зависят во власти двух достаточно неустойчивых факторов — ожидаемой доходности и предпочтения ликвидности.

Чтобы «закрыть» модель, остается рассмотреть зависимость, связывающую объем выпуска потребительских благ, которые будут ежегодно производить, с объемом выпуска инвестиционных благ. Связующим звеном между ними является доход. Эта зависимость и отражена мультипликатором.

Одним из наиболее значимых, особенно если учитывать будущий кейнсианской теории, откликов на книгу «Общая теория занятости, процента и денег» была статья Дж. Хикса «Господин Кейнс и «классики». Попытка интерпретации», опубликованная в апреле 1937 г. журнале «Эконометрика»<sup>12</sup>. В этой статье Хикс предложил математическую

<sup>11</sup> Keynes J.M. The General Theory of Employment // Quarterly Journal of Economics. 1937. Febr. (Кейнс Дж.М. Общая теория занятости//Истоки. Выпуск 3. М., 1998).

<sup>12</sup> Hicks J. Mr. Keynes and the Classics: A Suggested Reinterpretation // Econometrica. 1937. April (Хикс Дж. Господин Кейнс и «классики». Попытка интерпретации//Истоки. Выпуск 3. М., 1998).

ческое выражение и графическую иллюстрацию концепции Кейнса и, более того, попытался представить модель Кейнса, так же как и так называемую классическую модель, частными случаями некоторой «общей» модели. Хикс представил модель Кейнса следующим образом:

$$M = L(Y, i) \quad (1)$$

$$S(Y) = I(i), \quad (2)$$

где  $M$  — масса денег,  $L$  — функция ликвидности, или функция спроса на деньги;  $I$  — функция инвестиций;  $S$  — функция сбережений;  $Y$  — доход;  $i$  — ставка процента.

Все величины, кроме процента, выражены в единицах заработной платы; имеют место достаточно естественные предположения:  $dL/dY \geq 0$ ,  $\partial L/\partial i \leq 0$ ,  $\partial I/\partial i \leq 0$ ,  $\partial S/\partial Y \geq 0$ ,  $S = Y - C(Y)$ ,  $1 > \partial C/\partial Y > 0$ ,  $\partial^2 C/\partial^2 Y < 0$ . Два последних условия выражают первый и второй психологический законы потребления Кейнса.

Уравнение (1) определяет геометрическое место точек  $(Y, i)$ , для которых это уравнение верно при некотором заданном значении массы денег ( $M$ ); это геометрическое место точек графически может быть представлено в виде кривой  $LM$ . Ее форма определена тем фактом, что рост дохода ведет к повышению спроса на деньги, а рост процента — к его понижению, но при этом существует некоторое значение, ниже которого процентная ставка опуститься не может практически ни при каком уровне  $M$ . Это и есть ситуация ликвидной ловушки. Уравнение (2) задает кривую  $IS$  — геометрическое место, при которых выполняется соответствующее равенство объемов инвестиций и сбережений, причем заданными в этом случае являются предельная эффективность капитала и величина мультипликатора. Эти две кривые  $IS$  и  $LM$ , образующие знаменитый крест Хикса (рис. 1), пересекаясь, определяют равновесные значения  $i$  и  $Y$  (точка  $E$  с координатами  $i^*$ ,  $Y^*$ ),

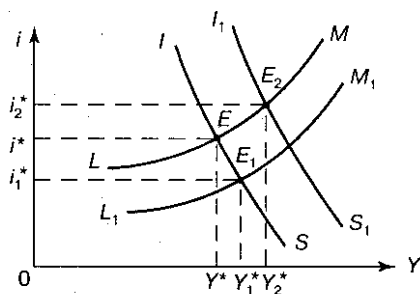


Рис. 1

а следовательно, при заданной ставке заработной платы, и уровень занятости. Если произойдет увеличение массы денег (кривая  $LM$  сдвинется вправо), процент понизится ( $i_1^* < i^*$ ), а доход увеличится ( $Y_1^* > Y^*$ ). Рост дохода может иметь место и в результате повышения предельной эффективности капитала (кривая  $IS$  сдвигается в положение  $I_1S_1$ ), но в этом случае процент повысится ( $Y_2^* > Y^*$ ,  $i_2^* > i^*$ ).

Когда экономика находится в положении, близком к ситуации ликвидной ловушки (т.е. левая часть кривой  $LM$  параллельна  $OY$ ), увеличение массы денег не может существенно повлиять на процент — кривая  $LM$  сдвигается вправо, но ее левая часть остается практически неизменной. Денежная политика малоэффективна. Если в такой ситуации предельная эффективность капитала возрастает, а величина мультипликатора не уменьшается (кривая  $IS$  сдвигается вправо), происходит прежде всего увеличение дохода, а следовательно, и занятости, а не процента. Если, напротив, предельная эффективность капитала падает и не происходит компенсирующего увеличения мультипликатора (кривая  $IS$  сдвигается влево), падение дохода, а следовательно, и занятости, становится неизбежным (рис. 2).

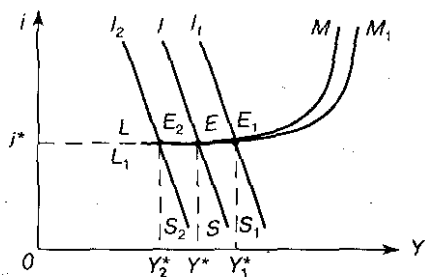


Рис. 2

С точки зрения Хикса, этот случай — один из возможных, так же как и другой — «классический», который может быть описан несколько иной моделью:

$$M = L(Y) \quad (3)$$

$$S(Y, i) = I(i) \quad (4)$$

$$\partial L / \partial Y \geq 0, \partial S / \partial Y \geq 0, \partial S / \partial i \geq 0.$$

Графически это означает, что кривая  $LM$  вертикальна, что отражает ситуацию, когда спрос на деньги не зависит от процента (рис. 3). В этом случае, даже если предельная эффективность капитала увеличится (кривая  $IS$  сдвинется в положение  $I_1S_1$ ), доход останется практически неизменным, а процент повысится ( $Y_1^* \cong Y^*$ ,  $i_1^* > i^*$ ).

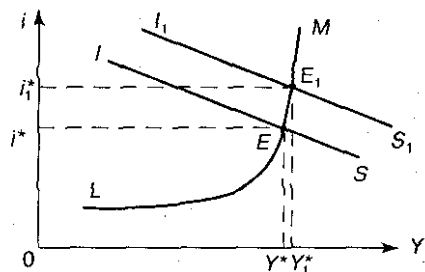


Рис. 3

Очевидно, что обе рассмотренных модели являются частными случаями той модели, которую Хикс называет «общей»:

$$M = L(Y, i) \quad (5)$$

$$S(Y, i) = I(Y, i); \quad (6)$$

$\partial L / \partial Y \geq 0$ ;  $\partial I / \partial Y \geq 0$ ,  $\partial I / \partial i \leq 0$ ,  $\partial S / \partial Y \geq 0$ ,  $\partial S / \partial i \geq 0$ ,  $\partial L / \partial Y \geq 0$ ,  $\partial L / \partial i \leq 0$ .

Обобщенная модель представляет более сложный случай, когда вид кривых  $IS$  и  $LM$  и их взаимное расположение зависят от соотношения эластичностей функций  $I$  и  $S$  по  $Y$  и  $i$ . Эта обобщенная интерпретация позволяет провести аналогию с концепцией Викселля и одновременно назвать экономику, которую рассматривает Кейнс, экономикой спада.

## 7. Развитие и переосмысление наследия Кейнса

Предложенная Хиксом интерпретация теории Кейнса очень скоро стала хрестоматийной: уже многие поколения экономистов знакомятся с теорией Кейнса «по Хиксу». Эта интерпретация задавала направление будущих исследований, а во многом и специфику того, что принято называть кейнсианством, а правильное сказать — хиксианским кейнсианством. Распространению последнего в значительной степени способствовала модель Хансена — Самуэльсона, предложенная в 1948 г., и особенно ее графическая иллюстрация — знаменитая «45%-я диаграмма» (рис. 4).

$$C = C(Y, i)$$

$$I = I(i)$$

$$L = L(Y, i)$$

$$L = M, M - \text{const}$$

$$E = C + I$$

$$E = Y$$



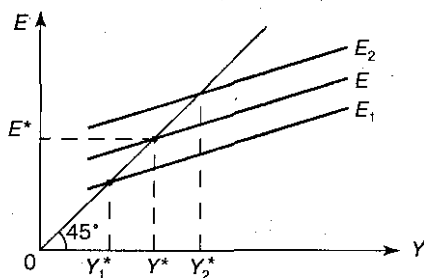


Рис. 4

Точка *A* на рис. 4 определяет равновесие  $Y^*$ , а через производственную функцию и уровень занятости  $N^*$ . При этом  $1 > \partial C/\partial Y > 0$  — предельная склонность к потреблению,  $\partial^2 C/\partial^2 Y < 0$ .

Именно на базе этой модели был сделан вывод о том, что если уровень инвестиций падает, а следовательно, линия  $C + I$  сдвигается вниз (возникает так называемый дефляционный разрыв), требуются меры, направленные на то, чтобы вернуть ее в исходное положение. Это могут быть: снижение налогов на личные и корпоративные доходы, мероприятия кредитно-денежной политики, вызывающие понижение процента, наконец, если в модели учитываются государственные расходы, то их увеличение. Эта модель позволяет рассматривать и противоположную ситуацию (инфляционный разрыв), когда линия  $C + I$  смещается вправо. В этом случае требуются меры, ограничивающие совокупные расходы: повышение налогов, рестрикционная кредитно-денежная политика, замораживание государственных расходов. Указанные варианты практических рекомендаций, по существу, выражают главные направления экономической политики кейнсианской ориентации так, как она сложилась в 50–60-е годы.

Рассуждения в духе Хикса, Самуэльсона, Харрода и других позволили интерпретировать кейнсианскую теорию как некую макро модель с достаточно простыми свойствами и, что самое главное, для которой единственным объяснением возникновения безработицы на микроуровне стало предположение о жесткости заработной платы. В результате кейнсианская модель действительно оказывалась частным случаем неоклассики, на базе которой и был осуществлен синтез.

В 1960 г. была предпринята попытка расширить аналитические рамки кейнсианской модели с тем, чтобы она учитывала переменную, характеризующую уровень цен. Для этого была использована

кривая Филлипса<sup>13</sup>. Логика рассуждений была следующая: на основе модели типа *ISLM* определяется уровень производства и занятости, а следовательно, и безработицы, а затем по кривой Филлипса определяется ожидаемое изменение заработной платы, а через уравнение, связывающее динамику заработной платы с ценами, — темп инфляции.

Независимо от того, насколько модели типа *ISLM* отражали истинное содержание концепции Кейнса, они стимулировали развитие кейнсианских моделей экономического роста, способствовали активизации широкого круга эконометрических исследований, направленных прежде всего на выяснение вида и характеристик составляющих ее функций<sup>14</sup>, имевших не только теоретическое, но и практическое значение.

В конце 60-х годов в немалой степени под влиянием неудач экономической политики, которую связывали с кейнсианской теорией, а также благодаря тому, что за три предшествующих десятилетия был накоплен обширный материал, посвященный Кейнсу и его отношениям с классиками, с особой остротой встала задача выяснения содержания собственно концепции Кейнса.

Прежде всего был сформулирован целый список претензий к кейнсианским моделям типа *ISLM*, который в сжатом виде можно представить следующим образом:

модель имеет принципиально «неденежный» характер: все переменные модели представлены в реальном выражении, цены исключены из рассмотрения, а следовательно, теория производства отделена от теории цен. Это обстоятельство делает невозможным применение данной модели к анализу инфляции, причем этот факт ни в какой мере не устраняется простым присоединением к этой модели кривой Филлипса. Данная модель не дает основания рассуждать в терминах «инфляция или безработица»;

благодаря модели Хикса были сняты ограничения на применение модели Кейнса, заданные предпосылкой об измерении всех стоимостных величин в единицах заработной платы, которая была введена Кейнсом с тем, чтобы устранить влияние изменений в заработной плате на функцию производства и издержек. Очевидно, что игнорирование этого обстоятельства в случае резких изменений в уровне заработной платы не могло не привести к ошибкам;

и в модели Хикса, и в модели Самуэльсона — Хансена все зависимости детерминированы, в то время как Кейнс подчеркивал роль

<sup>13</sup> О кривой Филлипса см. приложение 2.

<sup>14</sup> Об исследованиях функции потребления см. приложение 3.

ожиданий при формировании как планируемых сбережений, так и инвестиций. Замена — пусть и неопределенной, и плохо формализуемой — инвестиционной функции, в которой ожидания отражали представления людей о будущем, функцией, в которой объем инвестиций детерминированным образом связывался с прошлыми изменениями выпуска — это и представлял принцип акселерации, — открывала возможности анализа циклических колебаний, но в то же время переводила всю теорию из плоскости мира, в котором царит неопределенность, в мир, где все может быть выражено в детерминированных величинах или в терминах вероятности;

модель *ISLM* и модель Самуэльсона — Хансена — модели сравнительной статики; динамический аспект, который интересовал Кейнса и который связан с движением системы от одного состояния равновесия к другому, исключается из рассмотрения;

из ранних работ Кейнса ясно, что предположение об экзогенном характере предложения денег — в частности, независимость от процента — допущение возможное и полезное в некоторых случаях, но сомнительное, когда обсуждаются вопросы экономической политики и механизмы кредитно-денежного регулирования. Если Кейнс в «Общей теории» и в более ранних работах допускал возможность обсуждения этого вопроса, то в модели Хикса это было исключено;

модель Хикса обозначила начало эры макроэкономики, которая как бы не нуждалась в микроэкономическом основании. Если Кейнс в «Общей теории» обсуждал поведение людей и, более того, часто распространял представления о микроэкономических процессах на макроуровень, то Хикс задал исключительно макроэкономическое видение процессов, которое было подхвачено многими сторонниками Кейнса (например, Дж. Робинсон). Знаменитая проблема редукции макро- и микроподходов была снята как неактуальная.

Во второй половине 60-х годов формируется так называемое неортодоксальное кейнсианство, или посткейнсианство, представители которого (Р. Клауэр, А. Лейонхуфвуд, П. Дэвидсон, А. Коддингтон) пытались продемонстрировать, что правильно понятая теория Кейнса может достойно ответить на приведенную выше критику, именно: она способна предложить микрооснову макротеории, допускающей вынужденную безработицу, т.е. решить проблему редукции, анализировать процесс реакции системы на внешние возмущения, т.е. аспект неравновесия и динамики; рассматривать экономику в условиях неопределенности, когда ожидания играют решающую роль при принятии решений, а деньги становятся ключевым моментом механизма согласования.

Начало этому направлению положил Р. Клауэр. В работе «Кейнсианская контрреволюция»<sup>15</sup> он сосредоточился на взаимосвязи ситуации неравновесия на рынке и ограничений, которые в этом случае возникают для всех экономических агентов. В ситуации неравновесия, когда какой-либо рынок «не расчищается», или планируемый и реальный объемы сделок для некоторых участников рынка не совпадают, последние оказываются вынужденными пересмотреть свои планы относительно сделок на других рынках. Обычные бюджетные ограничения равновесной модели превращаются в своего рода двухступенчатые: во-первых, в ограничение на расходы, которое предполагает, что совокупная стоимость покупок не должна превышать сумму имеющихся денежных средств; во-вторых, в ограничение на доходы, которое предполагает, что сумма денежных средств в распоряжении экономического агента ограничена объемом продаж товаров или услуг, осуществленных данным агентом. Если работникам не удастся продать свой труд, они не могут реализовать планируемые покупки, если фирмы не могут продать все, что они планировали, то они сокращают спрос на труд. Таким образом, неравновесие, возникшее на одном рынке, передается по всей экономике, подчеркнем, денежной по своей природе.

В этом же духе рассуждал и А. Лейонхуфвуд в известной работе «Кейнсианская экономика и экономика Кейнса» (1968)<sup>16</sup>, которая, как видно из названия, претендовала на выяснение истинного содержания теории Кейнса в противовес позднейшим ее интерпретациям и упрощениям. Развивая идеи Клауэра, Лейонхуфвуд особое внимание уделил фактору неопределенности при объяснении не только механизма передачи импульса неравновесия в системе, но и причин отклонения цен на каком-либо из рынков от равновесного значения, при этом он подчеркивал значение различий в скорости реакции цен и количеств.

Фактор неопределенности проявляется в модели Лейонхуфвуда в поведении экономических субъектов: возникшее на одном рынке расхождение между действительной и предполагаемой величиной бюджетных ограничений, а следовательно, между предполагаемой и действительной величиной эффективного спроса благодаря наличию денег передается по всей системе, в результате чего агенты получают искаженные ценовые сигналы, которые вызывают их действия, не

<sup>15</sup> Clower R. The Keynesian Countre-Revolution: A Theoretical Appraisal// The Theory of Inyterest Rates. Ed. by Hahn F., Brechling F.L., 1965.

<sup>16</sup> Leijonhufvud A. On Keynesian Economics and Economics of Keynes. N.Y., 1968.

обязательно ведущие к равновесию. Проблема безработицы в рамках этой модели состояла в том, что снижение заработной платы воспринимается работниками как сигнал снижения спроса на труд, а другая сторона этого процесса — увеличение спроса на продукт труда в результате снижения издержек — сигналом для них не становится. В результате эффективным для всей системы оказывается всегда самое «жесткое» бюджетное ограничение.

Модель Лейонхуфвуда существенно отличается от традиционной кейнсианской: в ней изменена агрегатная структура и принцип агрегирования (активы объединялись в агрегаты не по материальному признаку: потребительские или инвестиционные, а по степени зависимости их цены от ожиданий относительно будущего — по длительности); в функцию потребительского спроса была включена дефлированная по индексу цен текущая стоимость активов; в функцию инвестиционного спроса включена текущая стоимость активов, соотнесенная с заработной платой), наконец, в число переменных функции спроса на деньги кроме текущей стоимости долгосрочных активов был включен и еще один показатель — соотношение текущей банковской ставки и ее нормального уровня.

Лейонхуфвуд показал, что условием равновесия в такой модели является равенство предельной эффективности капитала некоторому усредненному долгосрочному банковскому проценту. Причем это равенство может не соответствовать ситуации полной занятости. И тогда встает вопрос о том, какие меры следует предпринять. Так как в модели Лейонхуфвуда процент через текущую стоимость активов влияет на поведение инвесторов и потребителей, его изменение может в большей степени повлиять на всю ситуацию в экономике, чем предполагалось у Кейнса. Поэтому в рассуждениях о мерах стимулирования особое внимание уделено рынку ценных бумаг и денег. Но поскольку спрос на деньги зависит от расхождений между текущим и нормальным уровнем процента и поскольку кратко- и долгосрочные активы не являются абсолютными субститутами, а следовательно, долгосрочный (важный для инвестиционной активности) процент и краткосрочный (на который непосредственно воздействует денежная политика) процент изменяются не совсем синхронно, практические рекомендации приобрели несколько более сложный характер. Лейонхуфвуд высказал идею равновесного коридора для процента, суть которой состояла в том, что денежно-кредитная политика может быть эффективной, лишь когда речь идет о корректировке процента в пределах небольших отклонений от нормального уровня. Если подобные меры недостаточны с точки зрения повышения уровня занятости, необходимо воздей-

водить на сам «коридор», т.е. на нормальный уровень процента, и здесь фискальные меры могут оказаться решающими.

В отличие от рассмотренного выше направления, представители которого стремились к более глубокому пониманию теории Кейнса, представители другого направления стремились скорее предложить альтернативу модели Кейнса на пути радикального переосмысления модели Вальраса. Главными нововедениями в соответствующих моделях Барроу, Гроссмана, Беннаси и других<sup>17</sup> является отказ от вальрасианской гипотезы о совершенной подвижности цен, рассмотрение ситуации вынужденного сокращения спроса или предложения, предполагающей осуществление сделок по так называемой «короткой стороне», т.е. осуществление по минимальному объему планируемых сделок, и возникновение ситуации вынужденности для других агентов, которым не удалось реализовать свои планы. Подобная ситуация приводит к тому, что экономические агенты при принятии решений интересуются не только ценами, но и количеством товаров, прежде всего объемом реально заключаемых сделок на всех рынках. Таким образом, цены и количества товаров становятся переменными функций спроса и предложения. Ситуация вынужденного сокращения спроса или предложения трактуется агентом не как временное отклонение от нормы, а как обычная, в каком-то смысле нормальная, заставляя соответствующим образом приспособливаться. В результате тенденция выравнивания спроса и предложения в экономике имеет место, но это выравнивание происходит не в ходе восстановления потенциального уровня, а на более низком уровне сделок, включая сделки на ресурсы.

Работы представителей указанных направлений усилили интерес к проблемам неопределенности, динамики, ожиданий и денег у Кейнса, стимулировали исследования на стыке теории Кейнса и теории общего экономического равновесия, способствовали значительному продвижению экономической теории, наконец, они продемонстрировали, как много нового может дать непрядвзятое и внимательное прочтение «Общей теории».

С момента своего появления теория Кейнса давала большой простор для критики различного рода. Так, в 60-е годы кейнсианцы и неоклассики спорили о причинах замедления темпов роста во второй половине 50-х годов, о перспективах экономического роста и о

---

<sup>17</sup> См., например: Barro R., Grossman H. Money, Employment and Inflation. 1976; Benassy J.-P. Neo-Keynesian Disequilibrium in a Monetary Economy // Review of Economic Studies. 1975; Grandmont J.-M. The Logic of the Fix-price Method // Scandinavian J. of Economics. 1977.

способах воздействия на него. В основном правительственные программы того времени были кейнсианскими по духу. В США программа роста, принятая правительством Кеннеди, была таковой и по направленности. Она предусматривала стимулирование технического прогресса, совершенствование образования и системы переподготовки кадров, расширение масштабов вмешательства. До середины 70-х годов критика кейнсианства в основном велась на профессиональном уровне. Начиная с середины 70-х годов споры становятся достоянием широких слоев общества. Активно обсуждаются причины неудач экономической политики, выразившихся прежде всего в росте безработицы при ускоряющейся инфляции, что плохо вписывалось в кейнсианскую картину экономики. На фоне роста доли государственных расходов в ВВП (в США — к 1970 г. 33%, в Великобритании — 40%) с особой остротой встала проблема эффективности государственного аппарата и общественного сектора в целом. Наряду с чисто экономическими были поставлены и нравственные проблемы, которые оказались тесно связанными с экономикой и проводимой экономической и социальной политикой. Обращение к истинным ценностям капитализма не только стало лозунгом политической борьбы, но повлияло на развитие экономической науки. Началась так называемая консервативная волна.

Приложение 1

### **Отклики на «Общую теорию»<sup>18</sup>**

Сразу же после опубликования «Общей теории» научное сообщество разделилось на кейнсианцев, антикейнсианцев и примирителей. Причем это разделение шло не только по степени принятия или отклонения теории, но и по тому, что считалось главным, а что второстепенным в теории Кейнса, насколько убедительны предложенные им аргументы, какие практические выводы из этой теории следуют.

Одни приняли все сказанное Кейнсом за абсолютную истину и совершенно новое слово в науке и были готовы превратить его теории в новую ортодоксию, другие говорили, что все новое у него — неверно, а то, что верно — не ново и легко интегрируется в классическую теорию как ее частный случай. Ясно, что все читали «Общую теорию» сквозь призму собственных знаний и заблуждений.

Теория Кейнса привела к расколу в рядах сотрудников Лондонской школы экономики: Хайек пообещал выступить с неким противовесом теории

---

<sup>18</sup> Это приложение может быть опущено без существенных потерь с точки зрения логики изложения кейнсианской концепции и ее интерпретации.

Кейнса; А. Лернер, Н. Калдор, Дж. Хикс начали дрейф в сторону Кейнса, и именно Дж. Хикс предложил простую и, что важно, педагогически приемлемую форму изложения «Общей теории», что способствовало ее быстрому распространению.

Несмотря на то что практические выводы из теории Кейнса гармонизировали с идеями архитекторов Нового курса, нельзя сказать, что американские экономисты были единодушны в оценке «Общей теории», так же как, впрочем, и по другим вопросам. Многие американские экономисты, прежде всего в Гарварде (П. Самуэльсон, Э. Хансен, Дж. К. Гэлбрейт, Дж. Тонни, Р. Солоу), были, как и Кейнс, озабочены проблемой безработицы. Они были согласны назвать его теорию частным случаем классики, но считали именно этот случай практически важным и заинтересовались рекомендациями Кейнса для решения важнейшей проблемы — безработицы. Что касается теории, то они большее внимание уделяли проблеме несовершенства рынков, в частности жесткости цен и существования монополий. Представители Чикагской школы (Ф. Найт, Дж. Вайнер) не могли согласиться с методологическим подходом Кейнса, претензией его теории на общность, со специфической ролью процента, наконец, с основным выводом о неспособности капиталистической системы к саморегулированию и о необходимости вмешательства. В то же время они высоко оценили его интерес к проблеме неопределенности. Расхождения касались и роли денежной политики.

Весьма своеобразной была реакция представителей стокгольмской школы (Б. Улин, Г. Мюрдаль, Э. Линдаль). Они весьма внимательно отнеслись к новациям Кейнса, особенно заинтересовались неравновесным подходом, который Кейнс предложил еще в «Трактате о деньгах», а также идеей разграничения ситуации *ex ante* и *ex post*, процессом согласования индивидуальных планов, различной реакцией цен и количеств на изменение агрегированного спроса. Именно эта традиция через несколько десятилетий получила развитие у А. Лейонхувуда, предложившего собственное оригинальное прочтение Кейнса.

В Германии «Общая теория» была опубликована уже в 1936 г. и, к разочарованию Кейнса, представлена как теоретическое обоснование политики, проводимой в Германии. Принятию «Общей теории» в Германии способствовала не только политика большого государства, которая в те годы проводилась правительством, но и традиция немецкой экономической школы с ее интересом к социальным основам капиталистической экономики и ее институтам. Еще В. Зомбарт и В. Рёпке связывали особенности экономического развития в XIX и XX вв. со спецификой таких системных факторов, как корпоративизм, политика протекционизма, профсоюзное движение, роль военного производства и т.д. И хотя сама по себе «Общая теория» вряд ли может рассматриваться как работа в русле немецкой традиции, идея немецких экономистов, что государство — это не нечто внешнее по отношению к экономическому порядку, а одна из его составляющих, оказалась в какой-то мере созвучной кейнсианскому призыву к активному поведению государства в области инвестиций.



Хотя Кейнс был достаточно хорошо известен русским экономистам еще в начале 20-х годов и, более того, многие его идеи находили поддержку не только у ученых, но и у политиков, появление «Общей теории» не вызвало заметного отклика в России. На первый взгляд это странно, так как признание Кейнсом внутренней нестабильности капитализма соответствовало марксистским представлениям о капитализме. Но такое положение отчасти объясняется неактуальностью тонкостей буржуазной политэкономии с точки зрения воинствующего марксизма 30-х годов. Первый русский перевод «Общей теории» появился в 1948 г., анализ теории Кейнса с марксистских позиций предложил в начале 50-х годов И.Г. Блюмин, при этом он высказал ряд содержательных претензий к Кейнсу: об игнорировании проблем инфляции, распределения, монополий. Впоследствии, уже в 60-е годы, интерес к идеям Кейнса заметно возрос. Это объяснялось в том числе и либерализацией в науке, интересом к экономико-математическому моделированию и эконометрическим исследованиям, значительная часть которых так или иначе была связана с кейнсианством. Можно сказать, что результатом этого возросшего интереса стала публикация в 1976 г. нового русского перевода и целой серии работ, посвященных Кейнсу, его теории и кейнсианству в целом<sup>19</sup>.

Во Франции «Общая теория» также не стала заметным событием, но по иным причинам. Французы не могли простить Кейнсу слишком мягкую позицию в отношении Германии после первой мировой войны, а кроме того, характерная для многих французов психология рантье не позволила принять идею стимулирования расходов.

## Приложение 2

### Кривая Филлипса

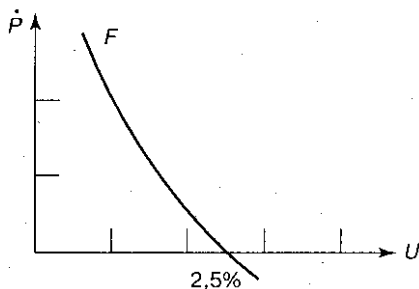
В 1954 и 1958 гг. А.Филлипс опубликовал две статьи, в которых затрагивался вопрос о зависимости между динамикой цен (зарботной платы) и производства (занятости). Первая статья<sup>20</sup> не была непосредственно посвящена данному вопросу, а затрагивала широкий круг проблем, связанных с политикой стабилизации. Вторая, наиболее известная работа<sup>21</sup> содержала попытку статистического анализа данной зависимости для Великобритании с 1861 по 1957 г.

<sup>19</sup> См.: Осадчая И.М. Современное кейнсианство. М., 1971; Блюмин И.Г. Критика буржуазной политической экономии. Т. 1–3. М., 1962; статьи Афанасьева В.С. в: Государственно-монополистический капитализм. Экономические проблемы. М., 1971; Экономическая энциклопедия. Политическая экономия. М., 1975 и др.

<sup>20</sup> Phillips A. Stabilization Policy in Closed Economy// Economic Journal. 1954. Vol. 64. № 254.

<sup>21</sup> Phillips A. The Relation Between Unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rate in the United Kingdom, 1862–1957// Economica. 1958. Vol. 25, № 100.

Подчеркнем, что ни в теоретическом, ни в эмпирическом плане эта работа не была оригинальной. В теоретическом плане она воспроизводила положение теории равновесия о том, что цена товара изменяется в зависимости от соотношения спроса и предложения и что эти изменения тем значительнее, чем больше давление избыточного спроса. Филлипс дал статистическую интерпретацию этого положения применительно к рынку рабочей силы для конкретного периода и конкретной страны. Но и здесь он не был новатором. В 1926 г. И. Фишер показал наличие аналогичной статистической зависимости между темпом роста цен и уровнем занятости для США в 1915—1925 гг. и объяснил ее существование относительной жесткостью заработной платы по сравнению с ценами и прибылью. В 30-е годы Я. Тинберген оценивал подобную зависимость для Нидерландов, Дж. Данлоп в 1938 г. опубликовал работу о зависимости между уровнем занятости и заработной платы в Великобритании в 1860—1937 гг.



Филлипс применил несколько необычную процедуру обработки данных и в результате выявил устойчивую гиперболическую зависимость, на основании которой сделал вывод, что стабильным ценам соответствует уровень безработицы, равный 2,5%, а стабильному уровню зарплаты — 5,5%.

В модели *ISLM* эта зависимость интегрировалась достаточно легко, чего нельзя сказать про неоклассические модели, которые «работали» с относительными ценами и реальной заработной платой и исключали воздействие номинальных величин на реальные. Чтобы выйти из подобного положения, в эти модели пришлось ввести предположения о «несовершенствах»<sup>22</sup>.

Приложение 3

## Исследование вида функций модели типа *ISLM*

Здесь определились два направления исследований: анализ эффекта бонитета и проблема расширения поведенческого горизонта.

<sup>22</sup> Имеется в виду недостаточная информированность экономических субъектов, ограниченная подвижность некоторых переменных, прежде всего цен и заработной платы и т.д.

Дж. Тобин высказал предположение, что потребление зависит не только от уровня дохода, но и от чистой стоимости накопленного имущества<sup>23</sup>, и тем самым наметил направление эмпирических исследований так называемого эффекта реальных кассовых остатков, или эффекта Пигу — влияние реальной стоимости имеющихся у индивидов ликвидных финансовых активов на их потребительское поведение<sup>24</sup>, предположение о существовании которого Пигу высказал в 1943 г.<sup>25</sup> Впоследствии Д. Патинкин развивал идею Пигу и сделал эффект реальных кассовых остатков основой своей модели денежной экономики<sup>26</sup>, которая претендовала на интеграцию модели Кейнса, трактуемой как модель неравновесия с неполной занятостью, в «классическую» равновесную<sup>27</sup>.

В теории жизненного цикла Модильяни<sup>28</sup> и теории перманентного дохода Фридмана<sup>29</sup> была сформулирована и обоснована идея о том, что текущее потребление следует соотносить не с текущим доходом, а с доходом, получаемым или ожидаемым в течение достаточно длительного периода. Модильяни считал, что следует рассматривать ожидаемый доход на протяжении всей жизни человека, Фридмен же выдвинул идею жизненного цикла и предложил рассматривать некоторую устойчивую часть дохода — перманентный доход — как важнейшую переменную функции потребления. Эти концепции и многочисленные эмпирические исследования, которые они стимулировали, дали обширный фактический материал относительно закономерностей поведения потребителей.

---

<sup>23</sup> Tobin J. Relative Income, Absolute Income, and Saving// Money, Trade, and Economic Growth. Essays in Honor of John Williams. N.Y., 1951.

<sup>24</sup> Pigou A. The Classical Stationary State// Economic Journal. 1943. Vol. 53. № 212. Economic Progress in a Stable Environment //Economica. 1947. № 14.

<sup>25</sup> Заметим, что если Тобина прежде всего интересовала эмпирическая сторона дела, Пигу стремился использовать идею эффекта кассовых остатков, чтобы показать наличие в экономике стабилизатора, способного противостоять падению совокупного спроса. Он полагал, что в условиях подвижных цен сокращение спроса ведет к падению цен, а оно в свою очередь — к росту реальных кассовых остатков и как следствие росту потребительских расходов. Смысл подобного рассуждения — в альтернативе кейнсианскому пониманию механизма кризиса: начальное сокращение спроса может быть преодолено до того, как вступит в действие механизм кумулятивного сокращения производства. Пигу хотел показать, что классическая теория не отрицает возможность возникновения безработицы, но безработица не согласуется с равновесием.

<sup>26</sup> Patinkin D. Money, Interest, and Prices. N.Y., 1956.

<sup>27</sup> О модели Патинкина см. гл. 13.

<sup>28</sup> Ando A., Modigliani F. The «Life Cycle» Hypothesis of Saving: Aggregate Implications and Test// American Economic Review. 1963. March.

<sup>29</sup> Friedman M. A Theory of the Consumption Function. Princeton, 1957.

## Рекомендуемая литература

Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег (1936): Пер. с англ. М., 1978.

Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М., 1994. Гл. 15, 16.

Осадчая И. М. Современное кейнсианство. М., 1971.

Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли. М., 1968. Гл. 8 (4, 5).

Современная экономическая мысль. М., 1981. Гл. 2.

# Глава 30

## Проблемы неопределенности и информации в экономической теории

- *Предыстория* □ *Теория ожидаемой полезности*
- *Экономическая теория информации – теория поиска*
- *Асимметрия информации*

Понятия неопределенности и информации являются как бы парными: неопределенность есть не что иное, как отсутствие информации.

К основным неявным предпосылкам маржиналистской экономической теории относилась предпосылка совершенной (полной) информации: доступ к необходимой рыночной информации предполагался свободным (бесплатным) и равным для всех экономических субъектов. Под необходимой информацией в вальрасианской модели общего равновесия понимаются знания о собственных вкусах, собственных ресурсах и о векторе равновесных цен на все товары (для маршаллианской модели частичного равновесия набор товаров меньше). Если бы доступ к информации был неполным или неравным, экономические субъекты не знали бы цен на все важные для них блага и услуги и не могли бы вести себя рационально, т.е. максимизировать свою целевую функцию, а значит, любое установившееся в результате состояние не было бы равновесным – кому-то было бы выгодно его изменить. В межвременной модели общего равновесия впервые сформулированной Дж. Хиксом в работе «Ценность и капитал» (1939), предпосылка совершенной информации дополняется совершенным предвидением: предполагается, что экономические субъекты формируют правильные ожидания значений экономических переменных для всех будущих периодов.

Нереалистичная предпосылка совершенной информации резко ограничивала применение экономического анализа и не давала понять некоторые важные экономические явления<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> См., в частности, такое признание И. Фишера: «Мы должны отказаться от неуместных попыток полностью сформулировать все факторы, действительно влияющие на норму процента... теория процента, предложенная в этой книге, охватывает только простую, рациональную часть обуславливающих ее причин. Другую, возмущающую часть причин невозможно сформулировать столь просто и рационально» (Fisher I. The Theory of Interest. N.Y., 1930. P. 321).

Естественно, теоретики пытались, насколько это возможно, ослабить предпосылку совершенной информации и продвинуться к более адекватному познанию экономической реальности. Этот процесс происходил как в микроэкономике, где употребляются термины «неопределенность» или «риск», так и в макроэкономике, где в том же смысле принято говорить о «проблеме ожиданий». Кроме того, в модели общего равновесия К. Эрроу и Ж. Дебре, которая как бы слишком абстрактна, чтобы отнести ее к микро- или макроэкономике, проблема неопределенности будущего решалась через введение условных благ (contingent goods), рынок которых напоминал фьючерсный.

В настоящей главе мы ограничимся микроэкономическими аспектом, т.е. проблемами неопределенности и риска (макроэкономическая проблема ожиданий будет рассмотрена в главах 33 и 34). В главе 18 уже отмечалось, что отсутствие всеобщего равного и свободно-го доступа к информации использовалось Ф. Найтом, Й. Шумпетером и другими для того, чтобы объяснить феномены предпринимательства и предпринимательской прибыли. Однако эти попытки совершались в рамках периферийного сегмента экономической теории и не были интегрированы в ее основное (неоклассическое) течение. К тому же Найтова концепция истинной неопределенности, не поддающейся количественному анализу, была, конечно, слишком неоперациональной. Для того чтобы включить неопределенность и риск в неоклассическую теорию, необходимо было описать поведение хозяйственных субъектов в условиях неопределенности и риска как экономически рациональное, т.е. максимизирующее целевую функцию. Это было сделано в рамках теории ожидаемой полезности, теории поиска и концепции асимметричной информации.

## 1. Предыстория

Истоки теории ожидаемой полезности восходят к математикам XVIII в. Габриэлю Крамеру и Даниилу Бернулли. Они излагаются в статье Д. Бернулли «*Опыт новой теории измерения жребия*» (1738)<sup>2</sup>, где содержится попытка объяснить так называемый Санкт-Петербургский парадокс. Во времена Бернулли математики уже использовали математическое ожидание для характеристики и оценки случайных величин. Изобретенный кузеном Даниила — Николаем Бернулли Санкт-Петербургский парадокс обнаруживает противоречие в этой

<sup>2</sup> Напечатана в хрестоматии «Теория потребительского поведения и спроса» (под ред. В.М. Гальперина). СПб.: Экономическая школа, 1993. С. 11–27.

практике и заключается в следующем. Некто бросает монету до тех пор, пока не выпадет орел. Если это произойдет после первого броска, он получит 1 дукат, если только после второго — 2 дуката, после третьего — 4, после четвертого — 8 и т.д. Таким образом, формулу выигрыша можно записать как  $2n - 1$ , а вероятность его получения как  $(\frac{1}{2})^n$ . Если оценить такую игру через ее математическое ожидание

$\sum_{n=1}^{\infty} (\frac{1}{2})^n (2n - 1)$ , то ее цена будет бесконечно большой: хотя вероятность

выигрыша с каждым разом уменьшается в 2 раза, к ожидаемой сумме, тем не менее, при этом добавляется по  $\frac{1}{2}$  дуката. В то же время очевидно, что никто не захочет заплатить за право сыграть в такую лотерею бесконечно большую сумму денег. Габриэль Крамер в письме 1728 г. видел решение парадокса в том, что «разумные люди «в отличие от математиков оценивают деньги не по их количеству, а «по той пользе, которую можно из них извлечь». Для очень большой суммы польза, по мнению Крамера, перестает увеличиваться при каждом последующем броске и математическое ожидание быстро сходится к конечному числу<sup>3</sup>. Д. Бернулли усовершенствовал подход Крамера, предположив, что ожидаемая полезность выигрыша является логарифмической функцией его величины. Идея Крамера — Бернулли легла в основу разработанной Дж. фон Нейманом и О. Моргенштерном теории ожидаемой полезности.

Джон (Иоганн) фон Нейман (1903—1957) был, видимо, первым выдающимся математиком-профессионалом, которому удалось внести фундаментальный вклад в экономическую теорию. (Даниил Бернулли не разработал экономических выводов из своей идеи ожидаемой полезности.) Фон Нейман получил образование как математик и инженер-химик в университетах своего родного Будапешта и Цюриха и начал профессиональную карьеру преподавателя математики в Берлине и Гамбурге (1927—1930). Уже в этот период его работы в области теории множеств и квантовой механики снискали всемирную известность. В 1928 г. он опубликовал статью «К теории стратегических игр» (*Zur Theorie der Gesellschaftsspiele*), в которой основал новую область математики — теорию игр. Фон Неймана интересовали такие игры, в которых исход для каждого игрока зависит не только от случая, но и от ходов остальных партнеров. Проблема состояла в том, чтобы найти, что означает в таких условиях «лучшее решение» и как к нему прийти. Работа Неймана не имела прямых выходов на эконо-

<sup>3</sup> Если предположить, что выигрыш, больший  $2^{24}$ , полезен для нас в той же мере, как и  $2^{24}$  дукатов, то  $E = \frac{1}{2} \times 1 + \frac{1}{4} \times 2 + \dots + (\frac{1}{2})^{25} \times 2^{24} + \frac{1}{2} \times 26 \times 2^{24} + \dots + \frac{1}{2} \times 27 \times 2^{24} + \dots = 12 + 1 = 13$ . Таким образом «моральная оценка» игры равна 13 дукатам.

номические проблемы, но в сноске автор отметил, что его теория может способствовать пониманию того, как ведет себя «экономический человек» в ситуации, когда результат зависит от реакции на его действия других людей.

С 1930 г. и почти до конца жизни его деятельность была связана с Принстонским университетом (США). В 1937 г. фон Нейман в статье «*Об экономической системе уравнений и обобщении теоремы Брауэра о неподвижной точке*» впервые обратился непосредственно к экономической теории и внес важный вклад в теорию общего равновесия, строго доказав существование равновесия при условии, что максимизируемый в прямой задаче темп экономического роста равен минимизируемой в двойственной задаче норме процента. В 1939 г. он встретился в Принстоне с Оскаром Моргенштерном (1902–1977), бывшим профессором Венского университета и директором Австрийского института исследований экономических циклов, который был вынужден покинуть Австрию после ее присоединения к нацистской Германии. Именно влияние друга-экономиста и его интерес к теории игр привели фон Неймана к идее написать на базе своей статьи 1928 г. фундаментальный трактат об экономическом поведении. В 1944 г. вышла в свет совместная работа фон Неймана и Моргенштерна «Теория игр и экономическое поведение», которая положила начало применению теории игр не только в экономической теории, но и в исследовании операций, политологии, биологии, информатике и военной науке. Во время второй мировой войны фон Нейман поставил свой талант на службу военной мощи своего нового отечества. После войны он возглавлял Комитет по межконтинентальным баллистическим ракетам, а в 1954 г. был назначен членом Комиссии по атомной энергии и переехал в Вашингтон. В центре внимания фон Неймана в последние годы его жизни были проблемы вычислительной техники. Кроме того, в область научных интересов фон Неймана входили вопросы астрофизики, гидродинамики и метеорологии.

## **2. Теория ожидаемой полезности**

Теория ожидаемой полезности возникла как побочный продукт, добавление к теории игр. Во втором издании своей книги (1947) в качестве вводной главы, предшествующей описанию теории игр и ее применений к экономике, фон Нейман и Моргенштерн дают краткое описание основных положений экономической теории, которой они предлагают дать адекватный математический инструментарий на базе теории игр. Именно здесь, в этой вспомогательной по общему



замыслу книги главе, добавленной лишь во втором издании, авторы изложили основные тезисы своей теории ожидаемой полезности. Фон Нейман и Моргенштерн отмечают, что понятие рационального поведения (максимизации полезности или прибыли), лежащее в основе экономической теории, недостаточно определено количественно. От Робинзона — обычного героя исходных маржиналистских моделей — «участник экономики общественного обмена отличается тем, что результат его действий зависит не только от них, но и от действий других. Каждый участник пытается максимизировать некоторую функцию... не все элементы которой находятся под его контролем». В ситуации подобной неопределенности или риска трудно сформулировать критерий рационального поведения. Фон Нейман и Моргенштерн перешли от выбора между определенными исходами к выбору между лотереями, включающими несколько неопределенных исходов, и доказали, что критерием рациональности здесь может служить максимизация ожидаемой полезности: рациональный экономический субъект должен выбирать вариант поведения (лотерею), который обладает максимальным значением переменной  $\sum_{i=1}^n p_i u(x_i)$ , где  $x_i$  — возможные исходы,  $u$  — их полезности, а  $p_i$  — их вероятности. Эта переменная и называется ожидаемой полезностью.

При выполнении некоторых простейших аксиом относительно упорядоченности предпочтений<sup>5</sup> можно доказать, что вариант, выбранный индивидом, должен иметь наибольшее значение ожидаемой полезности. Важнейшие из аксиом заключаются в том, что предпочтения должны быть транзитивными: если  $A > B$ , а  $B > C$ , то  $A > C$ ; любая сложная, многоступенчатая лотерея должна разлагаться на простые лотереи в соответствии с правилами исчисления вероятностей: если  $A > B$  и  $B > C$ , то должна существовать лотерея с исходами  $A$  равноценная гарантированному получению  $B$ . Таким образом, выровняв варианты в соответствии с убывающей ожидаемой полезностью получим для данного индивида (сравнение ожидаемой полезности у разных индивидов невозможно) функцию полезности Неймана-Моргенштерна.

Понятие и количественный показатель ожидаемой полезности включают два главных компонента: вероятность и полезность. Э

<sup>4</sup> Нейман Дж. фон, Моргенштерн О. Теория игр и экономическое поведение. М.: Наука, 1970. С. 37.

<sup>5</sup> См.: Шумейкер П. Модель ожидаемой полезности: разновидности подходы, результаты, пределы возможностей // Thesis. 1994. Вып. 5. С. 32-34; Льюс Р.Д., Райфа Х. Игры и решения. М.: Изд-во иностранной литературы, 1961. С. 49-54.

компонентам в разных версиях теории ожидаемой полезности при-  
давались различные значения. Рассмотрим их по отдельности.

### Полезность: воскрешение кардинализма

Что касается полезности, то прежде всего следует отметить, что теория Неймана—Моргенштерна вдохнула новую жизнь в концепцию кардинальной полезности (см. гл. 10) после того, как невозможность количественного измерения полезности стала общим местом в экономической теории и само понятие «полезность» было сочтено анахронизмом. Действительно, подход с позиций теории ожидаемой полезности позволяет сделать понятие полезности «операциональным» и дать ему количественную оценку. Пусть индивид предпочитает благо  $A$  благо  $B$ , а благо  $B$  благо  $C$  ( $A > B > C$ ). Пусть ему предложен выбор между лотереей, в которой есть возможность выбрать благо  $A$  или благо  $C$ , и достоверным получением  $B$ . Ясно, что если вероятность выиграть  $A$  близка к 1, наш герой выберет лотерею. Если же упомянутая вероятность близка к 0, выбрано будет достоверное получение  $B$ . Существует (в соответствии с одной из аксиом Неймана—Моргенштерна) одна вероятность выпадения  $A$ , при которой игроку безразличен выбор между лотереей или гарантированным призом<sup>6</sup>. Пусть эта вероятность равна  $\frac{2}{3}$ . Тогда, если мы условно обозначим полезность  $A$  за 1, а полезность  $C$  за 0, то у нас есть основания присвоить  $B$  полезность  $\frac{2}{3}$  (по формуле ожидаемой полезности она равна  $\frac{2}{3} \times 1 + \frac{1}{3} \times 0 = \frac{2}{3}$ ). Аналогично, предлагая в качестве альтернативы лотерею вместо  $B$  другие достоверные блага, мы можем разместить их полезности на отрезке от 0 до 1. Казалось бы, проблема количественного измерения полезностей решена и кардинализм реабилитирован<sup>7</sup>.

Однако следует помнить, что наше решение действует только в ситуации риска. У нас нет, например, возможности утверждать, что в ситуации определенности разница между полезностями  $B$  и  $C$  тоже будет в 2 раза больше разницы между полезностями  $A$  и  $B$ . Дело в том, что отношение индивида к достоверным исходам  $A$ ,  $B$  и  $C$  неразрывно переплетено с его отношением к риску. Например, если индивид

<sup>6</sup> Такая ситуация возникает, например, в игре «Поле чудес», где игрок получает возможность выбрать приз и выбыть из дальнейшей рискованной игры. Но и покупая обычный лотерейный билет, вы тем самым предпочитаете возможность риска денежной сумме, равной цене билета.

<sup>7</sup> В книге Неймана—Моргенштерна все выигрыши выражены в денежных суммах, так что в итоге они получают не что иное, как функцию ожидаемой полезности денег, соответствующую гипотезе Вернулли.

очень не любит риск, он может заплатить за то, чтобы не подвергаться лотерее (случай страхования). Предположим, ему все равно, заплатить 9 дол. или подвергнуться лотерее, где с вероятностью  $\frac{1}{2}$  можно проиграть 10 дол., и с вероятностью  $\frac{1}{2}$  не потерять ничего. Тогда полезность 0 дол. (вариант А) будет для него равна 1, полезность потери 10 дол. (вариант С) равна 0 и полезность потери 9 дол. (цена страховки) равна  $\frac{1}{2}$ . Количественная разность полезности между А и В такая же, как между В и С, но очевидно, что в условиях определенности разницы между 10 и 9 дол. и между 9 дол. и 0 неравнозначны<sup>8</sup>. Так что в условиях определенности продолжает господствовать ординалистская концепция. Кроме того, величина полезности вытекает из реального выбора, а не наоборот. Это отличает полезность по Нейману—Моргенштерну от неоклассической кардиналистской концепции полезности. Далее, естественно, что поскольку масштаб измерения и точка отсчета для разных индивидов разные (например, шкала может быть с тем же успехом не от 0 до 1, а от 100 до 200), то межличностные сравнения полезности лотерей невозможны.

### Отношение к риску

Различие между кардинальной полезностью определенного исхода в условиях определенности (ее принято обозначать  $v(x)$ ) и в условиях риска ( $u(x) = f[v(x)]$ ) имеет большое теоретическое значение. Оно является косвенным показателем отношения данного индивида к риску. Правда, фон Нейман и Моргенштерн не разработали эту проблему и выводили данное различие лишь из убывающей полезности денег (напомним, что  $v(x)$  они интерпретировали как денежные суммы). Поэтому их теория не могла объяснить такой феномен, как азартные игры — известно, что математическое ожидание у большинства азартных игр отрицательно<sup>9</sup>. Теорию отношения к риску разработали математик Леонард Сэвидж и экономист Милтон Фридмен в статье 1948 г.<sup>10</sup> Они рассмотрели два типа отношения людей к риску: предпочтении риска, которое в повседневной жизни проявляется в склон-

<sup>8</sup> Данный пример заимствован нами из работы: Льюс Р.Д., Райфа Х. Игры и решения. М.: Наука, 1970. С. 45—46.

<sup>9</sup> А. Маршалл отмечал, что даже в случае «честной игры» (нулевого математического ожидания) азартные игры невыгодны, так как полезность выигрыша всегда будет меньше полезности проигрыша такой же величины в силу убывающей предельной полезности денег (см.: Маршалл А. Принципы экономической науки. Т. I. М.: Наука, 1970. С. 203—204).

<sup>10</sup> Фридмен М., Сэвидж Л. Анализ полезности при выборе среди альтернатив, предполагающих риск // Теория потребительского поведения и спроса. СПб.: Экономическая школа, 1993. С. 208—249.

ности к азартным играм, лотереям, рискованным инвестициям на фондовом рынке и пр., и его неприятие, которое легче всего проиллюстрировать на примере страхования. Фридмен и Сэвидж показали, что при неприятии риска дуга кривой полезности дохода должна лежать выше своей хорды (функция выпукла кверху), а при предпочтении риска — ниже своей хорды (функция вогнута книзу) в точке, соответствующей актуарному доходу (математическому ожиданию дохода) данной «игры» (рис. 1).

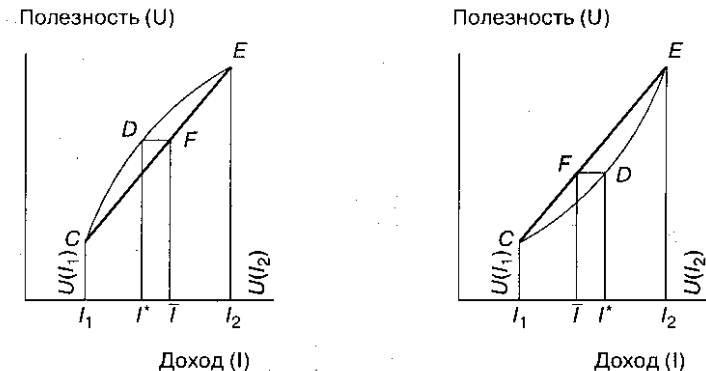


Рис. 1

Пусть вероятность получить доход  $I_1$  равняется  $a$ , а полезность этого дохода —  $I_1C$ ; вероятность получить доход  $I_2$  равняется  $1 - a$ , а полезность дохода  $I_2 - I_2E$ .

Тогда актуарная ценность «лотерейного билета» в деньгах (достоверный эквивалент) составит:

$$\bar{I} = aI_1 + (1 - a)I_2,$$

а ее полезность —  $\bar{I}F$ .

Что такое неприятие риска? Это ситуация, когда возможность сыграть в лотерею (лотерейный билет) индивид оценивает ниже, чем ее достоверный эквивалент ( $I^*$ ). (Лотерея для него менее полезна, чем ее достоверный эквивалент.) Иными словами, чтобы побудить такого индивида сыграть в честную лотерею, где цена билета равна актуарной ценности, ему надо приплатить сумму, равную  $\bar{I} - I^*$ .

Геометрически кривая полезности такого индивида образует выпуклую хорду  $CDE$ .

Напротив, если индивид любит риск, то возможность сыграть в лотерею он оценивает выше, чем ее достоверный эквивалент. Он готов доплатить сумму  $I^* - \bar{I}$  за право сыграть в честную лотерею, и его кривая полезности образует вогнутую хорду  $CDE$ .

Поскольку показателем отношения к риску является мера выпуклости функции полезности, то в качестве меры неприятия риска позднее был предложен коэффициент Эрроу—Пратта, равный отношению второй и первой производной функций полезности в условиях риска:  $-f''[v(x)]/f'[v(x)]$ .

Широкое распространение как лотерей, так и страховок наводит на мысль, что разное отношение к риску не является «специализацией» разных групп людей, а скорее проявляется у одних и тех же индивидов в разных обстоятельствах. Фридмен и Сэвидж проиллюстрировали этот тезис на диаграмме, где индивид отказывается рисковать по мелочи, но готов сыграть в лотерею с большой вероятностью крупного выигрыша. Более того, кривой полезности дохода, несколько раз меняющей выпуклость и вогнутость, авторы предложили социально-экономическую интерпретацию: когда индивид, перемещаясь по оси дохода внутри каждой социальной группы, демонстрирует неприятие риска (выпуклые участки), а при переходе в иную социальную группу склонен рисковать (вогнутый участок).

### Концепции вероятности

Второй главный компонент модели ожидаемой полезности — это концепция вероятности. Она также различается в разных версиях модели. Основной вопрос здесь сводится к тому, где находится основной источник неопределенности: в самом человеке или в окружающем его мире. Соответственно, упор делался на вероятность случайных событий (объективная вероятность) или на меру убежденности в их наступлении (субъективная вероятность). В теории Неймана—Моргенштерна предполагаются объективные вероятности, одинаковые для каждого экономического субъекта. Но в экономической действительности, в отличие от азартных игр, сфера применения таких вероятностей невелика: повторяющиеся ситуации, для которых можно было бы рассчитать объективные вероятности, в мире экономики и бизнеса не правило, а исключение (такovým является страховое дело). Преобладают редко встречающиеся или уникальные ситуации и события. (В особенности, как отмечал английский экономист Дж.Л.Ш. Шэкл, это относится к инвестиционным решениям.) Поэтому есть основания для того, чтобы в теории использовать концепцию субъективной вероятности, которая является функцией от объективной, разработанную, в частности, американскими математиками Ф. Рамсеем и Л. Сэвиджем<sup>11</sup>. При этом, чтобы сохранить операцио-

<sup>11</sup> Ramsey F.P. The Foundations of Mathematics. N.Y., 1931; Savage L. The Foundations of Statistics. N.Y., 1954.

нальность теории, субъективные вероятности, как правило, должны подчиняться тем же аксиомам, что и объективные: сумма их должна равняться единице, взаимодополняющие и взаимоисключающие события наступают с вероятностью, равной соответственно произведению и сумме элементарных вероятностей. Предполагается, что поскольку хозяйственные агенты — субъекты разумные, субъективная вероятность какого-либо события или исхода связана с объективной вероятностью и является ее функцией  $f(p_i)$ , где  $p_i$  — объективная вероятность  $i$ -го исхода.

Наконец, существуют концепции вероятности, где субъективные вероятности не подчиняются названным выше аксиомам. К такой группе относится теория перспектив американских психологов Д. Канемана и А. Тверски (см. ниже).

Теория ожидаемой полезности, если объединить все ее разновидности (при разных концепциях полезности и вероятности), является универсальным инструментом неоклассической микроэкономики. Всюду, где речь заходит о ситуации неопределенности, экономист-неоклассик немедленно воспринимает ее через призму модели ожидаемой полезности. Теория имеет нормативное применение: для того, чтобы улучшить качество принимаемых решений, в теории управления и исследовании операций рекомендуется ориентироваться на вариант с максимальной ожидаемой полезностью. Используется она и в прогнозах, в особенности для рынка ценных бумаг. Но в данном случае наибольший интерес теория ожидаемой полезности представляет для нас как описание реального человеческого поведения в условиях неопределенности. В отличие от гипотезы максимизации полезности в условиях определенности, гипотеза ожидаемой полезности более операциональна и поддается эмпирической проверке. Конечно, в экономической действительности, как уже было сказано, нечасто встречаются ситуации, в которых полезности и вероятности исходов могут быть точно измерены. Но такие ситуации могут быть сконструированы в рамках лабораторного эксперимента. Именно благодаря проверкам гипотезы ожидаемой полезности развился такой метод экономического анализа, как «экспериментальная экономика», который позволил по-новому поставить многие методологические проблемы экономической науки, и прежде всего проблему верификации гипотез.

### Аномалии

Эксперименты показали, что выбор испытуемых часто обнаруживает аномалии, не объяснимые гипотезой ожидаемой полезности Неймана—Моргенштерна. Отчасти аномалии объясняются тем, что

нарушаются основные аксиомы ожидаемой полезности: полнота и транзитивность предпочтений. Уже первые эмпирические исследования выявили непостоянство предпочтений: в ходе повторных измерений участники эксперимента не всегда давали одинаковые ответы<sup>12</sup>.

Часто важное значение имеет способ формулировки эксперимента. Это так называемый эффект контекста (framing). Например, один и тот же выбор между достоверной (100%) потерей 10 дол. и потерей 1000 дол. с вероятностью 1% — согласно теории ожидаемой полезности эти альтернативы равнозначны — по-разному воспринимается в контексте страховки и в контексте лотереи. Если в формулировке задачи речь идет об игре, то достоверную потерю предпочли 56%, если о страховке — 81%, т.е. упоминание таких понятий, как страховая премия, страхование от риска потери, повышает степень неприятия риска<sup>13</sup>. Другой пример того же эффекта — так называемый феномен «обращения предпочтений» (preference reversal). Выбирая между двумя лотереями:  $Z_1$  с высокой вероятностью небольшого выигрыша и  $Z_2$  с малой вероятностью большого выигрыша — большинство склонялось к  $Z_1$ . Но при изменении формулировки задачи, когда испытуемым предложили назначить цену, за которую они продали бы каждую из лотерей, большинство назначило более высокую цену за  $Z_2$ . Разгадка аномалии заключается в том, что цена, выраженная в деньгах, невольно сопоставляется испытуемыми с размером возможного выигрыша. При этом о вероятности они как бы забывают. (Если выигрыши измерять не в деньгах, то эффект обращения предпочтений резко сокращается<sup>14</sup>.)

Индивиды проявляют асимметричную оценку одинаковых по величине положительных и отрицательных исходов. Потеря оценивается выше равновеликого выигрыша. Например, участникам эксперимента сначала предлагается сыграть в лотерею (с положительной ожидаемой полезностью) или гарантированно получить в подарок кружку, а затем — сыграть в лотерею (с отрицательной ожидаемой полезностью) или отдать кружку обратно. Оказалось, что ожидаемая полезность лотереи, при которой выбор был безразличен, во втором случае в 2 раза выше (по модулю), чем в первом! Лица, имевшие кружку, тяжелее воспринимали расставание с ней, чем не имевшие ее — е

<sup>12</sup> См.: Mosteller F., Nogee P. An Experimental Measurement of Utility // Journal of Political Economy. 1951. № 5. P. 371—404.

<sup>13</sup> См.: Шумейкер П. Указ. соч. С. 55—56.

<sup>14</sup> Slovic P., Lichtenstein S. The Relative Importance of Probabilities and Payoff in Risk Taking // Journal of Experimental Psychology. 1968. № 46. P. 646—654; см также: Шумейкер П. Указ. соч. С. 53—54.

неприобретение. (Так называемый эффект наделенности – endowment effect.)

Выяснилось также, что вопреки теории ожидаемой полезности достоверный выигрыш оценивается непропорционально выше, чем, скажем, выигрыш с вероятностью 98% (различие между ними больше, чем 0,02 суммы выигрыша). Таким образом, определенность и неопределенность качественно различны. (В этом основное значение так называемого парадокса Алле<sup>15</sup>.) Другой пример того же эффекта определенности – парадокс Эллсберга. Игра состоит в том, чтобы из одной из двух урн, в обеих из которых – красные и черные шарики, вынуть красный. Про одну урну известно, что тех и других шариков там поровну, про другую неизвестно ничего, но испытуемые предполагают, что и там вероятность вынуть красный шар равняется 50%. Тем не менее при выборе большинство предпочитает тянуть жребий из первой, известной урны. Парадоксы Алле и Эллсберга свидетельствуют о том, что неприятие риска распространено у людей гораздо шире, чем его предпочтение, – фактор, от которого абстрагируется теория Неймана–Моргенштерна, предполагающая нейтральное отношение к риску.

Нелинейная зависимость субъективных вероятностей от объективных – еще один возможный источник аномалий. Ряд экспериментов показал, что субъективная вероятность обычно выше объективной [ $f(p_i) > p_i$ ] при малых  $p_i$  и ниже объективной [ $f(p_i) < p_i$ ] при средних и особенно больших  $p_i$ <sup>16</sup>.

Все описанные нами аномалии относятся к лабораторным экспериментам. Защитники теории ожидаемой полезности отмечали, что искусственная ситуация эксперимента с условными выигрышами не может адекватно воссоздавать ситуацию реального экономического выбора. Однако при попытке приблизиться к реальным рыночным условиям, например, путем увеличения денежных сумм, которые приобретают и теряют испытуемые, аномалии не исчезли, хотя и несколько ослабли. Кроме того, что еще важнее, аномалии зафиксированы и в реальном экономическом поведении, например в области страхования. Полевые исследования нескольких авторов показали, что люди либо игнорируют события, имеющие низкую вероятность, даже когда им объективно выгодно приобрести страховку (например, при субсидируемом правительством страховании от наводнений), либо, напротив, обращают внимание только на величину возможных потерь,

<sup>15</sup> Алле М. Поведение рационального человека в условиях риска: критика постулатов и аксиом американской школы // Thesis. 1994. Вып. 5. С. 217–241.

<sup>16</sup> Шумейкер П. Указ. соч. С. 61.



отвлекаясь от их вероятности, и приобретают сравнительно дорогие страховки (например, при авиаперелетах)<sup>17</sup>.

Несколько зафиксированных в экспериментах и полевых исследованиях аномалий попыталась объяснить так называемая теория перспектив американских психологов Д. Канемана и А. Тверски<sup>18</sup>. Что касается компонента полезности, то Тверски и Канеман предпочитают говорить не о полезности, а о ценности отдельных исходов. Функция ценности имеет следующие свойства (рис. 2): 1) она выпукла для выигрышей и вогнута для проигрышей (т.е. если проигрыш неизбежен, индивид склонен к риску, а в случае выигрыша демонстрирует неприятие риска); 2) ее крутизна для проигрышей больше, чем для выигрышей, что отражает отмеченную выше асимметрию в оценке выигрышей и проигрышей равной величины.

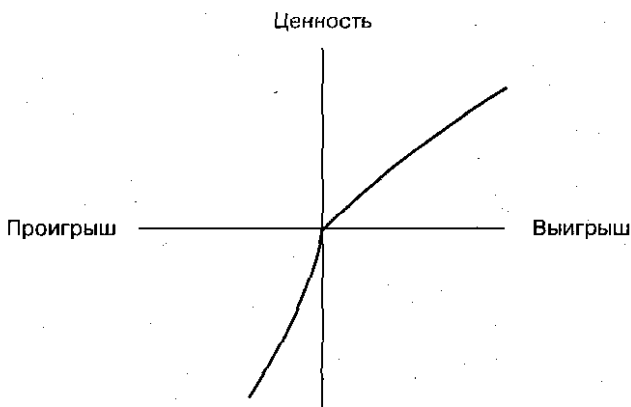


Рис. 2

В качестве вероятностей в этой модели используются так называемые «субъективные веса», которые хотя и являются непрерывной функцией объективных вероятностей  $\pi = f(p)$ , но не обладают свойствами любых вероятностей (сумма элементарных вероятностей должна равняться единице, взаимодополняющие и взаимоисключающие события наступают с вероятностью, равной соответственно произведению и сумме элементарных вероятностей). При малых  $p$   $\pi > p$ , при средних и больших  $\pi < p$  (рис. 3).

<sup>17</sup> См.: Шумейкер П. Указ. соч. С. 51–53.

<sup>18</sup> Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk // *Econometrica*. 1979. № 47. P. 263–291.

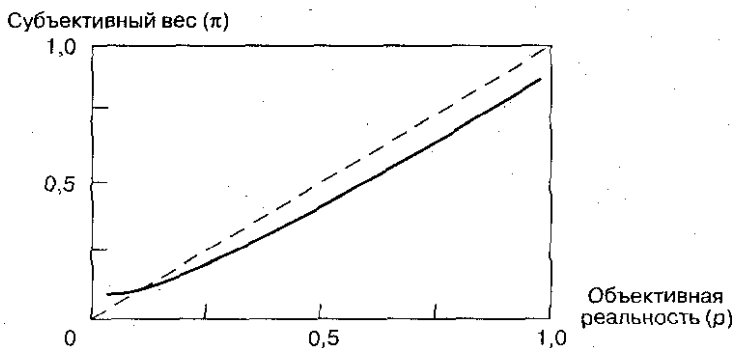


Рис. 3

Кроме того, оценка исходов состоит из двух стадий, первая из которых (так называемое «редактирование») представляет собой предварительный отбор, после которого отсеиваются неприемлемые варианты и может вообще остаться единственный доминирующий вариант. Здесь могут проявиться различные эффекты контекста. На второй стадии происходит оценивание уже отобранных альтернатив.

Поскольку поведение, описываемое теорией перспектив, ни в каком смысле не является оптимальным, то эта теория, естественно, не претендует на нормативное значение и является одной из попыток описать отклонения действительного поведения от модели ожидаемой полезности.

Итак, аномалии, казалось бы, убедительно опровергают теорию ожидаемой полезности как объяснение человеческого поведения в условиях неопределенности. Если следовать позитивистским и попперианским критериям верификации и фальсификации гипотез (см. гл. 41), теорию ожидаемой полезности следовало бы давно отвергнуть. Однако на практике этого не происходит и теория ожидаемой полезности по-прежнему активно используется экономистами. Дело, очевидно, в том, что предполагаемая ею рациональность экономического поведения является естественным отправным пунктом — точкой отсчета, с которой можно соизмерять реальное поведение. Но непосредственно применять теорию ожидаемой полезности для объяснения и тем более прогнозирования экономических явлений надо с необходимой осторожностью.

### 3. Экономическая теория информации — теория поиска

В теории ожидаемой полезности имеющаяся у субъекта информация проявлялась в знании вероятности, с которой им будет получена та или иная полезность.

Другой способ трактовки неопределенности в основном неоклассическом течении экономической теории связан с трактовкой информации как самостоятельного блага, полезность которого состоит в уменьшении неопределенности<sup>19</sup>. Разумеется, в большинстве ситуаций реальной хозяйственной жизни это благо является ограниченным и платным, иными словами, экономическим. Соответствующий раздел экономической теории получил наименование экономической теории информации. Одним из пионеров здесь был экономист Чикагской школы нобелевский лауреат Джордж Стиглер, одноименная статья которого вышла в 1961 г.<sup>20</sup> Стиглер предполагает, что на рынке даже однородных товаров существует разброс цен. Поэтому поиск продавца с минимальной ценой может быть выгодным для покупателя. Экономия от дополнительной «единицы поиска», т.е. дополнительного опрошенного продавца, составит

$$q \left| \frac{dp_{\min}}{dn} \right|,$$

где  $q$  – количество приобретаемого товара,  $p_{\min}$  – минимальная цена, уменьшающаяся в ходе поиска, и  $n$  – число единиц поиска. Производная берется по модулю, так как имеет отрицательный знак – с продолжением поиска предельная экономия уменьшается. Оптимальная продолжительность поиска определяется из равенства предельной экономии предельным альтернативным издержкам поиска, которые, напротив, имеют тенденцию к росту:

$$q \left| \frac{dp_{\min}}{dn} \right| = i \times MC,$$

где  $MC$  – предельные издержки поиска, а  $i$  – ставка процента, по которую могли быть вложены средства, пошедшие на проведение поиска. Издержки поиска могут быть снижены с помощью рекламы дилерской сети, их снижает наличие корреляции между ценами в разные периоды (опытный покупатель в данном случае имеет преимущество). «Величина» или продолжительность поиска  $n$  обусловлена прежде всего разбросом цен. Кроме того, она зависит от дол расходу на данный товар в потребительском бюджете, географической протяженности рынка, доли на рынке новых и прежних продавцов и покупателей.

Американский экономист Сидни Уинтер выдвинул против теории поиска следующее серьезное возражение: поскольку человек за

<sup>19</sup> См.: Эрроу К. Дж. Информация и экономическое поведение // Вопросы экономики. 1995. № 5. С. 98.

<sup>20</sup> См.: Стиглер Дж. Экономическая теория информации // Теория фирмы / Под ред. В. М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 1995.

ранее не знает размера будущей экономии и связанных с ее получением предельных издержек, то для того, чтобы их вычислить, необходимо провести предварительную процедуру поиска на шаг раньше основной. Поскольку этот аргумент можно применять бесконечно, теория Стиглера лишь формально решает проблему необходимой информации. На самом деле, отмечает Уинтер, рано или поздно придется отказаться от оптимизации и выбрать приблизительно удовлетворительный вариант. А раз так, то почему не сделать это раньше? Возражение Уинтера — типичный пример критики неоклассической теории представителями альтернативных направлений экономической мысли (см. гл. 42).

#### 4. Асимметрия информации

Теория поиска Стиглера рассматривает неопределенность лишь одного аспекта блага — его цены. Вне ее рамок осталась проблема неопределенности качества благ, по мнению Стиглера, более трудная с точки зрения анализа<sup>21</sup>. Подход к этой проблеме был сделан в известной работе Дж. Акерлофа «Рынок «лимонов»» (1970)<sup>22</sup>. Исходной идеей Акерлофа была неустранимая на некоторых рынках асимметрия информации о качестве блага между продавцом и покупателем. Эта ситуация характерна, в частности, для рынка подержанных автомобилей, на котором продавец всегда обладает значительно большей информацией о продаваемом товаре, чем покупатель. Покупатель не может отличить плохую машину (в Америке ее называют «лимоном») от хорошей и поэтому склонен полагать, что все предлагаемые на вторичном рынке машины — «лимоны». Поэтому цены на этом рынке будут непропорционально (относительно качества) ниже цен новых автомобилей. В этих условиях владельцам автомобилей хорошего качества невыгодно продавать их на вторичном рынке, так что плохие автомобили вытесняют с рынка хорошие. Поскольку величина спроса на таком рынке зависит не только от цены, но и от качества, то вполне возможен результат, когда она станет равной нулю и, таким образом, рынок прекратит существование.

Аналогичные ситуации возникают в страховом деле, когда потенциальный страхователь имеет информационное преимущество перед страховой компанией, например, лучше знает состояние своего здоровья. Поэтому среди людей, желающих застраховаться, преоблада-

<sup>21</sup> Стиглер Дж. Указ. соч. С. 526—527.

<sup>22</sup> Акерлоф Дж. Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм // Thesis. Вып. 5. 1994. С. 91—104.

ют те, для которых риск страхового события непропорционально велик. Этот феномен называется «отбором худших» (adverse selection), и страховые компании борются с ним, отказываясь продавать страховые полисы людям определенного возраста.

Но злключения страховых компаний на этом не заканчиваются. Приобретая полис, застрахованный индивид начинает вести себя небрежно, что увеличивает вероятность страхового события (например, угона машины). Так, к отрицательному отбору добавляется «моральный», или «субъективный», риск (moral hazard)<sup>23</sup>.

Большое развитие получила тема асимметрии информации в рамках проблемы «принципал-агент». Представители новой институциональной экономики рассматривают здесь следствия из лучшей информированности управляющего фирмы по сравнению с ее собственниками-акционерами (см. гл. 38).

Из предпосылки о неравенстве информации в настоящее время вырастает большой новый пласт экономической теории.

### Рекомендуемая литература

- Нейман Дж.фон, Моргенштерн О. Теория игр и экономическое поведение. М.: Наука, 1970. Гл. I.
- Льюс Р.Д., Райфа Х. Игры и решения: введение и критический обзор. М.: Изд-во иностранной литературы, 1961. Гл. 1, 2.
- Шумейкер П. Модель ожидаемой полезности: разновидности, подходы, результаты, пределы возможностей // THESIS. 1994. Вып. 5. С. 29–80.
- Фридмен М., Сэвидж Л. Анализ полезности при выборе среди альтернатив, предполагающих риск // Теория потребительского поведения и спроса. СПб.: Экономическая школа, 1993.
- Стиглер Дж. Экономическая теория информации // Теория фирмы. СПб.: Экономическая школа, 1995. С. 507–529.
- Акерлоф Дж. Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм // THESIS. 1994. Вып. 5. С. 91–104.
- Эрроу К. Дж. Информация и экономическое поведение // Вопросы экономики. 1995. № 5. С. 98–107.

<sup>23</sup> Проблемы страхования, связанные с асимметрией информации, были впервые разработаны К.Дж. Эрроу (см.: Arrow K.J. Uncertainty and Market Care // American Economic Review. 1963. Vol. 53. P. 941–973; Акерлоф Дж. Упомянутый соч. С. 95–97).

# Глава 31

## Теории экономического роста

- Основные темы теории роста
- Предыстория
- Модель Харрода–Домара
- Неоклассическая модель роста Р. Солоу
- Посткейнсианские концепции экономического роста.
- Модель Калдора
- Новые теории роста

### 1. Основные темы теории роста

Проблемы экономического роста находились в центре внимания экономистов с давних пор. Среди них можно выделить следующие пять основных групп, значение которых менялось с течением времени: 1) факторы экономического роста; 2) соотношение настоящих и будущих потребностей и их влияние на темпы роста; 3) взаимовлияние экономического роста и распределения дохода; 4) историческая тенденция экономического роста и 5) условия равновесного (устойчивого, сбалансированного) роста.

### 2. Предыстория

Проблема обеспечения долговременного экономического роста, который играет ключевую роль в процветании или упадке соответствующей державы, занимала центральное место уже в теориях меркантилистов.

Английская классическая школа не имела отдельной специализированной теории экономического роста. Однако она занималась факторами роста национального богатства и его соотношением с распределением дохода. Вопрос о том, чем определяется прирост национального богатства, фактически подразумевается в самом заглавии главного экономического труда Смита: «Исследование о природе и причинах богатства народов». Главный вывод классиков сводился к тому, что прирост богатства определяется величиной факторов производства и их производительностью. (Наиболее подробно этот круг вопросов освещен в I книге «Основ политической экономии» Дж. Ст. Милля, где сначала рассматриваются все факторы производства, затем причины их роста и, наконец, динамика их производительности.) Поскольку предполагалось, что величина естественных

факторов производства: труда и земли — в значительной степени не зависит от человеческих усилий, то в качестве основы экономического роста рассматривалось накопление — инвестирование части общественного продукта, которое приводит к возрастанию капитала. Отсюда большое значение, придаваемое «бережливости» английскими классиками, начиная со Смита.

Поскольку основные накопления в то время производились из прибыли капиталистов (наемные рабочие в силу недостаточных доходов, а земельные собственники в силу «потребительской» мотивации сберегали и инвестировали значительно меньше), то особое значение для экономического роста приобретала норма прибыли, а также распределение дохода, благоприятствующее капиталистам.

Что же касается самой нормы прибыли, то классики считали неизбежным ее падение в долгосрочном аспекте. Причиной такого неблагоприятного прогноза был так называемый «закон убывающего плодородия почвы» (см. гл. 4). По мере роста населения и необходимого расширения пахотных площадей убывающее плодородие должно было привести к относительному увеличению ренты и сокращению прибыли, что должно было в итоге привести к падению накопления и прекращению экономического роста. Эта пессимистическая точка зрения, отстаиваемая, в частности, Т. Мальтусом и Д. Рикардо способствовала тому, что политическая экономия получила имя «мрачной науки» (*dismal science*).

Представители английской классической школы, очевидно, недооценивали потенциал технического прогресса, который уже во времена Рикардо мог компенсировать убывание естественного плодородия почвы.

Весьма схожих с классической школой взглядов на долговременные перспективы экономического роста при капитализме придерживался и Карл Маркс. Однако тенденцию нормы прибыли к понижению он связывал не с убыванием плодородия почвы, а с ростом отношения постоянного капитала ( $C$ ), вложенного в средства производства, к переменному капиталу ( $V$ ), вложенному в рабочую силу, которое он называл «органическим строением капитала»<sup>1</sup>.

Норма прибыли равна, по Марксу, отношению прибавочной стоимости ( $m$ ), созданной неоплаченным трудом рабочих, к величине авансированного капитала:

$$p' = \frac{m}{C+V}$$

<sup>1</sup> Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 26.

Разделив числитель и знаменатель на  $V$ , получим:

$$p' = \frac{m/V}{C/V + 1}.$$

Таким образом, чем больше органическое строение капитала, тем меньше норма прибыли. (Показатель  $m/V$  — так называемая «норма эксплуатации» — принимается за неизменную величину при равновесии сил рабочего класса и буржуазии.)

Далее Маркс приходит к выводу, что с развитием капиталистического способа производства происходит относительное уменьшение переменного капитала по сравнению с постоянным капиталом, т.е. возрастание  $C/V^2$ . Причиной этой тенденции он считает технический прогресс, который, в свою очередь, объясняется желанием капиталистов получить добавочную прибавочную стоимость за счет того, что их издержки производства будут меньше нормальных для данной отрасли<sup>3</sup>. Очевидно, что Маркс исходит из предпосылки, согласно которой технический прогресс может быть только трудо-, но не капиталосберегающим, т.е. не видит возможности компенсировать увеличение количества применяемых машин на одного работника их удешевлением. Итогом этой тенденции, которая прокладывает себе дорогу через многочисленные противодействующие факторы, является, по Марксу, то, что капиталистическое производство теряет стимул к дальнейшему росту, способ производства сам создает себе пределы<sup>4</sup>.

С победой маржиналистской революции в экономической теории возобладал статический равновесный подход, и интерес к проблемам роста снизился. Предметом господствующего направления в экономической теории стало распределение уже созданных редких ресурсов между областями их применения. Кроме того, в период с 1871 по 1914 г. экономический рост был для теоретиков скорее предумпцией, чем проблемой. На первый план и в теоретических дискуссиях, и в политических спорах в это время также выходит проблема не роста, а распределения (см. гл. 19).

В наибольшей степени из теоретиков маржинализма проблемами экономического роста занимался А. Маршалл. В подготовительных материалах, которые так и не вошли в «Принципы экономической науки», есть наброски теорий роста, разработанных отдельно для валового и чистого дохода страны. В число факторов роста валового дохода входят:

число и производительность работников;

<sup>2</sup> См.: Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 26. Ч. III. Гл. 13.

<sup>3</sup> Там же. Т. 23. Гл. 10.

<sup>4</sup> Там же. Т. 26. Ч. III. Гл. 13.



накопленное богатство (капитал);  
естественные ресурсы с учетом удобства их местоположения, уровень техники;

«общественная безопасность», отражающая уверенность экономических агентов в том, что они получают заработанные доходы.

Рост чистого дохода, т.е. избытка валового дохода общества над его необходимыми тратами, зависит от:

готовности людей пожертвовать настоящим ради будущего;  
крепости семейных связей (определяющей стимул к обеспечению будущих поколений);

нормы процента, определяющей стимулы к сбережению.

Естественно, все перечисленные факторы, в свою очередь, зависят от множества других причин. В результате теория становится слишком сложной, многофакторной и необозримой, что, видимо, послужило причиной того, что Маршалл не включил ее в конечный вариант «Принципов...». В дальнейшем наибольшее развитие получили те теории роста, которые сосредоточивали внимание на узкой группе факторов и взаимосвязей, принимая прочие за равные.

Значительной попыткой динамизации экономической теории следует считать «Теорию экономического развития» и последующие работы Й. Шумпетера, который связывал динамику экономики с предпринимательской деятельностью по осуществлению новых комбинаций (см. гл. 18). Однако в центре внимания Шумпетера был не «количественный» экономический рост, а «качественное» экономическое развитие, и его теория с большим трудом поддавалась формализации и квантификации.

В период между двумя мировыми войнами, который ознаменовался большими потрясениями в экономике развитых западных стран, экономическая теория вновь повернулась лицом к проблемам роста. Огромное значение имела «кейнсианская революция», в ходе которой возникла цельная макроэкономическая теория, оперирующая агрегатными показателями и исследующая условия макроэкономического равновесия, в особенности условия равенства сбережений и инвестиций. В связи с открытиями Кейнса возник большой интерес к измерению динамики национального дохода и его составных (работы С. Кузнеця). Однако сам Кейнс сосредоточил свое внимание на краткосрочном анализе<sup>5</sup>. Начиная с этого момента, в истории

<sup>5</sup> Как пишет известный историк экономической мысли Й. Ниханс: «Влиянием «Общей теории» Кейнса внимание экономистов теоретически переключилось с динамического анализа роста на статический анализ («ботицы»)» (Nichans J. A. History of Economic Theory: Classic Contributions, 1980. Baltimore, London, 1990. P. 452).

Омической мысли можно выделить сменяющие друг друга периоды преобладания краткосрочной теории цикла (1930-е, 1970-е годы) и долгосрочной теории роста (1940–60-е, 1980-е годы). Легко заметить, что особое внимание к теориям цикла приходилось на периоды ярко выраженных циклических колебаний, тогда как теория роста выходила на первый план в периоды, когда экономическая динамика имела более гладкую траекторию.

### 3. Модель Харрода—Домара

В современной экономической теории под теорией экономического роста имеется в виду формальная теория роста, возникшая как результат распространения кейнсианства на долгосрочный (по Маршлуду) период. Начало этой теории положили модели английского экономиста Роя Харрода и американца Евсея Домара.

Рой Харрод (1900–1978) получил образование в Оксфордском университете (в числе его учителей был Эджуорт), где впоследствии преподавал большую часть своей жизни. Большое влияние оказало на него знакомство с Дж.М. Кейнсом, переросшее в крепкую дружбу. После смерти Кейнса Харрод написал наиболее полную и содержательную его биографию<sup>6</sup>. В своих ранних микроэкономических произведениях Харрод «воскресил» концепцию предельной выручки Курно<sup>7</sup> и представил долгосрочную кривую средних издержек как огибающую краткосрочных кривых<sup>8</sup>. Но затем область интересов Харрода сдвигается в область макроэкономики и международной экономики. В работе «Теория международной экономики»<sup>9</sup> Харрод излагает концепцию мультипликатора внешней торговли. В книге «Экономический цикл»<sup>10</sup> он дает экономическому циклу кейнсианское объяснение, усматривая его причину во взаимодействии мультипликатора и акселератора, но без построения соответствующей модели. Дальнейшее исследование этого взаимодействия как раз и привело Харрода к изысканиям в области экономического роста, впервые изложенным в статье 1939 г. «Очерк теории динамики»<sup>11</sup>, а впоследствии развитым в изданной в 1948 г. книге «К теории экономической динамики».

<sup>6</sup> Harrod R. The Life of John Maynard Keynes. L.: Macmillan, 1951.

<sup>7</sup> Harrod R. Economic Essays. L.: Macmillan, 1952. Ch. 3.

<sup>8</sup> Ibid. Ch. 4.

<sup>9</sup> Harrod R. International Economics. L.: Nisbet, 1933.

<sup>10</sup> Harrod R. The Trade Cycle: An Essay. Oxford: Clarendon.

<sup>11</sup> Essay in Dynamic Theory // Economic Journal. 1939. Vol. 49. P. 14–33.

Харрод всегда стремился к применению экономической теории на практике, во время второй мировой войны работал в администрации премьер-министра У. Черчилля, был экономическим советником правительства, а после войны активно участвовал в разработке нового мирового экономического порядка. За заслуги перед отечеством в 1959 г. ему был присвоен дворянский титул.

Идеи, лежавшие в основе модели экономического роста Харрода, как это часто бывает в истории экономической мысли, высказывались другими авторами раньше опубликования его работ, но получили широкую известность только после выхода в свет книги «К теории экономической динамики».

Шведский экономист **Густав Кассель** в работе «*Теория общественного хозяйства*»<sup>12</sup> впервые ввел в экономический анализ понятие сбалансированного роста, при котором структура экономики не меняется, поскольку все ее компоненты растут одинаковым темпом, равным темпу роста населения. (Грубо говоря, сбалансированный рост динамической экономической теории эквивалентен точке равновесия в статической.) Другой шведский экономист **Эрик Лундберг** в книге «*Исследования по теории экономической экспансии*»<sup>13</sup> дал понятие сбалансированного роста точную математическую формулировку, показав, что единый темп роста должен равняться отношению между нормой сбережений и показателем капиталоемкости экономики. Этим он практически описал основное содержание будущей модели Харрода—Домара. Однако Харрод не был знаком с работами своих шведских коллег.

Существует несколько вариантов записи модели Харрода, при надлежащих и ему самому, и последующим экономистам. Но во всех случаях модель состоит из трех частей.

**1. Фундаментальное уравнение роста.** Прежде всего из дефиниции основных экономических агрегатов и тождественных преобразований выводится фундаментальное уравнение Харрода:

$$G = \frac{\Delta Y}{Y} = \frac{\Delta K/Y}{\Delta K/\Delta Y} = \frac{S/Y}{I/\Delta Y} = \frac{s}{a}, \quad (1)$$

где  $G$  — темп прироста дохода или выпуска продукции,  $Y$  — доход или выпуск продукции,  $K$  — капитал,  $S$  — сбережения,  $I$  — инвестиции, при определении равные приросту капитала  $\Delta K$ , по условию равные сбережениям;  $s$  — доля сбережений в доходе;  $a$  — коэффициент прироста

<sup>12</sup> Cassel G. Theoretische Nationalökonomie. 2 Auflage.

<sup>13</sup> Lundberg E. Studies in the Theory of Economic Expansion. L., 1937.

ной капиталоемкости (количество капитала, необходимое для увеличения выпуска на единицу).

В этой форме фундаментальное уравнение представляет собой достаточно тривиальный вывод: темп роста прямо пропорционален доле сбережений и обратно пропорционален капиталоемкости. Однако ему можно придать и более содержательную интерпретацию с точки зрения исследуемой проблемы стабильности экономического роста.

**2. Гарантированный рост.** Инвестиции в каждый период времени  $t$  зависят от ожидаемого для данного периода прироста выпуска:

$$I_t = a \Delta Y_t^*,$$

где  $I_t$  — инвестиции в период  $t$ ,  $Y_t^*$  — ожидаемый доход,  $a$  — коэффициент приростной капиталоемкости (количество капитала, необходимое для увеличения выпуска на единицу). Данное равенство фактически представляет собой механизм акселератора.

В то же время сбережения для того же периода по определению равны:

$$S_t = s Y_t^*,$$

где  $Y_t$  — доход или выпуск продукции в период  $t$ ,  $S_t$  — сумма сбережений в этот же период,  $s$  — доля сбережений в доходе;

По условию  $S_t = I_t$ , т.е.

$$s Y_t = a \Delta Y_t^*. \quad (2)$$

Теперь нас интересует ситуация, которая является необходимым условием сбалансированного роста. Это ситуация, когда ожидания предпринимателей выполняются и у них, следовательно, нет никакого стимула расширять или сокращать свои производственные мощности. (Предполагается, что при исполнении желаний мощности загружены полностью.) В этом случае ожидаемый прирост дохода должен быть равен фактическому:  $\Delta Y_t^* = \Delta Y_t$ , т.е. предприниматели не сталкиваются ни с какими приятными или неприятными сюрпризами.

Тогда из уравнения (2) следует, что

$$\frac{\Delta Y_t}{Y_t} = \frac{s}{a}. \quad (3)$$

Левая часть уравнения (3) — это тоже темп прироста дохода (или продукта), но не любой, а такой, при котором планы предпринимателей в точности реализуются. Харрод назвал такой рост гарантированным (warranted, или  $G_w$ ), хотя логичнее, вероятно, было бы назвать его «равновесным».

Величина  $a$  в правой части уравнения (3) тоже представляет собой не любой коэффициент приростной капиталоемкости, а толь-

ко тот, который требуется для гарантированного роста. Ее поэтому можно записать как  $a_r$  (индекс  $r$  обозначает требуемый (англ. *required*) уровень данного показателя). «Это новый (предельный. Прим. авт.) капитал, требуемый для сохранения такого выпуска продукции, который должен удовлетворить потребительский спрос, возникающий из предельного добавочного дохода потребителей» ( $\Delta Y_r$ . — Прим. авт.)<sup>14</sup>. В каждый данный момент Харрод рассматривает величину  $a_r$  как фиксированную. Это означает, что замещение труда капиталом или, наоборот, в процессе производства он считает невозможным. Данную предпосылку, которая, как мы увидим ниже, играет в его модели решающую роль, Харрод выводит не из постоянства технологий, как можно было бы предположить, а из предполагаемой жесткости цен труда и капитала — ставки заработной платы и нормы прибыли. Гибкость первой ограничена закрепленной в обществе минимальной ставкой заработной платы, а гибкость второй — минимально приемлемым уровнем процента.

Таким образом, стабильный гарантированный рост равен:

$$Gw = \frac{s}{a_r},$$

и для каждого момента его величина определена однозначно. Фактический рост вовсе не обязательно должен быть равен гарантированному, хотя, конечно, всякий предприниматель стремится к тому, чтобы его планы были максимально точными<sup>15</sup>.

Расхождение же этих величин в модели Харрода имеет тенденцию не сглаживаться, а, напротив, нарастать, что ведет к неустойчивости системы. Так, если  $G > Gw$ , т.е. рост оказался больше ожидаемого, то капиталоемкость  $a$  будет меньше требуемой  $a_r$ . Это приведет к действию эффект акселератора — возрастут заказы на инвестиционные товары. В свою очередь инвестиционный мультипликатор приведет к дальнейшему росту производства.

Если же фактический рост окажется меньше гарантированного (ожидания производителей окажутся невыполненными), то мо

<sup>14</sup> См.: Классики кейнсианства: В 2-х т. Р. Харрод. Э. Хансен. С. 117.

<sup>15</sup> Сам Харрод пишет об этом так: « $Gw$  есть величина, определяемая мая от времени опытным путем и посредством проб и ошибок, совершаемым великим множеством людей. Было бы большой удачей, если бы в результате коллективных оценок им удавалось точно достигать величины  $Gw$ » (Классики кейнсианства... Т. 1. С. 119).

ти окажутся недогруженными, что запустит механизм акселератора в сторону понижения<sup>16</sup>.

Возрастающее отклонение фактического роста от гарантированного можно было бы предотвратить, если бы норма сбережения  $s$  увеличилась во столько же раз, что и фактический темп роста  $G$ , но в противоположном направлении. Однако, как справедливо отмечает Харрод, нельзя представить себе, что доля сбережений в доходе должна увеличиться в 4 раза вследствие того, что темп роста дохода изменяется с 1 до 4%<sup>17</sup>.

Таким образом, ситуация сбалансированного роста, когда фактический рост равен гарантированному, оказывается, говоря словами Харрода, «равновесием на лезвии ножа».

Действием этих центробежных сил, заставляющих систему отклоняться все дальше от равновесного роста, Харрод объяснял феномен экономического цикла.

**3. Естественный рост.** Если гарантированный рост гарантировал полную загрузку производственных мощностей, то далее Харродводит в свой анализ предпосылку полной занятости другого фактора производства — трудовых ресурсов. Темп экономического роста при полной занятости труда Харрод назвал естественным —  $Gn$  (индекс  $n$  соответствует английскому слову *natural*), хотя, может быть, правильнее было бы назвать его «максимальным». Он определяется темпом роста предложения труда и темпом роста его производительности. При предпосылке экспоненциального роста предложения и производительности труда естественный темп роста равен сумме темпов роста этих величин:

$$Gn = n + g,$$

где  $n$  — темп роста предложения труда, а  $g$  — темп роста производительности труда<sup>18</sup>.  $Gn$  представляет собой максимально возможный темп среднего значения  $G$  за долгосрочный период.

Для того чтобы были полностью загружены и труд и капитал, должно соблюдаться равенство  $Gw = Gn$ . Однако гарантированный и

<sup>16</sup> Следует оговориться, что модель Харрода учитывает только эндогенные инвестиции, порождаемые акселерационным механизмом, и абстрагируется от автономных инвестиций, вызванных к жизни новыми изобретениями, долгосрочными ожиданиями и пр.

Классики кейнсианства. С. 120.

<sup>17</sup> В период времени  $tYt = LtPt$ , где  $L$  — предложение труда, а  $P$  — производительность труда. Если величина  $L$  растет неизменным темпом  $n$  процентов, а  $P$  — неизменным темпом  $g$  процентов, то  $Lt = L_0 e^{nt}$ , а  $Pt = P_0 e^{gt}$ . Подставив два последних выражения в первое уравнение, прологарифмировав и дифференцировав по  $t$ , получим приведенный в тексте результат.

естественный темпы роста определяются независимо друг от друга совершенно разными факторами и совпасть могут только случайно «Лезвие ножа», на котором находится равновесие в модели Харрода оказывается «обоюдоострым» — необходимо дополнительно рассмотреть случаи неравенства  $Gw$  и  $Gn$ .

Для начала предположим, что  $Gw < Gn$ . Выше было сказано, что если  $G > Gw$ , возникает самоподдерживающийся бум. Если же при этом к тому же  $Gw < Gn$ , т.е.  $Gw < G < Gn$ , то этому буму не видно никаких границ в долгосрочном периоде. Структурная безработица присутствует, так как уровень  $Gn$  не достигнут, но сокращается. Однако это состояние нельзя назвать беспроблемным, поскольку ситуация, когда производственные мощности хронически перегружены, чревата инфляцией.

Конечно, намного хуже, если  $Gw > Gn$ . Тогда  $G$  просто не может быть больше  $Gw$  ( $G < Gn < Gw$ ), так как величина  $Gn$  — его физический предел. Это означает одновременное существование безработицы ( $G < Gn$ ) и недогрузки мощностей ( $Gn < Gw$ ), т.е. преимущественно депрессивное состояние хозяйства в течение долгого времени.

Таким образом, если расхождение фактического и гарантированного роста создает циклические колебания, то расхождение гарантированного и естественного роста ведет к хронической безработице<sup>19</sup>. Модель Харрода иллюстрирует циклическую и долгосрочную нестабильность капиталистической экономики.

В своих статьях 1946—1947 гг. американский экономист Евсей Домар, не знавший о работе Харрода 1939 г., самостоятельно пришел к уравнению равновесного роста, аналогичного уравнению гарантированного роста Харрода. Основная идея Домара заключалась в том, что инвестиции играют в экономике двойственную роль: с одной стороны, они создают производственные мощности, а с другой — создают спрос через эффект мультипликатора. Домар показал: для того чтобы прирост спроса соответствовал приросту мощностей, инвестиции (а значит — при условии равновесного роста и весь национальный доход) должны расти темпом, равным  $os$ , где  $o$  — показатель капиталотдачи, а  $s$  — норма сбережений. Поэтому в теории экономического роста принято говорить о модели Харрода—Домара.

#### 4. Неоклассическая модель роста Р. Солоу

После второй мировой войны теория роста стала развиваться иным по сравнению с довоенной депрессией контексте. 1950-е годы стали периодом устойчивого роста. В США бум был связан с Корейской войной.

<sup>19</sup> См.: Классики кейнсианства. С. 124.

ской войной, в Западной Европе и в Японии — с американской помощью по плану Маршалла.

Так или иначе, стало ясно, что модель Харрода—Домара сильно преувеличивала неустойчивость западной экономики и недооценивала силы, ведущие к ее росту. С середины 1950-х годов начался новый этап развития теории роста, который продолжался примерно до середины 1970-х, когда на авансцену вышла теория цикла. Ключевую роль на этом этапе сыграла модель роста Р. Солоу.

Американский экономист **Роберт Солоу** родился в 1924 г. в Нью-Йорке, прошел курс наук и получил докторскую степень в Гарвардском университете. С 1950 г. преподает в Массачусеттском технологическом институте. Основной областью его интересов всегда была макроэкономика, причем его подход заключался в построении модели, оперирующей несколькими ключевыми показателями и построенных на микроэкономических принципах. Свои научные работы Солоу в основном публиковал в виде журнальных статей и глав в коллективных трудах. Наиболее известными его монографиями являются «*Линейное программирование и экономический анализ*» (совместно с Самуэльсоном и Р. Дорфманом (1958) и «*Теория роста: изложение*» (1969). За вклад в развитие теории экономического роста в 1987 г. Солоу была присуждена Нобелевская премия. Помимо научных исследований и преподавания Солоу занимался практической деятельностью в государственном секторе. Он входил в штат Совета экономических консультантов при президенте Дж. Кеннеди, позднее работал в государственной комиссии, изучавшей проблемы доходов населения. В конце 1970-х годов Солоу в течение пяти лет был директором Федерального резервного банка Бостона.

Основы модели роста Солоу были изложены в его статье «Вклад в теорию экономического роста»<sup>20</sup>. Солоу пришел к выводу, что основной причиной неустойчивости экономики в модели Харрода—Домара является фиксированная величина капиталоемкости ( $a$ ), отражающая жесткое соотношение между факторами производства — трудом и капиталом ( $K/L$ ). Неудивительно, что в этом случае один из этих факторов часто остается «недогруженным». В соответствии же с принципами неоклассической теории пропорции между капиталом и трудом должны быть переменными (именно в этом заключается неоклассический характер теории роста Солоу)<sup>21</sup>. Они определяются

<sup>20</sup> Solow R. A Contribution to the Theory of Economic Growth // Quarterly Journal of Economics. 1956. February.

<sup>21</sup> Хотя, например, в модели общего равновесия Вальраса, ставшей одним из истоков неоклассической теории, предполагалась неизменная пропорция между трудом и капиталом. Да и сам Солоу в своих взглядах на макроэкономические проблемы был скорее кейнсианцем, а не неоклассиком.



минимизирующими издержки производителями в зависимости от цен на эти факторы производства. Поэтому вместо фиксированного  $K/L$  Солоу включил в свою модель линейно-однородную производственную функцию:

$$Y = F(K, L).$$

Разделив все члены на  $L$  и обозначив доход на одного работника ( $Y/L$ ) через  $y$ , а капиталоемкость  $K/L$  через  $k$ , получим:

$$y = LF(k, 1) = Lf(k).$$

Как и в модели Харрода–Домара, предполагается, что население растет неизменным темпом  $n$ , а инвестиции составляют постоянную долю дохода, определяемую нормой сбережения  $s$ :

$$I = sY.$$

Темп прироста  $k$  тогда можно записать как

$$\frac{dk}{k} = \frac{dK}{K} - \frac{dL}{L} = \frac{sY}{K} - n = s - \frac{L}{K} f(k) - n^{22}$$

или

$$dk' = sf(k) - nk.$$

Это так называемое «фундаментальное уравнение» Солоу словами выражается так: прирост капиталовооруженности одного работника — это то, что осталось от удельных инвестиций (сбережений) после того как удалось обеспечить капитальными благами всех дополнительных работников.

Если  $sf(k) = nk$ , то капиталовооруженность остается прежней ( $dk = 0$ ), т.е. экономика растет без каких-либо структурных изменений в соотношении между факторами. Это и есть сбалансированный рост.

В модели Солоу в противоположность модели Харрода–Домара траектория сбалансированного роста является устойчивой. Солоу показывает это с помощью следующего графика (рис. 1).

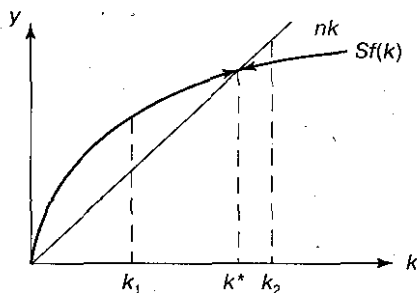


Рис. 1

<sup>22</sup>  $dk$ ,  $dK$  и  $dL$  обозначают дифференциальные приросты соответствующих переменных. См. сноску 18 к этой главе.

Прямая  $nk$  на этом графике показывает, сколько каждый работник должен сберегать и инвестировать из своего дохода, чтобы обеспечить будущих работников (в том числе своих собственных детей) питательными благами.

Кривая  $sf(k)$  демонстрирует, каковы его фактические сбережения в зависимости от достигнутого уровня капиталовооруженности. С ростом капиталовооруженности  $k$  темп роста инвестиций/сбережений, естественно, падает. Вертикальное расстояние между кривой и прямой обозначает в соответствии с фундаментальным уравнением Солоу дифференциальное изменение показателя капиталовооруженности  $dk$ . В точке  $k^*$  оно равно нулю и наблюдается сбалансированный рост. Во всех точках левее  $k^*$  (например,  $k_1$ ) капиталовооруженность будет расти, а во всех точках правее  $k^*$  (например,  $k_2$ ) падать, так что экономика постоянно сдвигается в сторону  $k^*$  и траектория сбалансированного роста является устойчивой.

В модели Солоу норма сбережений  $s$  имеет значение только до тех пор, пока экономика находится на траектории устойчивого развития: чем больше норма сбережений  $s$ , тем выше график  $sk$  и соответственно уровень  $k^*$ . Но как только рост стал сбалансированным, его дальнейший темп зависит только от роста населения и технологического прогресса.

«Золотое правило». Из модели Солоу следовало, что чем больше норма сбережений, тем выше капиталовооруженность работника в состоянии сбалансированного роста и, следовательно, тем выше темп сбалансированного роста. Но сам по себе рост не является самоцелью. Поэтому следующим шагом, логически вытекающим из модели, было определение условий оптимального для общества экономического роста. Этот шаг одновременно и независимо друг от друга сделали несколько экономистов (Т. Суон, Дж. Мид, М. Алле, Дж. Ронсон, К. фон Вайцзеккер и др.) в самом начале 1960-х годов. Но первым опубликовал ответ на данный вопрос американский экономист Эдмунд Фелпс. Ему же принадлежит и термин «золотое правило накопления капитала», вошедший с тех пор в широкое употребление. Фелпс задался вопросом, какой величины капитал захочет иметь общество, находящееся на траектории сбалансированного роста. Если капитал будет достаточно большим, это гарантирует высокий уровень производства, но все большая его часть пойдет не на потребление, а на накопление — общество не сможет насладиться плодами роста. Если объем капитала будет слишком малым, то потреблять можно будет почти все, что произведено, но произведено то будет совсем немного! Где-то посередине между этими двумя крайностями, очевидно, находится оптимальная для общества точка, в которой объем по-

ребления общества является максимальным. Это можно следующим образом показать на графике (рис. 2).

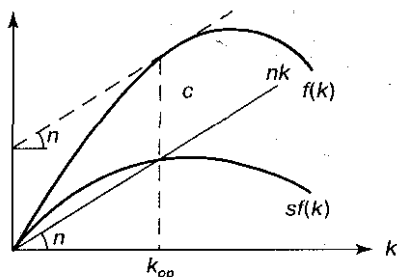


Рис. 2

К графику на рис.1 мы добавим кривую выпуска или дохода на душу населения  $y = f(k)$ . Тогда максимизироваться будет вертикальное расстояние между кривой дохода на душу населения и инвестиций на душу населения:  $f(k) - sf(k) = f(k) - nk$  (в случае сбалансированного роста). Это расстояние является максимальным в точке, где угол наклона касательной к кривой  $f(k)$  равен углу наклона прямой  $nk$ , т.е.  $n$ . Это задает оптимальный уровень капиталоемкости  $k_{оп}$ . Остается выбрать такую норму потребления/накопления, чтобы кривая  $sf(k)$  пересекала луч  $nk$  в точке, соответствующей  $k_{оп}$ .

Если мы далее (вместе с перечисленными выше авторами, но за исключением Фелпса) предположим, что в нашей экономике существует совершенная конкуренция на рынках факторов производства и, следовательно, действует теория предельной производительности (см. гл. 17), то угол наклона  $f(k)$ , т.е. предельная производительность капитала, должен быть равен ставке процента  $r$ . В этом случае «золотое правило» можно сформулировать так: ставка процента должна быть равна темпу роста населения, а значит (при сбалансированном росте), и всей экономики:

$$r = n.$$

Следовательно, в экономике, испытывающей бурный рост, ставки процента должны при прочих равных условиях быть высокими.

Применимость «золотого правила» на практике оказалась весьма ограниченной ввиду достаточно сильных исходных предпосылок, но оно позволило сформулировать выводы, относящиеся к реальному экономическому росту.

Модель Солоу и «золотое правило» оказались достаточно простыми и чрезвычайно удобными в употреблении аналитическими ору-

диями. С их помощью оказалось возможно исследовать влияние на экономический рост различных модификаций производственной функции, технического прогресса, изменения нормы сбережений и налогообложения и т.д. Усилиями самого Солоу, Д. Мида и других экономистов модель Солоу была дезагрегирована: отдельно учитывалось производство потребительских и инвестиционных благ. Были созданы также модели, учитывающие «возраст» капитальных благ, поскольку разные их поколения обладают разной производительностью (vintage models). Работы Джеймса Тобина ввели в теорию роста денежную массу (точнее, государственные обязательства, которыми люди владеют наряду с капиталом).

## 5. Посткейнсианские концепции экономического роста. Модель Калдора

Представители посткейнсианской экономической мысли Дж. Робинсон, Н. Калдор, Л. Пазинетти и др. продолжили традицию исследования равновесного, сбалансированного экономического роста несколько в другом направлении. Стремясь приблизить модели равновесного роста к реальности, они включали в них факторы распределения национального дохода между прибылью и заработной платой, несовершенной конкуренции, инфляции, разделения продукта на потребительские и производительные блага и др.

В качестве иллюстрации данного подхода приведем простейшую односекторную модель **Н. Калдора**<sup>23</sup>.

Согласно этой модели, в равновесном состоянии сумма доходов (заработная плата плюс прибыль) равна сумме потребительских расходов и сбережения:

$$P + W = C + I, \quad (1)$$

Калдор предполагает, что вся заработная плата потребляется, а из прибыли делаются некоторые сбережения, равные  $sP$ , где  $s$  — норма сбережений, так что совокупное потребление можно записать как:

$$C = (1 - s)P + W.$$

Подставляя в (1) и приводя подобные, получим

$$P = \frac{I}{s}.$$

Отсюда норма прибыли  $\frac{P}{K} = \frac{1}{s} \frac{I}{K}$ ,

<sup>23</sup> Kaldor N. A Model of Economic Growth // Economic Journal. 1957. Vol. 67. P. 591—624.

где второй сомножитель представляет собой норму накопления, а в случае равновесного роста также и темп экономического роста.

Согласно кейнсианской теории инвестиции являются экзогенными — они определяют норму прибыли, а не наоборот. Поэтому ситуация по Калдору описывается следующими двумя сценариями.

1. Пусть рост инвестиций приводит к их превышению над сбережениями. В этом случае инфляция (неизбежная, если исходным было состояние полной занятости) ведет к тому, что прибыль начинает расти быстрее зарплаты, так как рост последней ограничен коллективным договором. Это, в свою очередь, по определению (часть прибыли сберегается, а зарплата нет) ведет к росту сбережений, которые таким образом догоняют инвестиции.

2. Напротив, если инвестиции опускаются ниже сбережений, цены на товары падают быстрее, чем зафиксированная трудовым соглашением зарплата, в результате сбережения падают и равновесие восстанавливается.

Посткейнсианские модели экономического роста, несомненно, более институционально насыщены, чем неоклассические. Однако именно эта сложность мешает их применению как инструментов анализа.

## 6. Новые теории роста

Как уже отмечалось, в 1970-е годы интерес к теории экономического роста упал. Прежде всего это, видимо, было вызвано резкими циклическими колебаниями в западной экономике этого периода. Однако немалую роль сыграло и то обстоятельство, что после изобретения модели Солоу и «золотого правила» дальнейший прогресс в данной области пошел по пути усложнения математической техники без каких-либо прорывов в экономическом содержании.

Однако в 1980-е годы положение вновь изменилось. До тех пор экономистам не удавалось ввести в модель главный фактор экономического роста — технический прогресс, который продолжал оставаться экзогенным. Новые (также чрезвычайно математизированные) теории роста, появившиеся в 1980-е годы, предусматривают положительный внешний эффект (экстерналию) экономического роста, который обеспечивает для экономики источник возрастающей отдачи. Возрастающую общественную отдачу дают, согласно Полу Ромеру, расходы на НИОКР, а согласно Р. Лукасу — инвестиции в человеческий капитал, хотя в каждом индивидуальном случае это вовсе не обязательно. Один из выводов моделей Ромера и Лукаса состоит в том,

что экономика, располагающая большими ресурсами человеческого капитала и развитой наукой, имеет в долгосрочной перспективе лучшие шансы роста, чем экономика, лишенная этих преимуществ.

### **Рекомендуемая литература**

- Харрод Р. К теории экономической динамики // Классики кейнсианства. В 2-х томах. Р. Харрод. Э. Хансен. М.: Экономика, 1997.
- Современная экономическая мысль / Под ред. С. Вайнтрауба. М.: Прогресс, 1981. Раздел VI.
- Солоу Р. Перспективы теории роста // Мировая экономика и международные отношения. 1996. № 8.
- Худокормов А.Г. Неокейнсианство//Классики кейнсианства. В 2-х томах. Р. Харрод. Э. Хансен. М.: Экономика, 1997. С. 5–21.

# Глава 32

## Экономическая теория предложения

□ Консервативный вызов Кейнсу □ Экономика предложения. Теоретические основы концепции □ Кривая Лаффера и ее обоснование □ Эмпирические оценки важнейших зависимостей. От теории к практике

### 1. Консервативный вызов Кейнсу

Конец 70-х годов ознаменован началом так называемой консервативной волны в западном обществе, затронувшей сферы политики, экономики, идеологии, морали, культуры. В области практической политики консервативная волна оказалась тесно связанной с именами Д. Рейгана и М. Тэтчер, не случайно проводимый ими курс получил название соответственно «рейганомика» и «тэтчеризм».

Наиболее характерными чертами этого курса была широко продекларированная ориентация на отказ от чрезмерного вмешательства государства в экономику и возвращение к принципам *laissez-faire*; в идеологической области на первое место были выдвинуты традиционалистские моральные ценности: семья, личная ответственность, трудолюбие, бережливость, законопослушание и т.д.

Для консерватизма в области экономической теории и практики была характерна резкая критическая направленность. Объектами критики стали кейнсианство и политика, с ним связанная.

Разумеется, критическое отношение к Кейнсу, его теории и ее практической реализации не было чем-то характерным только для конца 70-х годов. С момента своего появления развернутой критике подвергались логическая структура теории Кейнса, ее базисные гипотезы и причинно-следственные зависимости, а курс экономической и социальной политики, который связывался с именем Кейнса, рассматривался многими как подрывающий основополагающие ценности капиталистического общества. Но пока экономическая ситуация в странах, проводивших кейнсианскую политику, оставалась достаточно удовлетворительной — а это 50–60-е и самое начало 70-х годов, — споры вокруг кейнсианства оставались в академических рамках; правительственные программы того времени в целом сохраняли кейнсианскую ориентацию.

В конце 70-х годов споры между представителями различных теоретических направлений в экономической науке приобрели общественный резонанс. Основной причиной стало явление так называемой стагфляции — одновременного существования инфляции и безработицы, устранение которых не поддавалось методам регулирования спроса. Другой причиной было очевидное падение эффективности вмешательства государства в экономику при росте его масштабов.

Общим фоном и одновременно питательной средой антикейнсианских настроений стал сдвиг ценностных ориентаций в обществе, произошедший в начале 80-х годов. Там, где раньше говорили о равенстве результатов, стали провозглашать равенство шансов, где говорили о свободе как о позитивной возможности, стали говорить о свободе как о отсутствии сковывающих рамок государства и т.д.

Неэффективность экономической политики государства оказалась хорошей мишенью для тех, кто отстаивал идею свободного рынка. Проблема с преступностью — поводом напомнить о моральных принципах, на которых строилось благополучие общества и которые были забыты.

И экономическая теория отреагировала на эти изменения целым букетом консервативных концепций, которые далеко не всегда были новыми, но которые смогли, наконец, пробиться через плотную атмосферу прокейнсианских настроений. Экономические теории, объединенные под знаком консерватизма, достаточно различны, но общим для них являются: на уровне экономической философии — вера в эффективность рынка при аллокации ресурсов и механизма цен как основы рыночной системы; на уровне чистой теории — принцип рациональности экономических субъектов и оптимизации как основа поведения; наконец, на уровне методологии — принцип редукции, т.е. предполагают, что макроэкономические зависимости складываются из простого агрегирования микрозависимостей.

В рамках макротехории основными направлениями критики стали следующие кейнсианские положения: о совокупном спросе как о решающем факторе экономического роста и связанный с ним тезис о пассивной роли сбережений; о стабильности цен, т.е. их инвариантности относительно проводимой кредитно-денежной и бюджетной политики.

Консерватизм 80-х годов представлен тремя концепциями: экономика предложения, монетаризм, новая классика. Представители этих концепций, безусловно, разделяют перечисленные выше положения, но делают упор на различные проблемы, анализируют разные аспекты экономики, используют различный инструментарий. Так, в центре эконо-



номики предложения находятся процесс накопления капитала и стояние государственных финансов, представителей этого направления интересует прежде всего налоговая политика, воздействие которой на экономику исследуется в рамках неоклассической модели ценообразования.

Монетаристы и представители новой классики заняты изучением вопроса о влиянии ожиданий на поведение экономических субъектов в связи с проблемой воздействия денег на экономику, а в более общей постановке — в связи с проблемой устойчивости рыночной системы к внешним воздействиям. При этом монетаристы пытаются соединить количественную теорию денег с новыми разработками в области теории индивидуального поведения и в какой-то мере сохраняют макроэкономическую направленность количественной теории и ее ориентированность на анализ с позиции спроса, в то время как новые классики сосредоточиваются на проблеме рационального поведения индивида и отказываются признать какую-либо макроэкономическую специфику вообще.

## 2. Экономика предложения. Теоретические основы концепции

Экономика предложения — наиболее практически ориентированная и идеологизированная концепция из тех, что предложил экономический консерватизм 80-х годов. Согласно словарю MIT, экономика предложения представляет собой набор положений, из которых центральным является утверждение о том, что аллокация и эффективное использование ресурсов имеет решающее значение для роста национального производства как в кратко-, так и в долгосрочном периоде. Соответственно, основное внимание экономика предложения уделяет препятствиям на пути расширения предложения и эффективного использования факторов производства. Фактически это означает повышенный интерес к виду и положению функции агрегированного предложения факторов, а следовательно, к параметрам определяющим естественную норму безработицы, а не к уровню агрегированного спроса в краткосрочном периоде, как это имеет место в обычной кейнсианской макроэкономике. Главным среди названных препятствий считается отрицательное воздействие уровня структуры налогов на стимулы к труду и инвестированию, а также институтов и привычек, например, ограничений, связанных с деятельностью профсоюзов, на эффективную аллокацию ресурсов<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> The MIT Dictionary of Modern Economics / ed. by Pearce D. Cambridge (Mass), 1991. P. 409.

Сторонники этой концепции утверждали, что существовавшая в то время в США налоговая (а также социальная) система контрпродуктивна по отношению к процессу накопления капитала и роста производства и неблагоприятно сказывается на государственном бюджете. Высокие налоги рассматривались также как одна из главных причин инфляции. Можно сказать, что сторонники экономики предложения стояли на позиции неденежной природы инфляции. Они полагали, что высокие налоги, с одной стороны, провоцируют инфляционные издержки, а с другой — позволяют правительству искусственно завышать цену спроса некоторых товаров и услуг и тем самым ведут к неэффективному использованию ресурсов.

Сущность концепции определила основные политические и экономические выводы и рекомендации, наиболее важным из которых стоял в том, что не только не существует противоречия между целью борьбы с инфляцией и стимулирования экономического роста, достижение этих целей возможно с помощью одного и того же инструмента — снижения налогов.

Не случайно у истоков этой концепции стояли практически все с умеренно консервативными взглядами, а не представители леволиберальной мысли. Впервые идеи, ставшие потом ядром концепции, были высказаны в 1977—1978 гг. некоторыми конгрессменами и сенаторами при обсуждении бюджетной политики. Популяризировали концепцию журналисты Дж. Ванниски и Дж. Гилдер, а университетскую науку представлял малоизвестный профессор из Южной Каролины А. Лафрэнс — автор одноименной кривой. Приверженцами концепции были многие представители администрации Р. Рейгана.

Но явная практическая направленность концепции не означает отсутствия теоретического базиса. В теоретическом плане концепция экономики предложения базируется на стандартной неоклассической модели цены.

Как и неоклассика в целом, экономика предложения воспроизводит на макроуровне принципы функционирования субъектов. Из этого следует, что подобно тому, как для индивидуальной фирмы и потребителя не существует проблемы реализации — по равновесным ценам они могут всегда купить и продать любое количество блага, на макроуровне экономики в целом не может быть незанятых ресурсов и уровень производства зависит прежде всего от предложения капитала и труда. При такой трактовке предложение капитала — это прежде всего проблема сбережений, решение которой зависит от выбора людей между потреблением сегодня и в будущем; предложение труда — это проблема выбора людей между трудом и досугом. И вопрос

о том, каким образом на этот выбор влияет политика государства является предметом рассмотрения. По существу, речь идет о том, что налоги искажают относительную привлекательность труда по отношению к досугу и относительную привлекательность сбережений по сравнению с потреблением. Экономисты, отстаивавшие концепцию экономики предложения, в данном случае воспроизводят стандартные рассуждения, объясняющие привычный всем вид функций предложения. Действительно, рост налогов на заработную плату означает ее фактическое уменьшение и, следовательно, поскольку эффект замещения больше эффекта дохода, ведет к сокращению предложения труда. К аналогичному результату ведет и система различных пособий, в том числе и по безработице, — снижая привлекательность труда.

Аналогичным образом представлялась и картина воздействия налогов на доходы от сбережений (проценты и дивиденды) на объем сбережений: выбор людей между настоящим и будущим потреблением происходит в ситуации, когда относительные цены настоящих и будущих благ искажаются налогами. Не случайно сторонники этой концепции сравнивали налоги с «клином», который «вбивается» между факторными доходами, влияющими на предложение, и чистыми факторными издержками, определяющими спрос на факторы. Другими словами, подчеркивался искажающий характер подоходных налогов.

Количественная оценка конечных последствий тех или иных изменений налогов на экономику и на состояние государственного бюджета — весьма сложная задача. Но логика рассуждений у сторонников экономики предложения весьма простая: снижение норм налогов на доходы от собственности (проценты и дивиденды) ведет к повышению склонности к сбережениям за счет текущего потребления, увеличивает предложение ссудного капитала и снижает ставку процента, что, как известно, способствует оживлению инвестиционного процесса. Снижение налогов на прибыли корпораций (а также введение налоговых и амортизационных льгот) стимулирует инвестиционный процесс двумя путями: увеличивается уровень выплачиваемых дивидендов и, следовательно, рыночная стоимость активов, что способствует привлечению внешних средств; создается дополнительный источник внутренних ресурсов накопления.

Уменьшение предельных ставок налогов на трудовые доходы способствует расширению предложения рабочей силы уже работающими и привлечению дополнительных контингентов (для которых предельная полезность полученных в результате благ стала превосходить предель-

ую полезность досуга). Таким образом, процесс накопления капитала обеспечивается необходимым приростом трудовых ресурсов.

В итоге достигается повышение нормы накопления и ускорение экономического роста. При этом, как следует из теории предельной производительности, происходит увеличение доли трудовых доходов в национальном доходе. Последнее очень важно с социальной точки зрения, поскольку снижение налогов создает опасность, по крайней мере в краткосрочном периоде, сокращения государственных расходов, в том числе и на социальные программы. Хотя и здесь, как полагают сторонники концепции, можно ожидать позитивного эффекта.

### 3. Кривая Лаффера и ее обоснование

Предполагаемое воздействие ставок налогов на объем налоговых поступлений отражено в так называемой кривой Лаффера.

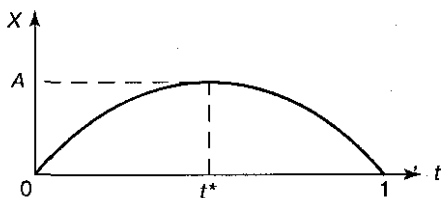


Рис. 1

$t$  — ставка налогов

$X$  — объем налоговых поступлений

Общие соображения, лежащие в основе этой кривой, сводятся к тому, что если объем налоговых поступлений является «хорошей» функцией, значения которой равны нулю на концах некоторого отрезка — а именно при ставке налогов, равной нулю, и при ставке, равной 1, объем поступлений также равен нулю, то внутри отрезка (при  $t = t^*$ ) функция  $X(t)$  достигает максимума (точка  $A$ ). Иными словами, в некоторой области значений ставок налогов (в интервале от 0 до  $t^*$ ) их увеличение ведет к росту объема налоговых поступлений ( $X$ ), и эта область налоговых ставок называется нормальной; при дальнейшем росте  $t$  происходит уменьшение налоговых поступлений, и эта область (от  $t^*$  до 1) называется запретительной.

При обосновании подобной зависимости теоретики экономики предложения выдвигали по крайней мере три аргумента: высказывания экономистов прошлого, анализ результатов проводимых ранее налоговых реформ, эмпирические оценки собственно зависимости

между ставками налогов и объемом налоговых поступлений, а также тех зависимостей, которые определяют данную и отражают те взаимосвязи, которые выражают суть концепции.

Что касается ссылок на авторитеты прошлого, дискуссия по поводу правильной системы налогообложения длится уже более полутора столетий со времени введения (повторно, но уже постоянно действующего) подоходного налога в 1842 г. в Англии<sup>2</sup>. И хотя ставки налогов в тот период были с современной точки зрения ничтожны (в середине века — примерно 3%), уже высказывались многочисленные опасения по поводу оправданности налогового бремени. При этом последнее оценивалось прежде всего с точки зрения справедливости, хотя и не без связи с представлениями об экономической целесообразности. В истории экономической мысли нет недостатка в высказываниях, содержащих предостережения против чрезмерного налогообложения, против чрезмерной прогрессии налоговых ставок и т.д. Так, Дж. Ст. Милль писал: «Брать налог большего процента с больших доходов и меньшего с меньших — значит брать налог с трудолюбия и бережливости; значит налагать на человека штраф за то, что он работал усерднее и сберегал заботливее своего соседа»<sup>3</sup>. Ж. Дюпюи, казалось, говорил языком теоретиков экономики предложения: «Постоянно увеличиваясь, налоги достигают уровня, при котором доход от них оказывается максимальным... При другом уровне налогов доход от них меньше. Наконец, налог (который является запретительным) не дает ничего»<sup>4</sup>.

Однако не только экономисты «классической ориентации», но и Кейнс вполне соглашался с этой идеей. Еще в 1933 г., наблюдая необычайный для мирного времени быстрый рост налогов, он писал в работе «Путь к процветанию»: «Не должно казаться странным, что налогообложение может стать столь значительным, что если выждать определенное время, уменьшение налогов может дать боль-

<sup>2</sup> В США подоходный налог на постоянной основе стал взиматься лишь в 1913 г., причем поскольку необлагаемая часть составляла 3 тыс. дол., а ставка поднималась с 1 до 7% для доходов, соответственно, превышающих 20 и 500 тыс. дол. — суммы по тем временам очень большие, подоходный налог затрагивал менее 1% населения. После взлета налогов во время первой мировой войны и повышения максимальной ставки до 77% и последующего ее снижения к 1928 г. до 25%, в 1936 г. она достигла 78%. Рекорд — 94% — пришелся на последние годы второй мировой войны, и эта ставка почти на неизменном уровне сохранялась все 50-е годы.

<sup>3</sup> См.: Милль Дж. Ст. Основания политической экономии. Т. 2. СПб., 1865. С. 333.

<sup>4</sup> Цит. по: Fullerton D. Can Tax Revenues do up When Tax Rates Go Down? // Supply-Side solution. Chatham, 1983. P. 143.

ную возможность для сбалансирования бюджета, чем их увеличение»<sup>5</sup>.

Ссылки на авторитеты подкреплялись и напоминаниями об успехах прошлых реформ. Особенно часто фигурировали реформы У. Гладстона в Англии в XIX в. и Э. Меллона в 20-е годы XX в. в США, а также налоговая реформа 1962–1964 гг. в США<sup>6</sup>. Содержание последней реформы сводилось в основном к установлению различных налоговых льгот на доходы с функционирующего капитала, сокращению сроков амортизации, снижению ставок налогов на доходы частных лиц и корпораций. Эта реформа разрабатывалась в соответствии с кейнсианским видением экономики: сокращение личных налогов должно было стимулировать потребительский спрос, а сокращение налогов на корпорации — инвестиционный, а все вместе — обеспечить подъем. Но представители экономики предложения, не придавая положительного влияния реформы Кеннеди—Джонсона, рассматривали этот успех как результат действия «сил предложения», именно возросшей производственной активности предпринимателей, инвесторов и лиц наемного труда. Что же касается зависимости налоговых поступлений от ставок налогов, то убедительных свидетельств в пользу того, что сокращение ставок налогов в 1962 и 1964 гг. положительно и сколько-нибудь значимо повлияло на объем налоговых поступлений, получено не было<sup>7</sup>. Этот факт признал и сам А. Лаффер<sup>8</sup>.

#### **4. Эмпирические оценки важнейших зависимостей. От теории к практике**

В 80-е годы были предприняты многочисленные попытки эмпирически оценить некоторые зависимости, представляющие особую важность для данной концепции в целом и в конечном счете определяющие вид кривой Лаффера. Очевидно, что в зависимости от эластичности предложения факторов по ставке налогов на получаемые от них доходы изменяется вид функции Лаффера: чем больше эластичность, чем ближе к началу координат находится точка максимума

<sup>5</sup> Keynes J.M. Collected Writings. Vol. 9. L., 1989. P. 338.

<sup>6</sup> В ходе реформ 1962–1964 гг. максимальная ставка подоходного налога для частных лиц снизилась с 91 до 70%, а для корпораций — с 52 до 48%.

<sup>7</sup> Canto V., Joines D., Webb R. The Revenue Effect of the Kennedy Tax Cut // Foundation of Supply-Side Economics. N.Y., L., 1983. P. 82.

<sup>8</sup> Laffer A. Government Exaction and Revenue Deficiencies // Supply-Side Revolution. Chatham, 1983. P. 122.

налоговых поступлений, и наоборот — чем меньше эластичность, тем дальше находится запретительная зона и тем она меньше.

Прежде всего следует выделить исследования воздействия налогов на предложение рабочей силы и на объем налогов на трудовые доходы. Как показали расчеты М. Эванса, М. Боскина и Фуллертон, эластичность предложения рабочей силы по чистому доходу весьма невелика и в среднем составляет 0,15. Причем этот показатель меньше для так называемых первичных занятых, т.е. для наиболее активной и производительной части населения, и больше для вторичных занятых (здесь он может колебаться от 0,26 до 4). Это означает, что положительный эффект от снижения налогов может выразиться в некотором снижении производительности труда. Еще меньше единства в оценках влияния налогов на поведение представителей разных профессий и доходных групп<sup>9</sup>.

Весьма неоднозначными оказались и оценки влияния системы страхования от безработицы на предложение труда. Согласно экономике предложения, увеличение размеров пособий и времени их выплаты должно негативно влиять на функцию предложения труда, поскольку это усиливает предпочтение досуга. Однако полученные в 80-е годы оценки показывают, что влияние этих факторов незначительно. Так, увеличение пособия на 10% добавляет к среднему периоду безработицы от трех до шести дней, а в целом эта система добавляет к уровню безработицы по одним расчетам 0,2—0,3, по другим — 0,75 и 0,5—1 процентных пункта. В целом же большинство специалистов считает, что американская система страхования от безработицы не оказывает заметного воздействия на предложение рабочей силы<sup>10</sup>.

Как отмечалось выше, одним из основополагающих положений концепции является тезис о сбережениях как о решающем факторе экономического роста. В этом тезисе проявилось принципиально

<sup>9</sup> Evans M. An Econometric Model Incorporating // The Supply-Side Effect of Economic Policy. Boston, 1981. P. 33—80; Boskin M.J. The Economics of Labor Supply//Income Maintenance and Labor Supply: Econometric Studies. N.Y., 1975. P. 163—181; Fullerton. Op. cit.

<sup>10</sup> Feldstein M. Unemployment Compensation: Adverse Incentives and Distributional Anomalies // Nat. Tax. J. 1974. June; Hamermesh D. Jobless Pay and the Economy. Baltimore, 1977; Moffitt R., Nickolson W. The Effect of Unemployment Insurance on Unemployment//Rev. of Econ. and Statistics. 1982. February; Marston S. The Impact of Unemployment on Job Search//Brooking Papers on Economic Activity. 1975. № 1; Feldstain M. The Effect of Unemployment Insurance on Temporal Law of Unemployment // American Economic Review 1978. Vol. 68. № 61; Clark K., Summers L. Unemployment Insurance and Labor Market Transitions // Workers, Jobs, and Inflation. Washington, 1982.

отличие подхода, лежащего в основе концепции предложения, от кейнсианского видения экономики, понимания проблемы безработицы и подходов к ее решению.

Как известно, Кейнс и его последователи исходили из постоянства нормы сбережений, по крайней мере в коротком периоде, полагали, что совокупные сбережения следуют за изменениями дохода и слабо реагируют на изменения процентной ставки, и потому мероприятия налогово-бюджетной и кредитно-денежной политики, направленные на стимулирование спроса, не сказываются на значении этой переменной. Многочисленные расчеты зависимости между процентом и сбережениями, которые проводились с 50-х годов, так и не смогли вынести окончательного вердикта по вопросу о тесноте связи между этими переменными. Сторонники экономики предложения попытались сказать свое слово в длившихся к тому времени уже более двух десятилетий спорах о виде функции сбережений. В начале 80-х годов один из сторонников экономики предложения М. Боскин получил результат, согласно которому эластичность чистых частных сбережений по чистому реальному проценту (т.е. проценту, скорректированному на инфляцию и налоги) весьма значительна и равна 0,4. В то же время попытки на основании проделанных расчетов дать прогнозы движения нормы сбережений оказались малоуспешными<sup>11</sup>.

Таким образом, результаты эмпирических исследований, хотя и подтвердили существование зависимостей, о которых говорили представители экономики предложения, не дали свидетельств в пользу высокой степени зависимости между нормой процента и объемом сбережений, между налогами на заработную плату и предложением рабочей силы и т.д. Таким образом, ответ на вопрос о том, находилась ли экономика США в начале 80-х годов в запретительной зоне кривой Лаффера, может быть скорее отрицательным. Но это не означает, что на уровне экономической политики рецепты экономики предложения не были приняты.

Общая направленность политики Рейгана и Тэтчер прежде всего в области налогов в целом соответствовала идеям экономики предложения, хотя во многих случаях под давлением обстоятельств делались уступки политике регулирования спроса. Очень трудно провести грань между стимулированием экономики по сценарию предложения и спроса. Так, начавшаяся в 1981 г. в США налоговая реформа предусматривала корректировку налоговых ставок с учетом изменения их фактического значения, вызванного инфляцией. Она была на-

<sup>11</sup> Boskin M. Taxation, Saving and the Rate of Interest // Supply-side Solution. P. 99.



правлена прежде всего на ослабление налогового бремени корпораций: предусматривала более короткие сроки амортизации, налоговые льготы, связанные с инвестициями, наконец, снижение норм налогов на прибыли и т.д. В результате этих мер к 1983 г. более чем на 4 процентных пункта сократилась доля корпораций в общем объеме налоговых поступлений в бюджет. В дальнейшем (1986) снижение ставок налогов на прибыли корпораций (до 34%) сопровождалось уменьшением налоговых льгот, в результате чего налоги корпораций возросли, увеличилась и их доля в общей массе налогов.

В период с 1981 по 1986 г. осуществлялись меры, которые предусматривали уменьшение степени дифференциации и снижение среднего уровня ставок прежде всего за счет сокращения их верхних значений, т.е. речь шла об ослаблении прогрессивного характера налоговой системы, повышении минимального уровня необлагаемого налогом дохода, корректировке налоговой базы с учетом инфляции. Так, вместо 14 прогрессивно повышающихся ставок от 11 до 50% в 1989 г. были установлены две — 15 и 28% (впоследствии наблюдался их рост, и в 1993 г. были введены пять новых ставок от 15 до 39,6%).

Нет сомнения в том, что в середине 80-х годов в экономике США произошел положительный сдвиг: началось снижение уровня безработицы и инфляции, более устойчивыми стали темпы экономического роста. Однако в какой мере экономика реагировала на проводимые мероприятия по сценарию концепции предложения, а в какой — по сценарию спроса — окончательного ответа на этот вопрос до сих пор нет. Если обратиться к анализу динамики нормы сбережений, которая является одной из стратегических переменных концепции, то можно заметить, что норма частных чистых сбережений несколько повысилась, что, однако, можно интерпретировать и как результат изменения структуры капитала, норма сбережений населения практически не изменилась<sup>12</sup>. В то же время в инвестиционном процессе все большую роль стали играть иностранные капиталы. Последнее обстоятельство говорит о том, что по крайней мере в рамках не очень длительного периода соответствие между инвестициями и сбережениями может достигаться при активном участии международного рынка капиталов. Это обстоятельство со всеми вытекающими отсюда последствиями не вписывается в кейнсианские схемы закрытой экономики, не нашлось ему места и в экономике предложения.

В связи с вопросом о практической реализации теории интерес представляет изменение позиции теоретиков экономики предложения по поводу механизма инфляции и мер борьбы с нею. Как уже

<sup>12</sup> См. приложение I.

Замечалось, исходно в рамках этой концепции инфляция рассматривалась прежде всего как результат роста издержек, вызванный снижением интенсивности процесса накопления в частном секторе вследствие высоких налогов. Однако практики экономики предложения не рискнули полагаться в борьбе с инфляцией только на снижение налогов и признали, что рост денежной массы дает импульс инфляционному процессу, который превращается в постоянно действующий фактор благодаря системе налогов, искажающей относительные цены. Отсюда признание того, что правильная налоговая политика уменьшает давление в сторону повышения цен при любом темпе роста денежной массы. Однако постепенно в работах представителей «денежного» крыла экономики предложения начали более отчетливо звучать монетаристские мотивы. Снижение налогов из основной меры постепенно превратилось в способ «нейтрализовать» отрицательные последствия кредитно-денежной рестрикции. Столпникам экономики предложения пришлось сделать уступку монетаристам и признать, что «долговременная инфляция может быть побеждена только с помощью ограничения предложения массы денег, выходящего за потребности растущей экономики... а бюджетные, налоговые мероприятия и меры в области регулирования, предусмотренные программой рейгановской администрации и направленные преимущественно на стимулирование роста производства... и выпуск... будут лишь очень умеренным вкладом в ослабление инфляции»<sup>13</sup>.

Еще одной причиной, вынудившей сторонников экономики предложения сдать свои позиции, стал дефицит бюджета. Сама по себе концепция предложения не придавала особого значения проблеме воздействия совокупных расходов, в том числе и правительственных, на экономику. Считалось, что дефицит бюджета, даже если он и возникнет в результате сокращения налогов, представляет собой побочное и временное явление, не требующее специального рассмотрения. Рекомендации экономики предложения по снижению доходов ни в какой мере не были определены задачей достижения сбалансированного бюджета. Речь шла о стимулировании активности экономических субъектов. Ситуация, когда налоги снижаются, а дефицит растет, не укладывалась в схему экономики предложения.

За время правления президента Р. Рейгана, который первоначально выступал как «фискальный консерватор» и обвинял своих предшественников в растрате общественных ресурсов, дефицит возрос несколько раз и превратился в одну из острейших проблем. Необходи-

<sup>13</sup> Цит по: Rousseas S. The Political Economy of Reaganomics. N.Y., 1982. P. 82–83.

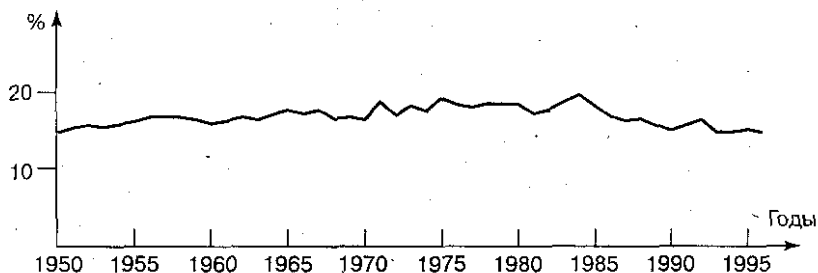
димось борьбы с дефицитом снижала возможности следовать принципам экономики предложения. И сокращение расходных статей, не говоря уже о повышении сначала ставок косвенных налогов, а затем, уже после Рейгана, и ставок подоходных налогов, проводилось уже не с целью стимулирования активности экономических субъектов, а исходя из стремления уменьшить дефицит бюджета.

История экономики предложения закончилась вместе с уходом Рейгана из Белого дома. Но она вошла в новейшую историю экономической мысли и экономической политики. В любом экономическом словаре или энциклопедии мы сегодня найдем такие понятия, как «экономика предложения», «рейганомика», «кривая Лаффера». Как уже отмечалось, в теоретическом плане «экономика предложения» не дала никаких новых идей. Причина ее неожиданной популярности в том, что она предложила простой диагноз существующих проблем и простое их решение, которое легко воплощалось в политические рекомендации. Но при этом она указывала на реально существующие болевые точки экономики и, что особенно важно, отвечала настроениям широких слоев общества. И не столь важно, в какой мере проводимые мероприятия или реакция экономических субъектов действительно соответствовали этой концепции, важно то, что с ее помощью удалось повлиять на экономическое мышление людей. И с этой точки зрения она дала уникальный пример того, как экономическая концепция может стать в современных условиях реальной силой, способной повлиять на экономическое развитие.

Приложение 1

### **Динамика нормы совокупных сбережений частного сектора в США**

(Расчитано по Economic Report of the President  
за соответствующие годы)



# Глава 33

## Монетаризм: теоретические основы, выводы и рекомендации

□ *Общая характеристика концепции* □ *Эволюция монетаризма и его разновидности*

### 1. Общая характеристика концепции

Термин «монетаризм» был введен в 1968 г. американским экономистом Карлом Бруннером, чтобы обозначить подход, выделяющий денежную массу в качестве ключевого фактора, определяющего экономическую конъюнктуру<sup>1</sup>.

В настоящее время под монетаризмом, как правило, понимают общетеоретический подход, признающий исключительную важность денег в экономике и отдающий приоритет особому типу кредитно-денежной политики — прямому регулированию темпов роста денежной массы — в противоположность иным методам воздействия, прежде всего фискальной, а также денежно-кредитной политике, но воздействующей на экономику через процентные ставки.

Монетаризм ассоциируется прежде всего с именем нобелевского лауреата Милтона Фридмена<sup>2</sup>, большой вклад в развитие этой концепции внесли также А. Шварц, К. Бруннер, А. Мелцер, Д. Лейдлер, Р. Селден, Ф. Кейган.

При более широком подходе монетаризм можно понимать не только как совокупность практических рекомендаций, но и как концепцию

<sup>1</sup> Brunner K. The Role of Money and Monetary Policy // Federal Reserve Bank of St. Louis Review. 1968. July.

<sup>2</sup> Милтон Фридмен (род. 1912) — профессор Чикагского университета с 1948 г., видный представитель Чикагской школы, лауреат Нобелевской премии 1976 г. Внес фундаментальный вклад в исследования в области человеческого капитала и потребительской функции (концепция перманентного дохода), денежного обращения и инфляции (основатель монетаризма), выступал против кейнсианцев в спорах о принципах и методах экономической политики, включая борьбу с инфляцией и безработицей (концепция естественной нормы безработицы); является одним из наиболее известных представителей методологии позитивизма в экономической науке; последовательный критик социализма и активного вмешательства государства в экономику, защитник идеи рыночной экономики как обеспечивающей экономическую эффективность и политическую свободу.

(отчасти даже экономическую философию), не просто предлагающую иные, нежели кейнсианство, методы регулирования, а противостоящую ему по более широкому кругу вопросов. К ним относятся, например, вопросы о задачах и границах экономической науки, целях и методах экономической политики, характера экономических моделей, используемых для анализа и прогнозирования, и т.д. При таком рассмотрении монетаризм уже не может считаться чисто инструментальной концепцией, задачей которой является прогнозирование влияния изменения денежной массы на другие макроэкономические переменные. Принимая во внимание социально-экономическую направленность монетаризма, а также учитывая его роль в противостоянии кейнсианству по широкому кругу вопросов, монетаризм можно назвать экономическим сопровождением либерал-консерватизма. Именно тем обстоятельством, что за конкретными монетаристскими рецептами скрывается специфическая экономическая философия, можно объяснить остроту дискуссий по поводу монетаризма и его рецептов вообще и их применения в бывших социалистических странах в частности.

При широкой трактовке монетаризма его суть можно охарактеризовать следующими положениями.

1. Экономическая теория прежде всего служит целям прогнозирования динамики экономических показателей и лишь во вторую очередь является инструментом анализа. Для достижения этих целей следует активно использовать эконометрические макромоделли, причем заданные в приведенной, а не в структурной форме<sup>3</sup>.

<sup>3</sup> Система уравнений задана в приведенной форме, если все уравнения в нее входящие, выражают эндогенные переменные только через экзогенные, т.е. не может быть такой ситуации, когда эндогенная переменная одного уравнения оказывается экзогенной в другом. В противоположность приведенной форме структурная задает каузальные зависимости между эндогенными переменными, т.е. эндогенная переменная одного уравнения становится экзогенной в другом.

В качестве примера можно привести следующие модели, заданные структурной (уравнения (1)–(2)) и приведенной формах (уравнение (3)).

$$y = ax + bz \quad (1)$$

$$x = cy + dw, \quad (2)$$

$y, x, z, w$  – переменные;  $a, b, c, d, n, m$  – коэффициенты, где уравнение (3) получено из (1)–(2) путем подстановки:

$$y = \frac{d}{1-ac} w + \frac{b}{1-ac} z, \text{ или } y = nw + mz.$$

Очевидно, что структурная форма содержательно, т.е. с точки зрения объяснения того или иного механизма, богаче приведенной. Однако при статистическом оценивании коэффициентов соответствующих взаимосвязанных уравнений возникают сложные проблемы, часто ставящие под сомнение достоверность и надежность полученных оценок.

2. Капиталистическая экономика внутренне устойчива относительно некоего оптимального уровня производства, который определяется развитием производительных сил, запасом ресурсов и т.д. Этот оптимальный уровень производства не исключает наличия некоторой безработицы, которая связана с институциональными особенностями экономики, например недостаточной гибкостью заработной платы и т.д. Речь идет о так называемом естественном уровне безработицы.

Достижение оптимального уровня производства обеспечивается действием механизма цен (относительных), который является эффективным способом аллокации ресурсов. Вмешательство государства в этот механизм должно быть минимальным.

3. Деньги играют ключевую роль в экономике. Изменение их массы через эффект реальных кассовых остатков приводит к изменению реальных доходов и номинальных доходов. Следствием чего может быть в краткосрочном периоде изменение как уровня цен, так и объема производства, а в долгосрочном периоде — лишь общего уровня цен. Иными словами, за исключением короткого периода связь между безработицей и инфляцией отсутствует.

4. Одним из важнейших проявлений устойчивости экономики является устойчивость зависимости между массой денег в обращении и важнейшими экономическими показателями. Функция, выражающая эту зависимость, является важнейшим инструментом анализа воздействия денежной политики на экономику.

5. Поддержание стабильного уровня цен — главная цель экономической политики. Она достигается, если обеспечена стабильность денежного обращения. Последнее в свою очередь достигается, если выполняется следующее правило: масса денег растет постоянным умеренным темпом, который зависит от соотношения долгосрочного темпа роста производства и скорости обращения денег. Политика «точечной настройки», предполагающая активное реагирование на текущую ситуацию, исключается как неэффективная и не отвечающая целям поддержания стабильности экономического развития.

6. Объем денежной массы находится под контролем центрального банка, непосредственно воздействующего на величину денежной массы, которая и является основным индикатором денежной политики и ее главным инструментом.

Перечисленные характеристики дают лишь самые общие контуры монетаризма, прежде всего так называемого классического, или Фридменовского, при том, что существуют несколько его разновидностей, представители которых не всегда разделяют все приведенные выше утверждения.

## 2. Эволюция монетаризма и его разновидности

Монетаристские представления уходят корнями в количественную теорию денег, опираются на исследования экономистов XX в., прежде всего И. Фишера и А. Пигу. Однако начало собственно монетаристской концепции, по-видимому, можно датировать 1956 г., когда вышла в свет фундаментальная работа «Исследование в области количественной теории денег»<sup>4</sup>, подводящая итог эмпирическим и теоретическим исследованиям денежного обращения за несколько десятилетий. В этой работе были сформулированы основные положения «новейшей количественной теории денег».

Фридмен определил новейшую количественную теорию как теорию спроса на деньги, а не теорию выпуска, номинальных доходов или цен.

Исследуя главным образом макроэкономические зависимости, прежде всего зависимость массы денег от ряда важнейших экономических показателей, монетаристы, тем не менее, уделяли большое внимание микроэкономическим аспектам. Для них макроэкономическая функция спроса на деньги является результатом сложения индивидуальных функций и задается в форме, аналогичной кембриджскому уравнению. Не случайно Фридмен и его коллеги обсуждали не вопрос о постоянстве скорости обращения денег, а вопрос об устойчивости функции спроса на деньги, хотя агрегатную функцию спроса на деньги можно представить таким образом, чтобы выделить переменную, которую можно интерпретировать как скорость обращения денег.

Фридмен и его коллеги рассматривали следующие вопросы: о устойчивости функции спроса на деньги и как часть этого вопроса — влияние процента на скорость обращения денег; о запаздываниях, т. е. о временных интервалах, через которые изменения в массе денег сказываются на тех или иных характеристиках экономической конъюнктуры; о статистических измерителях денежной массы, т. е. о том, какой из многочисленных статистических показателей денежной массы следует использовать, и т. д.

Что касается первого вопроса, то, рассматривая деньги как один из активов, монетаристы смогли придать количественной теории более общую форму и одновременно сделать шаг в сторону примирения

<sup>4</sup> Friedman M. (ed.) Studies in the Quantity Theory of Money. Chicago, University of Chicago Press, 1956. В книгу входят следующие статьи: Friedman M. The Quantity Theory of Money: Restatement; Cagan Ph. The Monetary Dynamics of Hyperinflation; Klein J. German Money and Prices 1932—1944; Lerner E. Inflation in the Confederacy, 1861—1865; Selden R. T. Monetary Velocity in the United States

и количественной теории и кейнсианской теории предпочтения ликвидности. Если деньги — один из активов, то наряду с переменным личным доходом (а лучше — перманентного дохода) в уравнение спроса на деньги следует ввести переменную, отражающую издержки хранения. Процент как переменная, отражающая доходность альтернативных способов вложения средств, является наиболее адекватной характеристикой этих издержек.

Однако примирение с кейнсианцами не состоялось, так как в отличие от Кейнса Фридмен полагал, что процент воздействует на спрос на деньги лишь очень незначительно, т.е. изменение процентной ставки не способно существенно повлиять на процесс замещения денег денежными активами.

Проблема лагов имеет, очевидно, не только теоретическое, но и большое практическое значение, поскольку от того, какова величина лагов и как они распределены во времени, зависит когда и какие изменения денежной массы следует осуществлять, чтобы достичь нужного изменения макроэкономических характеристик. Этой проблеме было посвящено несколько работ Фридмена и его сторонников, но наиболее известной было проведенное им вместе с Анной Шварц обширнейшее статистико-историческое исследование, результаты которого были опубликованы в работе «Денежная история США, 1867—1960»<sup>5</sup>.

Авторами было, в частности, установлено, что изменение темпов роста денежной массы опережает изменение экономической конъюнктуры в верхних поворотных точках цикла в среднем на 16, а в нижних — на 12 месяцев. Но при этом отклонения от этих средних значений были значительными.

Эти и некоторые другие исследования позволили сделать несколько выводов. Во-первых, количество денег является фактором, значительно влияющим на конъюнктуру. Во-вторых, устойчивые характеристики этого воздействия можно получить лишь применительно к коротким периодам. В-третьих, именно потому, что деньги важны, а лаги непостоянны, наилучшей стратегией денежной политики является поддержание стабильного умеренного темпа роста денежной массы, соответствующего долгосрочному росту экономики. Фридмен оценивал этот целевой параметр роста денежной массы в 3—4% в год. В этом состоит так называемое «денежное правило» Фридмена.

В конце 60-х — начале 70-х годов произошли важные для монетарной политики изменения. Они были связаны с развитием собственно кон-

<sup>5</sup> Friedman M., Schwartz A. A Monetary History of the United States. 1867—1960. Princeton, 1963.



цепции, так и с событиями в реальной экономике. Усиление инфляции при одновременном росте безработицы и неудачные попытки справиться с ситуацией методами фискальной политики в духе кейнсианских рецептов, усиление нестабильности валютной системы в результате отказа от конвертации доллара и краха системы фиксированных валютных курсов — все это способствовало повышению интереса исследователей к проблемам, которыми традиционно занимались монетаристы, и одновременно заставило практиков более внимательно отнестись к предлагаемым ими рекомендациям.

На фоне драматических событий в экономике и экономической политике важные изменения произошли и в самом монетаризме.

1. Сформировалось новое направление — так называемый глобальный монетаризм.

2. Эмпирические исследования вышли на новый рубеж — были созданы большие эконометрические модели, позволяющие установить статистические характеристики важнейших макроэкономических зависимостей, прежде всего тех, которые в той или иной форме отражали влияние денег на экономику. Наиболее известной моделью такого рода, построенной в соответствии с монетаристскими представлениями о характере взаимосвязей между денежной массой, объемом производства, ценами, процентными ставками и т.д., была так называемая сент-луисская модель.

3. Фридмен предложил модель номинального дохода, которая стала теоретической основой монетаризма.

4. Американские экономисты К. Брунер и А. Мелцер отказались от использования моделей в приведенной форме и обратились к структурным моделям с целью более детального изучения механизма трансмиссии — *последовательности воздействия изменения денежной массы на экономику*. При этом они особое внимание уделили процессу замещения активов различных типов в портфеле экономических субъектов в ответ на изменение процентных ставок.

5. Были предприняты попытки, используя гипотезу об адаптивных ожиданиях, соединить фридменовскую гипотезу о естественной норме безработицы с кривой Филлипса.

6. Был поставлен вопрос о факторах, определяющих естественную норму безработицы, и о способах воздействия на нее, а также наилучшей стратегии борьбы с инфляцией. В ходе обсуждения этих вопросов выявилась специфическая позиция ряда экономистов, которые представляют особое крыло монетаризма, так называемый неортодоксальный, или английский, монетаризм.

Остановимся на каждом из этих пунктов.

## Глобальный монетаризм

В основе глобального монетаризма лежит следующее положение. Инфляция — чисто денежный феномен, но денежная система понимается более широко, в глобальном смысле — как мировая валютно-финансовая система. Это было естественной реакцией на интернационализацию процесса инфляции.

Усиление инфляции монетаристы объясняли ростом неустойчивости финансовой системы после отказа от конвертируемости доллара в 1971 г. и краха системы фиксированных валютных курсов. Последовавшее за этим резкое увеличение стоимости золотых резервов центральных банков привело к усилению нестабильности внутреннего денежного обращения и валютных курсов.

В соответствии с представлениями «глобальных монетаристов» динамика и структура денежной массы отдельной страны связана с аналогичными показателями других стран через систему международных расчетов. В открытой экономике с плавающими курсами и свободным рынком капитала процент по внутренним обязательствам зависит от ставок на мировом рынке ссудного капитала. В этой ситуации изменения в предложении денег, осуществляемые через операции открытого рынка или изменения учетного процента центрального банка, влияют на движение капиталов, а следовательно, и на курс валюты.

Центральный банк может воздействовать на экономическую активность в краткосрочном периоде, увеличивая предложение денег и снижая процентные ставки. Однако эффективность этой меры падает в условиях мобильности краткосрочных ссудных капиталов, которые в этой ситуации устремятся за границу. Тем самым возможности кредитно-денежной политики воздействовать на производство в краткосрочном периоде уменьшаются. Что касается долгосрочного периода, то отток капиталов из страны вызовет изменение курса, которое может стимулировать экспорт, с одной стороны, и рост цен на импортируемые товары — с другой. В итоге инфляция, скорее всего, усилится, а преимущества, созданные увеличением массы денег, окажутся временными. Иными словами, применительно к мировой экономике в целом выводы количественной теории остаются в силе. Однако в условиях растущей интернационализации хозяйства и мобильности капиталов все труднее отстаивать старый тезис о стабильности скорости обращения денег внутри страны и независимости массы денег внутри отдельной страны от международного движения капитала. Отсюда вытекает предложение включить в монетаристские схемы блок, описывающий связь внутреннего денежного обращения с меж-

дународной валютно-финансовой системой, а также признать взаимосвязанность кредитно-денежной и валютной политики.

### Эконометрические исследования

В 1970 г. в журнале, издающемся Федеральным банком г. Сент-Луиса, была опубликована статья, в которой излагалась эконометрическая модель, описывающая воздействие кредитно-денежной политики на экономику в духе монетаризма<sup>6</sup>. Эта модель противостояла построенной примерно в то же время совместными усилиями экономистов из Совета управляющих Федеральной резервной системы и Массачусеттского технологического института эконометрической модели *FRS-MIT*, которая отражала кейнсианское видение механизма воздействия денег на экономику.

Сент-луисская модель представляла систему из восьми приведенных уравнений. Экзогенные переменные модели: масса денег в обращении, правительственные расходы на поддержание занятости, потенциальный уровень производства, прошлые темпы инфляции; эндогенные — изменение совокупных расходов, избыточный спрос, изменения уровня производства, текущий темп инфляции (зависит от величины избыточного спроса), ожидаемые изменения уровня цен (задаются как адаптивные ожидания), расхождения между достигнутым и потенциальным обменом производства, уровень безработицы, процентные ставки (зависят от изменений массы денег, цен и их ожиданий)<sup>7</sup>.

Расчеты проводились в основном на квартальных данных за 1953–1968 гг. Эта модель показала, что изменения массы денег главным образом влияют на уровень цен, но в краткосрочном периоде также воздействуют на уровень производства. Причем предполагалась следующая последовательность воздействия: изменение массы денег ведет к изменению совокупных расходов, что воздействует на объем производства и через избыточный спрос — на общий уровень цен. В полной мере воздействие массы денег на цены и объем производства проявляется примерно через год после первоначального изменения массы денег.

На основании модели были сделаны следующие выводы:

переменная, отражающая изменение государственных расходов на поддержание занятости, не существенна, а следовательно, фи

<sup>6</sup> Andersen L., Carlson K. A Monetarist Model for Economic Stabilization. Federal Reserve Bank of St. Louis Review. 1970, April.

<sup>7</sup> См. приложение 1.

льная политика сама по себе оказывает лишь временное и незначительное воздействие на уровень экономической активности; модель устойчива: после изменения одной экзогенной переменной система достаточно быстро возвращалась к траектории устойчивого роста.

Но, несмотря на эти результаты, модель не разрешила споры между противниками и сторонниками монетаризма и даже не стала убедительным подтверждением монетаристских положений. Дело в том, что, хотя структура лагов в уравнении совокупных расходов оказалась достаточно устойчивой, годовой лаг воздействия кредитно-денежной политики на экономику слишком велик, с точки зрения монетаристов, чтобы можно было игнорировать возможность «развертывания» процесса по кейнсианскому сценарию.

Не очень надежными оказались и прогнозы, полученные на базе этой модели. Если при использовании уравнений, построенных на основе данных за 1953–1968 гг., были получены удовлетворительные прогнозы на 1953–1970 гг., то прогнозы на 1973–1975 гг. содержали большие погрешности. Монетаристы попытались объяснить подобную неудачу аномальными изменениями цен, вызванными нефтяным шоком, агрессивной политикой профсоюзов, наконец, ошибками администрации. Но, несмотря на эти объяснения, неудовлетворенность моделью оставалась.

### Модель номинального дохода

Параллельно с эконометрическими исследованиями создавалась и теоретическая основа монетаризма — модель номинального дохода Фридмена<sup>8</sup>.

Эта модель может быть представлена следующим образом:

$$\frac{C}{P} = C\left(\frac{Y}{P}, q\right) \quad (1)$$

$$\frac{I}{P} = I(q) \quad (2)$$

$$\frac{Y}{P} = \frac{C}{P} + \frac{I}{P} \quad (3)$$

$$q = q^* \quad (4)$$

$$M = F(r)Y \quad (5)$$

<sup>8</sup> Изложена в двух работах Фридмена: Friedman M. A Theoretical Framework for Monetary Analysis // Journal of Political Economy. 1970. № 2; A Monetary Theory of Nominal Income // Journal of Political Economy. 1971. № 2.

$$r = k + \left( \frac{1}{Y} \cdot \frac{\partial Y}{\partial t} \right)^*$$

$$k = q^* - g^*, k = \text{const}$$

$$\frac{\partial \left( \frac{1}{Y} \cdot \frac{\partial Y}{\partial t} \right)^*}{\partial t} = b \left[ \frac{1}{Y} \cdot \frac{\partial Y}{\partial t} - \left( \frac{1}{Y} \cdot \frac{\partial Y}{\partial t} \right)^* \right]$$

где  $Y$  — номинальный доход,  $C$  — потребление в текущих ценах,  $I$  — инвестиции в текущих ценах,  $P$  — индекс цен,  $q$  — реальный процент т.е. процент при отсутствии инфляции,  $g$  — темп роста реального дохода (производства), знак \* — относится к ожидаемым значениям соответствующей переменной.

Что характерно для этой модели?

В ней можно выделить две независимые части: реальная — уравнения (1) — (4) и денежная — уравнения (5) — (8). Именно вторая представляет вклад Фридмена.

Уравнение (5) предполагает, что эластичность спроса на деньги по доходу равна 1.

Уравнение (6) получено в результате несложных преобразований из уравнения Фишера, устанавливающего связь между реальным про-

центом и темпом инфляции:  $r = q + \frac{1}{P} \cdot \frac{\partial P}{\partial t}$  при следующих условиях

$r = r^*$ ,  $q - g = k$ ,  $k = \text{const}$ . Причем последнее условие означает неинтенсивность распределения доходов, а также содержит предположение о полном использовании ресурсов, в том числе и рабочей силы.

Уравнение (8) задает адаптивный характер ожиданий<sup>9</sup>.

В этой модели ожидания могут быть заданы и через переменную общего уровня цен. В этом случае вместо уравнения (8) получим следующее уравнение:

$$\frac{\partial \left( \frac{1}{P} \cdot \frac{\partial P}{\partial t} \right)^*}{\partial t} = a \left[ \frac{1}{P} \cdot \frac{\partial P}{\partial t} - \frac{1}{P} \cdot \frac{\partial P}{\partial t}^* \right] \quad (8-)$$

где  $a$  — коэффициент адаптации.

<sup>9</sup> В общем виде адаптивные ожидания могут быть заданы следующей формулой:  $X_t^* = X_{t-1} + a(X_{t-1}^* - X_{t-1})$ , которая показывает, что текущий прогноз зависит от прошлого значения переменной и ошибки прогноза, относительно прошлого значения переменной. Легко видеть, что эта формула эквивалентна следующей:  $X_t^* = \sum b_i X_{t-i}$ , где  $b_i$  — коэффициенты, полученные из коэффициентов исходного уравнения.

Принципиальное значение в модели имеют два механизма: воздействия денег на процент, а через него на ожидаемое изменение номинального дохода (уравнения 5, 6), и адаптации, отражающий способность системы адаптироваться к отклонениям номинального дохода от ожидаемого его уровня (уравнение 8). Оба эти механизма во взаимодействии и определяют траекторию краткосрочного движения. Эта траектория описывается следующим уравнением, полученным путем несложных преобразований из модели:

$$\frac{1}{Y} \cdot \frac{\partial Y}{\partial t} = \frac{1}{1+sb} \left[ \frac{1}{M} \cdot \frac{\partial M}{\partial t} + sb \left( \frac{1}{Y} \cdot \frac{\partial Y}{\partial t} \right)^* \right], \quad (9)$$

где  $s$  — параметр, отражающий характеристики функции спроса на деньги.

От уравнения (9) легко перейти к уравнению стационарной траектории, описывающей движение в ситуации, когда ожидаемые и действительные значения темпов роста номинального дохода совпадают.

$$\frac{1}{Y} \cdot \frac{\partial Y}{\partial t} = \frac{1}{M} \cdot \frac{\partial M}{\partial t}. \quad (10)$$

Очевидно, что в этом случае темпы роста номинального дохода и денег равны, а долгосрочная стабильность цен достигается в случае, когда темп роста денежной массы соответствует темпу роста реального производства.

Если вместо уравнения (8) использовалось уравнение (8-а), то итоговое уравнение будет иметь следующий вид:

$$\frac{1}{y} \cdot \frac{\partial y}{\partial t} = \frac{1}{M} \cdot \frac{\partial M}{\partial t} - \frac{1}{P} \cdot \frac{\partial P}{\partial t} + sa \left[ \left( \frac{1}{P} \cdot \frac{\partial P}{\partial t} \right)^* - \frac{1}{P} \cdot \frac{\partial P}{\partial t} \right], \quad (9-a)$$

где  $y$  — реальный доход.

Для стационарного режима получаем:

$$\frac{1}{y} \cdot \frac{\partial y}{\partial t} = \frac{1}{M} \cdot \frac{\partial M}{\partial t} - \frac{1}{P} \cdot \frac{\partial P}{\partial t} \text{ — эквивалентное уравнению (10).}$$

Модель ничего не говорит о влиянии денег на цены и уровень производства в отдельности. Этот аспект был рассмотрен в рамках так называемой теоремы об ускорении, которая явилась обобщением модели номинального дохода.

Фридмен ввел функции, описывающие изменения цен и реального дохода. Переменными этих функций являлись: изменения номинального дохода, ожидаемых цен и ожидаемого реального дохода, а также реального дохода и его ожидаемого значения. Эти функции могут быть представлены следующим образом:

$$\frac{\partial P}{\partial t} = W \left( \frac{\partial Y}{\partial t}, \frac{\partial P^*}{\partial t}, \frac{\partial y^*}{\partial t}, y, y^* \right), \quad (11)$$

$$\frac{\partial y}{\partial t} = V \left( \frac{\partial Y}{\partial t}, \frac{\partial P^*}{\partial t}, \frac{\partial y^*}{\partial t}, y, y^* \right). \quad (12)$$

Объединив эти уравнения с уравнением (9), Фридмен получил систему трех линейных дифференциальных уравнений, которая описывает реакцию системы на возмущения, вызванные дополнительной эмиссией денег.

Если темп роста денежной массы увеличивается, возрастает расхождение между действительным и ожидаемым темпом роста номинального дохода. Уравнения (11) и (12) показывают, как это расхождение «распределяется» между ростом цен и реального дохода.

При некоторых упрощающих предположениях можно ожидать, что данная система будет описывать затухающий колебательный процесс, т.е. когда воздействие одноразового увеличения денежной массы прекращается, через некоторое время экономика возвращается на траекторию устойчивого роста. Колебания возобновляются, когда системе сообщается новый импульс в виде ускоренного роста денежной массы.

Иными словами, для того чтобы денежная политика влияла на реальное производство, необходимо увеличивать массу денег возрастающим темпом. В этом и состоит теорема об ускорении.

### Попытка структурного подхода

Ограниченность модели номинального дохода, по мнению некоторых монетаристов, связана прежде всего с тем, что эта модель не учитывает структурные сдвиги на рынке ссудного капитала, которые неизбежны при проведении кредитно-денежных мероприятий. Речь идет прежде всего о влиянии этих мероприятий на структуру процентных ставок, а через них — на совокупные расходы и их структуру.

Особое внимание этой проблеме уделено в модели Бруннера Мелцера<sup>10</sup>. В этой модели авторы исследовали эффект роста правительственных расходов в зависимости от того, как он финансируется: через увеличение предложения денег или выпуск облигаций.

Согласно этой модели рост правительственных расходов, осуществляемый через банковскую систему, т.е. посредством эмиссии, вызывает увеличение реальных кассовых остатков, что ведет к росту рас-

<sup>10</sup> Brunner K., Meltzer A. Money, Debt and Economic Activity // Journal of Political Economy. 1972. September/October.

дов и номинальных доходов. В коротком периоде рост номинальных доходов приводит к увеличению реальных доходов, а впоследствии — к росту цен и процентных ставок.

Если расходы финансируются за счет выпуска облигаций, рыночная стоимость ценных бумаг понижается, процентные ставки растут и изменяется их структура, происходит изменение стоимости активов, находящихся у экономических субъектов, а следовательно, изменяется их спрос, однако уже через эффект богатства, а не реальных классовых остатков, как в первом случае. Теоретически оба способа финансирования правительственных расходов одинаково действительны. Однако проведенные Мелцером и Бруннером расчеты показали, что в первом случае эффект значительнее.

### **Кривая Филлипса и ее интерпретация монетаристами**

Важной геометрической интерпретацией теоремы об ускорении стала гипотеза о сдвигающихся кривых Филлипса<sup>11</sup>, выражающая зависимость между темпом инфляции и уровнем безработицы.

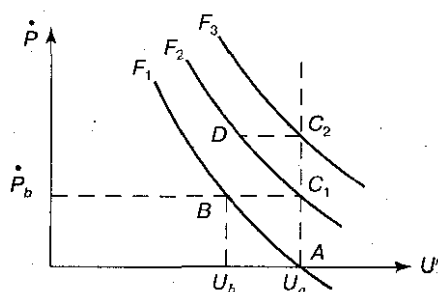
До 60-х годов проблема взаимосвязи уровня производства и цен в общем виде практически не ставилась. Кейнсианцы не занимались этой проблемой в силу преобладающего интереса к воздействию кредитно-денежной политики на реальный сектор, хотя сам Кейнс доказал, что увеличивающийся агрегированный спрос должен частично проявляться в росте издержек, а частично — в увеличении объема производства. Неоклассики игнорировали эту проблему, потому что исходили из предпосылки о полной занятости ресурсов. Они связывали рост денежной массы с повышением цен, хотя и не исключали возможность временного увеличения производства. В любом случае рост цен в условиях большого количества незанятых ресурсов не рассматривался ими как самостоятельная проблема. Ликвидировать этот пробел и попытались монетаристы, используя кривую Филлипса.

С помощью гипотезы о сдвигающейся кривой Филлипса Фридмен хотел показать возможность отклонения величины безработицы от естественного уровня и одновременно продемонстрировать временный характер такой ситуации. Эта гипотеза давала ему также возможность объяснить одновременное существование инфляции и безработицы. Он опирался на два положения: об естественном уровне занятости (безработицы), который не зависит от проводимой денежной политики (от изменения массы денег), и об адаптивном характере ожиданий.

<sup>11</sup> См. гл. 29, приложение 2.



Исходным в рассуждениях Фридмена явился тезис о том, что предложение рабочей силы зависит от уровня реальной заработной платы и ожидаемого уровня цен. Если люди правильно оценивают динамику цен, то независимо от того, каков абсолютный уровень цен, экономика достигает одного и того же уровня производства и занятости — естественного. Отклонения от этого состояния являются результатом ошибок в прогнозах, которые неизбежны при адаптивных ожиданиях. Однако в долгосрочном плане адаптивные ожидания правильно отражают действительную динамику соответствующей переменной, поэтому экономика приходит в состояние, характеризующееся естественным уровнем безработицы.



$\dot{P}$  — темп роста цен  
 $U$  — уровень безработицы  
 $F_i$  — кривая Филлипса

Рис. 1

Ход рассуждений Фридмена таков. Пусть экономика находится в точке  $A$ , которая характеризуется стабильными ценами и безработицей, равной  $U_a$  (рис. 1). Ожидания инфляции отсутствуют. Пусть далее неожиданно увеличиваются совокупные расходы, например, в результате роста спроса со стороны государства. В результате повышаются цены, растут прибыли. Фирмы стремятся увеличить производство, привлекают дополнительную рабочую силу, предлагая более высокую номинальную заработную плату. Так как ожиданий инфляции нет, предложение рабочей силы увеличивается. Происходит расширение производства, которое сопровождается ростом издержек и повышением цен. Экономика перемещается в точку  $B$ , которая характеризуется уровнем безработицы  $U_b$  и ценами, превышающими первоначальный уровень на величину  $\dot{P}_b$ . Однако это положение является устойчивым, так как обнаруживается расхождение между

ожидаемым и действительным уровнем заработной платы, предложение рабочей силы уменьшается. Экономика оказывается в состоянии, которое характеризуется прежним уровнем безработицы ( $U_0$ ) и новым уровнем цен. На рис. 1 это соответствует перемещению в точку  $C_1$ , находящуюся на кривой  $F_2$ .

Если вновь происходит увеличение совокупного спроса, то экономика сначала «движется» вдоль кривой  $F_2$  до точки  $D$ , а затем «перескакивает» на кривую  $F_3$  и оказывается в точке  $C_2$ , в которой тот же уровень безработицы, но более высокая инфляция. В конечном счете эти «прыжки» наметят вертикаль  $AC$ , которая пересекает ось абсцисс в точке  $A$ , которая характеризуется естественным уровнем безработицы. Отсюда делается вывод, аналогичный полученному в модели номинального дохода. В долгосрочном плане масса денег определяет только уровень цен. Все попытки «сдвинуть» экономику на лучшую траекторию с помощью кредитно-денежной политики неэффективны и ведут к инфляции.

Монетаристы полагали, что в условиях ускоренного роста цен безработица скорее недостаточна, чем избыточна, но в ней есть элементы «вынужденности», возникающие из-за действия внешних факторов, препятствующих формированию у людей правильных представлений о ситуации. К таким факторам относится, например, политика профсоюзов.

### Неортодоксальный монетаризм

Реальные проблемы 70-х годов побудили экономистов внимательно подойти к вопросу о том, что определяет естественное состояние безработицы и каковы факторы, его обуславливающие. Среди них были названы: производительность труда, структура занятости, условия международной торговли и т.д., а также социально-психологические факторы, которые определяют претензии людей, их нежелание признать новую ситуацию и т.д.

Более широкий подход к проблеме «естественного» уровня безработицы свидетельствует о некоторой модификации представлений монетаристов о взаимодействии реальных и денежных процессов. Наиболее интересна в этом отношении позиция английского экономиста Д. Лейдлера, опубликовавшего в 1980 г. работу «Монетаристский подход»<sup>12</sup>.

В этой книге была представлена монетаристская модель с адаптивными ожиданиями и в целом подтверждены выводы Фридмена.

<sup>12</sup> Laidler D. *Monetarist Perspective*. Cambridge, 1980.

Но, учитывая критику в адрес монетаристов и накопленные эмпирические данные, автор предложил более сложную схему механизма трансмиссии и, в частности, рассматривал изменение структуры портфеля активов в ответ на рост денежной массы, а также поставил вопрос о соотношении макро- и микроподходов применительно к данной проблеме и попытался дать микроэкономическую интерпретацию механизма трансмиссии. Кроме того, он предложил выделить в естественном уровне безработицы структурный и фрикционный компоненты. Лейдлер пришел к следующим выводам.

Политика стимулирования спроса не может снизить естественный уровень безработицы, но она может воздействовать на ту часть безработицы, которая возникает в результате краткосрочного уменьшения агрегированного спроса ниже его потенциального уровня из-за фрикционности рынка труда.

Правительство может попытаться снизить естественный уровень безработицы особыми методами, например, уменьшая «трение» на рынке рабочей силы, чего можно добиться программой переподготовки кадров и структурной политикой.

Политика по сокращению естественной нормы безработицы не обязательно означает увеличение масштабов вмешательства государства в экономику, так как важен не объем правительственных расходов сам по себе, а то, на что и каким образом расходуются средства бюджета.

В условиях инфляции наиболее желательна денежная политика, направленная на *постепенное* снижение темпов роста денежной массы — так называемый градуализм. Политика точной настройки, так же как и резкое единовременное снижение темпов роста денежной массы, которое рекомендовали некоторые монетаристы, не может быть надежной стратегией борьбы с инфляцией, поскольку невозможно точно прогнозировать реакцию людей на подобные действия. Более того, пока инфляционные ожидания не устранены, снижение темпов роста денежной массы скорее приведет не к снижению цен, а к падению уровня производства. Политика постепенного снижения темпов роста денежной массы помимо прямого воздействия на совокупный спрос создает благоприятную среду для преодоления инфляционных ожиданий.

Стратегия градуализма в области кредитно-денежной политики должна быть дополнена мерами фискальной, валютной и социальной политики.

Дальнейшее развитие гипотезы о «естественной» норме безработицы и разработка проблемы ожиданий и их роли в экономике связа-

ны с «новой классикой», которая считается особой ветвью монетаризма. Но прежде чем перейти к рассмотрению этого направления, остановимся на весьма неожиданной роли, которую монетаризм стал играть в экономической политике стран, совершающих переход от плановой к рыночной экономике.

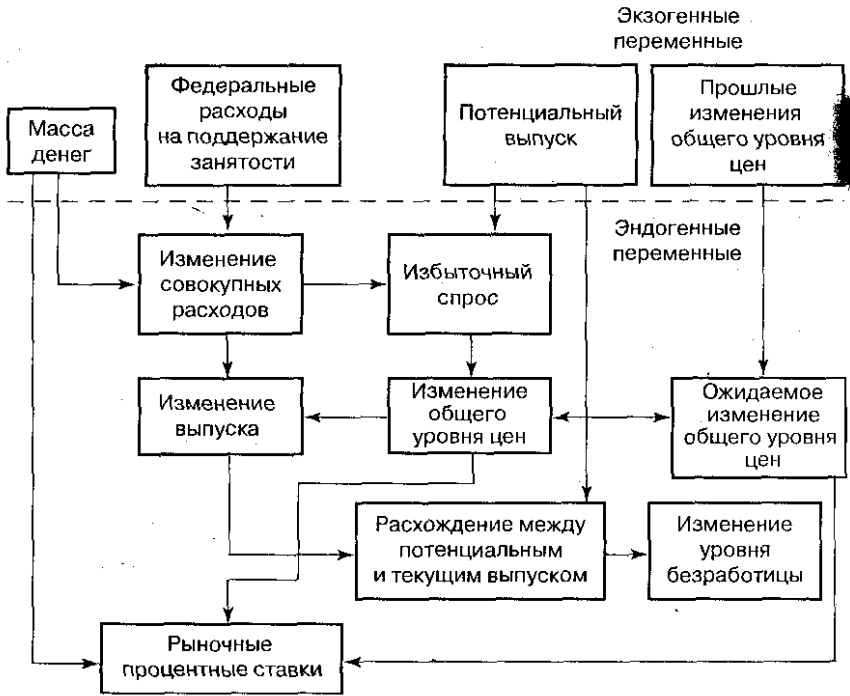
За три десятилетия своего существования монетаризм превратился в достаточно развитую теорию, опирающуюся на обширные теоретические и эконометрические исследования и выступающую с вполне определенными практическими рекомендациями.

Теоретическая разработанность в сочетании с практической направленностью определила роль монетаризма в политике борьбы с инфляцией, проводимой в конце 70-х — начале 80-х годов.

Как теоретическая концепция монетаризм исходит из неизменности институциональной основы экономики, что нашло свое отражение в предпосылках модели номинального дохода и в силу этого, строго говоря, не может быть теорией переходной экономики. Что же касается ее практического предложения — борьбы с инфляцией с помощью ограничения роста денежной массы, — то соответствующие рекомендации привлекательны прежде всего своей простотой. Последнее особенно важно в ситуации, когда невозможно предвидеть и описать структуру взаимодействия денежных и реальных процессов, что особенно характерно для экономики переходного периода.

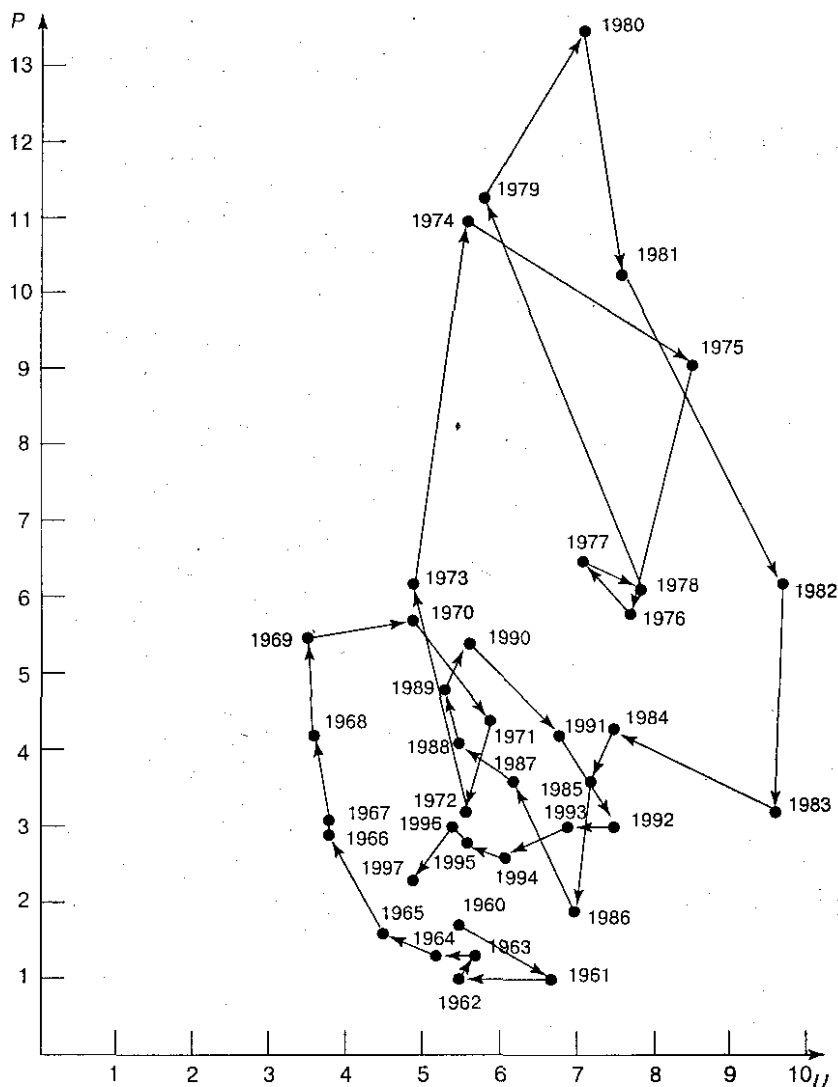
Другим важным моментом, определившим популярность монетаризма, является либеральная, прорыночная, антисоциалистическая позиция М. Фридмена. С теоретической точки зрения монетаризм — не более либеральная концепция, чем неоклассика, а в некотором смысле — по мнению, например, Ф. Хайека — не вполне либеральная, так как предполагает активную роль государства в кредитно-денежной области. Но именно либеральная направленность монетаризма и определила идеологическое значение монетаризма в странах с переходной экономикой. Для одних он стал боевым кличем, для других — ругательством, а приверженность монетаризму (не важно, в какой мере она базировалась на понимании теоретического содержания концепции и ее практических рекомендаций, а в какой — была только риторикой) стала своего рода знаком принадлежности к лагерю реформаторов. Здесь монетаризм разделил судьбу многих теорий, превратившихся в идеологию.

**Блок-схема сент-луисской модели**



## Данные о темпах роста цен и уровне безработицы США в 1960—1997 гг.

(Источник: Economic Report of The President. 1998. P. 359, 330).



$p$  – среднегодовой темп роста потребительских цен (%)

$u$  – среднегодовой уровень безработицы (%)

## Рекомендуемая литература

- Фридмен М. Количественная теория денег. М., 1995.
- Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М.: Дело Лтд, 1994.  
Гл. 16, § 15–17, 19.
- Селден Р. Монетаризм // Современная экономическая мысль. М.:  
Прогресс, 1981. Гл. 13.
- Усоскин В.М. Количественная теория денег: историко-эволюцион-  
ный аспект // Экономическая история: проблемы, исследования,  
дискуссии. М.: Наука, 1994. С. 132–153.

# Глава 34

## «Новая классика»: восстановление традиции

- *«Новая классика» в контексте актуальных проблем теории и практики*
- *Гипотеза о рациональных ожиданиях*
- *Равновесный циклический процесс Р. Лукаса*
- *Макроэкономическая модель «новых классиков» и влияние денежной политики на экономику*

В 70-е — начале 80-х годов была сформулирована и получила известность так называемая «новая классика», или «новая классическая макроэкономика». Как следует из названия, речь идет о макроэкономической концепции, построенной на основе и в соответствии с неоклассической микроэкономической моделью. В области практики «новая классика» выступила с позиций, близких монетаризму, довела до логического конца идею об ограниченности воздействия денежной политики на экономику, заявив, что подобная политика практически не имеет шансов на успех.

О важности для современной экономической теории идей «новой классики» свидетельствует присуждение в 1995 г. Нобелевской премии по экономике одному из основателей этого направления профессору Чикагского университета Роберту Лукасу<sup>1</sup>.

### 1. «Новая классика» в контексте актуальных проблем теории и практики

Долгое время при обсуждении вопроса о том, как те или иные мероприятия денежной политики воздействуют на экономику, экономисты исходили из неявного предположения, что экономические субъекты реагируют на эти мероприятия, как если бы они сталкивались с ними каждый раз впервые. Иными словами, у экономических

---

<sup>1</sup> Роберт Лукас родился в 1937 г. в США. Получил образование в Чикагском и Калифорнийском университетах, где изучал историю и экономику. Степень доктора по экономике была присуждена ему в 1964 г. за исследование проблемы замещаемости труда и капитала. В 1963–1974 гг. преподавал в Университете Карнеги–Меллона в Питсбурге, затем в Чикаго, где получил звание заслуженного профессора.



субъектов предполагалось отсутствие «социальной» памяти и способности обучаться<sup>2</sup>.

Вместе с тем более естественно ожидать, что люди осознают связь между тем или иным состоянием экономики и последующими действиями правительства и способны предвидеть как эти действия, так и их последствия, а следовательно, приспособиться к ним, что часто и делают, даже упреждая эти действия.

Признать этот факт экономистов побудили проблемы, с которыми экономисты столкнулись как в области теории, так и практики в 70-е годы в связи с так называемой стагфляцией. Именно тогда вопрос об экономической политике из плоскости отдельных мероприятий и их эффективности был переведен в плоскость правил, которыми политика руководствуется. «Новые классики» первыми занялись теоретическим осмыслением этой проблемы. Полученные ими выводы отвечали неоклассической традиции в ее наиболее последовательной и жесткой форме.

Суть этих выводов состоит в том, что, «когда экономика достигает состояния естественной нормы безработицы, усилия, направленные на уменьшение безработицы, нейтрализуются экономическими агентами, которые предвидят проводимые мероприятия. Любые попытки методами фискальной или денежной политики стабилизировать выпуск или занятость на уровне выше или ниже естественной нормы являются неэффективными и не могут привести к изменению реальных величин ни в долгосрочном, ни в краткосрочном плане. Иными словами, не существует выбора между инфляцией и безработицей даже в краткосрочном плане (как краткосрочная кривая предложения, так и кривая Филлипса вертикальна). Хотя подобный подход справедливо связывается с монетаризмом, «новая классика» отходит от основного направления монетаризма, прежде всего фридменовского, допуская для короткого периода отклонение выпуска и безработицы от естественной нормы под воздействием политики регулирования спроса. Новая классическая макроэкономика имеет целью показать бесплодность кейнсианской политики регулирования спроса и предлагает перенести акцент на анализ предложения»<sup>3</sup>.

Какова же теоретическая основа, которая позволила сделать подобные выводы?

В чисто теоретическом плане «новая классика» представляет собой модифицированный вариант модели Вальраса. Модификация, о

<sup>2</sup> См. приложение 1.

<sup>3</sup> The MIT Dictionary of Modern Economics. Cambridge, Mass., 1991. P. 300.

которой идет речь, касается представлений о равновесии и о поведении экономических субъектов в условиях неопределенности.

В моделях «новых классиков» предполагается следующее:

экономические субъекты рациональны в том смысле, что они стремятся обеспечить оптимум своих целевых функций, ориентируясь при этом не только на текущие, но и на возможное в будущем состояние рынка;

в системе отсутствует совершенное предвидение — субъекты не знают, какая ситуация сложится на рынке в результате их действий, и поэтому вынуждены ориентироваться на собственные прогнозы;

прогнозы строятся на базе всей доступной и существенной для субъектов информации;

ожидания субъектов рациональны в том смысле, что они получены при оптимальном (с точки зрения критерия максимизации) использовании информации;

равновесие трактуется не как результат, одномоментное состояние, а как процесс выравнивания спроса и предложения.

Эти предпосылки позволили «новым классикам» обобщить равновесный подход Вальраса — придать равновесной модели динамический характер и на основе новых представлений о поведении субъектов создать микротеорию, объясняющую важнейшие макроэкономические явления — цикл и инфляцию.

С точки зрения «новых классиков», в основе модели Вальраса лежит предпосылка о совершенном знании всех субъектов или об отсутствии неопределенности. Смысл этой предпосылки состоит в предположении, что индивиды обладают всей информацией, необходимой им для принятия «правильных» — соответствующих равновесию — решений, т.е. что субъективные представления соответствуют объективным фактам.

В модели Вальраса вся информация заключена в ценах, причем в ценах равновесия. Отклонения в системе от равновесия могут быть лишь следствием различного рода «несовершенств» (от неполноты информации до негибкости цен и задержек в реакции людей на внешние возмущения)<sup>4</sup>.

---

<sup>4</sup> Идея «несовершенств» как причины отклонения от равновесия близка не только приверженцам старой теории равновесия, но и монетаристам и кейнсианцам. Достаточно назвать в этой связи модели Хансена—Самуэлясона, Патинкина, Барроу—Гроссмана. Если отклонение от равновесия — следствие «несовершенств», то должна приветствоваться любая политика, направленная на их ликвидацию или уменьшение. И здесь достигается общность позиций непримиримых противников.

Очевидно, что модель Вальраса не может быть использована для объяснения тех механизмов, которые воспринимаются как нарушение макроэкономических пропорций. Как утверждают «новые классики», из микроэкономического равновесия невозможно «вывести» макроэкономического неравновесия.

В противоречии между целью — объяснить причины инфляции и безработицы, которые понимаются как явления неравновесия, и инструментарием — равновесными моделями оптимального поведения — «новые классики» видят главный методологический порок современной теории. Возможность избавиться от него они связывают с рассмотрением макроэкономических явлений как равновесных процессов и с распространением принципа рациональности поведения субъектов на область формирования ожиданий и использования информации. Последнее нашло свое выражение в гипотезе о рациональных ожиданиях, которая стала центральным моментом концепции «новых классиков».

## 2. Гипотеза о рациональных ожиданиях

Гипотеза о рациональных ожиданиях была сформулирована в трех статьях американского математика и экономиста Дж. Мута<sup>5</sup>, написанных на рубеже 50–60-х годов. Классической стала написанная в 1959 г. и опубликованная в 1961 г. статья «Рациональные ожидания и теория движения цен»<sup>6</sup>.

Важными для формирования «новой классики» были также статья Р. Лукаса и Л. Рэппинга, предложившая равновесную модель рынка труда, статья Р. Лукаса и Э. Прескотта, в которой впервые использовалась гипотеза рациональных ожиданий при исследовании поведения инвесторов, и статья Р. Лукаса и Л. Рэппинга, в которой эта гипотеза применялась при моделировании последствий денежной политики<sup>7</sup>.

<sup>5</sup> Дж. Мут родился в 1930 г. в Чикаго. Образование получил в Университете Вашингтона в г. Сент-Луис и в Университете Карнеги–Меллона, где его учителями были такие известные экономисты, как Ф. Модильяни, Г. Саймон, У. Купер. В 1962 г. получил степень доктора математики. Преподавал в Университете Карнеги–Меллона, университете штата Мичиган, с 1969 г. — в университете Индианы.

<sup>6</sup> Muth J. Rational Expectation and the Theory of Price Movements // *Econometrica*. 1961. Vol. 29. № 3.

<sup>7</sup> Lucas R., Rapping L. Real Wages, Employment and Inflation // *Journal of Political Economy*. 1969. Sept.; Lucas R., Prescott E.C. Investment under Uncertainty // *Econometrica*. 1981. Sept.; Lucas R., L. Rapping Expectations and Neutrality of Money // *Journal of Economic Theory*. 1972. April.

Мут в своих статьях преследовал весьма скромные цели, не выходящие за рамки эконометрического моделирования. Он не претендовал на серьезную теоретическую новацию, а лишь стремился построить непротиворечивую модель цены для ситуации неопределенности, когда поведение субъектов зависит от ожиданий. И в этом смысле можно говорить, что он рассуждал в русле традиции, заложенной К. Векселлем и Дж. Хиксом.

Мут поставил вопрос о том, насколько непротиворечивыми являются исходные предположения моделей, которые в конечном счете отражают представления о поведении индивидов, и предположения об их поведении, которые представлены функциями ожиданий. Он высказал мысль, что внутренняя логика модели нарушается, если функции ожиданий задаются извне, а не определяются самой моделью. Если модель непротиворечива, то ожидания индивидов должны соответствовать, т.е. в среднем быть равными, прогнозам, полученным на основании модели. Формально это означает, что субъективные ожидания равны математическому ожиданию соответствующей переменной модели, или экономические субъекты действуют так, как если бы они знали модель. Эта формулировка, данная Мутом, известна как гипотеза о рациональных ожиданиях в сильной форме<sup>8</sup>.

Чтобы продемонстрировать суть противоречия, возникающего при «внешнем» задании функции ожиданий, Мут обратился к так называемой паутинообразной модели. Он рассматривал рынок одного товара. По предположению, изменение спроса относительно равновесного значения в момент  $t$  ( $D_t$ ) есть функция отклонения текущей цены от равновесия ( $p_t$ ), т.е.

$$D_t = -bp_t, \text{ где } b - \text{коэффициент } (b > 0).$$

Предложение ( $S_t$ ) зависит от ожидаемой на данный момент цены ( $p_t^e$ ) и от случайной величины, распределенной по нормальному закону ( $u_t$ ), т.е.

$$S_t = cp_t^e + u_t, \text{ где } C - \text{коэффициент } (C > 0),$$

причем по определению математическое ожидание случайной величины равно нулю, т.е.  $Eu_t = 0$ .

Условие равновесия предполагает  $D_t = S_t$ ,

<sup>8</sup> В противоположность этой формулировке гипотеза в слабой форме утверждает, что рациональные субъекты оптимально используют имеющуюся в системе информацию, которая относится к прогнозируемой переменной, и процесс формирования ожиданий в принципе не отличается от любой деятельности, направленной на оптимизацию целевой функции. Гипотеза в слабой форме не требует того, чтобы все субъекты давали одинаковые прогнозы для одних и тех же переменных, а предполагает, что субъекты более или менее одинаково быстро строят прогнозы.

$$-bp_t = cp_t^e + u_t \text{ или } p_t = -(c/b)p_t^e - (1/b)u_t$$

Чтобы «закрыть» модель, необходимо определить, как формируются ожидания. В простейшем случае это может быть сделано следующим образом:  $p_t^e = p_{t-1}$ . В этом случае  $Ep_t = -(c/b)Ep_{t-1}$ . Это означает, что независимо от того, считают ли производители, что за высокими ценами сегодня последуют высокие цены завтра, тот, кто строит модель, знает, что высокие цены сменятся низкими. Это означает, что, зная модель, люди могут получить дополнительную выгоду, и неясно, почему, если подобная ситуация повторяется, производители, поведение которых считается рациональным, не понимают этого.

Очевидно, что введенные подобным образом ожидания не являются рациональными в смысле Мута.

Если вводится предпосылка о рациональных ожиданиях, т.е.  $p_t^e = Ep_t$ , можно получить  $Ep_t = -(a/b)Ep_t$ . В общем случае это равенство выполняется при  $Ep_t = 0$ . Это означает, что если производители исходят из рациональных ожиданий, то рыночные цены будут отклоняться от равновесных случайным образом, и ни у кого не будет возможности эксплуатировать недоступное другим знание<sup>9</sup>.

Рациональные ожидания, как можно видеть, выводятся из модели в целом и как бы вбирают в себя всю информацию, в ней заключенную. При этом проблема психологических характеристик поведения субъектов вообще не встает.

Первоначально идеи Дж. Мута не привлекли особого внимания, отчасти, возможно, потому, что сам он не делал каких-либо макроэкономических обобщений, касающихся оценки денежной политики, рассматривал свою концепцию как имеющую отношение к моделированию, а не к теории, и не претендовал на реалистичность в описании поведения субъектов. Речь шла о том, что субъекты, поведение которых определяет модель, строят прогнозы, в среднем аналогичные прогнозам этой модели. Вопрос же о том, какова эта модель и насколько она отражает реальность, в принципе выходил за рамки собственно концепции рациональных ожиданий в ее исходной формулировке. Так, в частности, оставлен в стороне и вопрос о том, как субъекты получают информацию, сопряжен ли этот процесс с издержками и т.д.

С помощью гипотезы о рациональных ожиданиях Мут предполагал решить еще одну проблему, имеющую непосредственное отношение к макроэкономическому моделированию.

В самом общем виде эконометрическая модель представляет систему уравнений, устанавливающих связь между эндогенными, экзо-

<sup>9</sup> Niehans J. A History of Economic Theory. Classic Contribution 1720–1980. Baltimore, L., 1990. P. 508.

генными и случайными переменными. Эконометрическая задача состоит в получении оценок параметров модели, что даст возможность использовать полученные уравнения для имитации мероприятий экономической политики. Разумеется, все это имеет смысл лишь в том случае, если параметры уравнений стабильны, т.е. «не реагируют» на изменение экзогенных переменных, отражающих соответствующие мероприятия экономической политики. Это касается так называемых структурных моделей, которые отражают структуру взаимосвязей в экономике и позволяют проследить последовательность воздействия на систему изменений экзогенных переменных (см. гл. 33). Модели в приведенной форме, как уже отмечалось, представляют результат взаимодействия переменных, отраженных структурной моделью.

Оценки параметров, полученные с помощью приведенной и структурной моделей, эквивалентны только в том случае, если между параметрами моделей существует взаимно однозначное соответствие. Однако это условие в общем случае не выполняется.

Вполне вероятно ситуация, когда изменения экзогенных переменных влияют на вид некоторых функций структурной модели, и в этом случае использование соответствующей приведенной формы ведет к ошибкам в прогнозе. Наиболее характерный пример подобной ситуации — это воздействие изменений в политике (они отражаются экзогенными переменными) на зависимость между ожидаемыми в настоящем и имевшими место в прошлом значениями переменной (такова ситуация в случае со сдвигаемыми кривыми Филлипса).

Концепция рациональных ожиданий Мута позволила найти выход из подобного положения и сформулировать условие, когда «качество» приведенных моделей не уступает качеству структурных моделей. Это условие заключается в том, что ожидания должны выводиться из модели в целом, иными словами, они должны быть рациональными по Муту.

Кроме решения чисто логических и математических проблем, о которых говорилось выше, гипотеза Мута позволяет по-новому подойти к объяснению таких макроэкономических явлений, как цикл и инфляция.

### **3. Равновесный циклический процесс Р. Лукаса**

Если рассматривать концепцию цикла Лукаса в контексте истории изучения циклических процессов, то следует подчеркнуть, что основная задача этой концепции состояла в интерпретации цикли-

ческих колебаний как равновесного процесса, вызванного случайными воздействиями<sup>10</sup>. Лукас отказался от традиции изучения цикла, идущей от К. Маркса и Й. Шумпетера до К. Жюгляра и У. Митчелла, для которых циклические колебания были связаны с неравновесием.

Но у Лукаса были и предшественники, к ним следует отнести прежде всего русского математика и статистика Е. Слуцкого, который в 30-е годы анализировал связь волнообразных колебаний и случайных процессов и показал возможность того, что волнообразные колебания генерируются случайными воздействиями<sup>11</sup>. Аналогичное предположение высказывал и К. Викселль.

Основу новой теории цикла составляют три компонента: особая функция предложения — в число ее аргументов был включен показатель инфляции, что отражало специфическое представление о поведении людей на рынке рабочей силы; предпосылка о несовершенстве информации и гипотеза о рациональных ожиданиях.

В модели Лукаса функция совокупного предложения задается как функция прошлого уровня производства, объема капитала в прошлом и настоящем, а также изменения цен. Иными словами, здесь речь идет о влиянии инфляции на величину производства, а не наоборот, о влиянии объема производства (уровня занятости) на темп роста цен, как это имеет место в зависимости от типа кривой Филлипса.

Эта функция отражает представления «новых классиков» о рынке труда. Они исходят из следующих предпосылок:

реальная заработная плата равна предельному продукту труда;  
предложение труда есть функция реальной заработной платы с учетом ее возможных изменений в будущем, и эта функция отражает межвременные предпочтения людей относительно времени, посвященного труду и досугу.

Конечно, последнее предположение весьма спорно с точки зрения реального опыта. Более того, оно является, по существу, призна-

<sup>10</sup> С целью более глубокого ознакомления с идеями Р. Лукаса в области экономического цикла и их последующим развитием и использованием для анализа последствий экономической политики целесообразно обратиться к следующим работам: Lucas R.E. *Studies in Business Cycle Theory*. Oxford, 1981; Lucas R.E. *Model of Business Cycles*. Oxford, 1987; Lucas R.E., Sargent Th.J. (eds). *Rational Expectations and Econometric Practice*. 2 vols. Minneapolis, 1981.

<sup>11</sup> Слуцкий Евгений Евгеньевич (1880—1948) — русский статистик, математик, экономист. В 20-е годы работал в Москве в возглавляемом Н.Д. Кондратьевым Конъюнктурном институте, где разрабатывал теорию стационарных временных рядов в связи с изучением экономической конъюнктуры. Мировую известность принесла Слуцкому статья «Сложение случайных величин как источник циклических процессов» (*Вопросы конъюнктуры*. 1927. Т. 3. № 1), опубликованная в журнале «*Econometrica*» в 1937 г.

нием безработицы исключительно результатом добровольного выбора, т.е. отрицанием факта вынужденной безработицы в принципе. Однако Лукас объяснял необходимость введения этого предположения удобством «работы» с моделью, а не степени его реалистичностью.

Предпосылка о несовершенстве информации в каком-то смысле является отходом от строгой вальрасианской парадигмы, которая, как известно, предполагает совершенное знание экономическими субъектами равновесных цен. И хотя в силе остается вальрасианское предположение о том, что относительные цены управляют миром экономики (и в этом смысле можно говорить, что переменные модели можно трактовать как задание в реальном времени), введение предпосылки о несовершенстве информации позволяет разграничить абсолютные и относительные цены и признать самостоятельное значение первых, что означает существенную модификацию вальрасианского видения мира.

Суть предположения о несовершенной информации состоит в том, что признается неодинаковое знание людей относительно динамики цен в зависимости от степени «соприкосновения» индивидов с соответствующим товаром. Утверждается, что люди лучше осведомлены о ценах на товары, которые они производят и продают, чем о ценах на товары, которые они покупают. Эту идею в более общей форме сформулировал Р. Бэрроу: «Некоторые типы локальной информации поступают к ним быстрее, чем некоторые виды глобальной информации, например, цены на других рынках»<sup>12</sup>. Известной иллюстрацией подобного положения является «островная модель» Фелпса<sup>13</sup>, которая показывает, что, когда информация неполна, воз-

<sup>12</sup> Barro R.J. Rational Expectation and the Role of Monetary Policy// Rational Expectations and Econometric Practice. Vol. 1. Minneapolis, 1981. P. 231.

<sup>13</sup> Phelps E.S. et al. (eds.) Microeconomic Foundation of Employment and Inflation. N.Y., 1970. Фелпс рассматривает некий архипелаг, жители которого хорошо знают ситуацию лишь на своем острове. На каждом острове достигается равенство спроса и предложения, но для того, чтобы собрать информацию обо всем архипелаге, нужно путешествовать от одного острова к другому. Эта модель предлагает следующее микроэкономическое обоснование изменениям макроэкономических переменных. Так, если происходит непредвиденное сокращение денежного совокупного спроса, то система отреагирует в краткосрочном периоде снижением производства и цен, причем, как это предполагает кейнсианская теория, последние упадут менее значительно, чем сократился спрос, и пропорциональным снижением цен при неизменном уровне производства в долгосрочной перспективе — как это предполагает теория общего равновесия. Причина «краткосрочной ненейтральности» состоит в том, что жители одного острова, сталкиваясь с падением цен продаж, воспринимают это как падение относительных цен на свои



никает возможность «временно принимать рост абсолютных цен повышение относительной цены на товар, который субъекты данного рынка предлагают, что побуждает увеличивать предложение данного товара по сравнению с запланированным ранее уровнем»<sup>14</sup>. Очевидно, что после того, как люди осознают свои ошибки, они соответствующим образом изменяют объем предложения товаров и ресурсов. Таким образом объясняется зависимость производства от ожиданий инфляции, о чем говорилось выше.

Степень изменения совокупного предложения в ответ на изменения цен зависит, как считают «новые классики», от того, насколько устойчивой считают субъекты наметившуюся тенденцию роста цен. Если, например, работники рассматривают увеличение заработной платы как временное явление, они могут увеличить предложение труда с тем, чтобы потом, когда она вновь понизится, больше времени отвести досугу. Если повышение заработной платы рассматривается как постоянное, изменения в поведении вряд ли произойдут. Напротив, предприниматели скорее будут реагировать на те изменения, которые они считают постоянными.

В целом же в зависимости от характера оценок последствия неожиданных изменений цен для экономики в целом будут различны и эти различия проявляются в изменении предложения труда, запасов готовой продукции, капиталовложений.

Если в модель вводится предпосылка о рациональных ожиданиях, то тем самым предполагается, что возможны лишь временные ошибки в оценке характера наблюдаемых возмущений, и цены, которые устанавливаются на рынке, и те, которые прогнозируют субъекты, в среднем совпадают. Однако, будучи несистематическим

товар, и, не зная, как обстоят дела на других островах, сокращают объем продаж. Это сокращение несколько ослабляет первоначальное падение цен. Осознание того, что наблюдаемое сокращение спроса является всеобщим, а не локальным, должно способствовать восстановлению прежних объемов при более низком, чем первоначальный, уровне цен. Нетрудно видеть, что это объяснение основано на специфическом представлении о формировании ожиданий. В частности, только тем, что ожидания формируются медленно люди путешествуют от одного острова к другому, — объясняется отклонение от состояния долгосрочного равновесия. Многие теоретики критиковали Фелпса за несоответствие между поведением людей при изменении цен на рынке и при формировании ожиданий. В первом случае оно рационально, во втором — нет. Это несоответствие в значительной степени и побудило Лукаса прибегнуть к предпосылке о рациональных ожиданиях (Howitt *Macroeconomics: Relations with Microeconomics // The World of Economic L.*, 1991. P. 398).

<sup>14</sup> Lucas R.E., Sargent T.J. After Keynesian Macroeconomics // Lucas R. *Studies in Business Cycle Theory*. Oxford, 1981. P. 304.

бки субъектов, тем не менее, способны порождать колебательный процесс, так же как и действия, направленные на исправление ошибок. В итоге возникает колебательный процесс, причем этот процесс никак не связан с недостаточной гибкостью цен или заработной платы.

Каковы же источники возмущений, заставляющие людей строить ожидания?

В принципе экономика подвержена воздействию как денежных (например, изменению денежной массы), так и реальных факторов (вкусов и предпочтений, технологий и т.п.). При «реальных возмущениях» изменения абсолютных цен, с которыми сталкиваются агенты, отражают изменения относительных цен. Но поскольку не исключены ошибки в оценках масштабов изменений, а также степени устойчивости наблюдаемых тенденций, остается основа для циклического процесса.

Что же происходит, когда имеют место «денежные возмущения», т.е. изменяется объем денежной массы?

#### **4. Макроэкономическая модель «новых классиков» и влияние денежной политики на экономику**

Существуют несколько вариантов макроэкономической модели «новых классиков». Но для всех них характерны следующие черты:

макроэкономические зависимости непосредственно переносятся на макроуровень;

функции совокупного спроса и предложения прямо зависят от ошибок прогнозов субъектов;

ожидания рациональны;

экономическая политика отражается в модели либо уравнением предложения денег, либо с помощью экзогенных переменных, непосредственно включенных в число переменных функций спроса и предложения.

В функции предложения денег выделяется регулярная составляющая, отражающая «денежное правило», и случайная. «Денежное правило» предполагает, что масса денег изменяется таким образом, чтобы минимизировать отклонения системы от «естественного» состояния, и потому является функцией прошлых значений денежной массы и объема капитала, определяющего потенциальные производственные возможности системы.

В качестве примера можно рассмотреть упрощенную модель Сар-жента<sup>15</sup> (все переменные заданы как темпы прироста).

$$y_t = k_t + a(p_t - p_{t-1}^e) + u_t \quad (1)$$

$$y_t = k_t + b[r_t + (p_{t+1}^e - p_t)] + dz_t + v_t \quad (2)$$

$$m_t = p_t + y_t + br_t + q_t \quad (3)$$

$$m_t = M(m_{t-1}, \dots, k_{t-1}, \dots) + j_t \quad (4)$$

$$p_{t+1}^e = Ep_{t+1} \quad (5)$$

где  $y_t$  — объем производства в реальном выражении,  $p_t$  — общий уровень цен,  $m_t$  — масса денег в момент времени  $t$ ;  $r_t$  — ставка процента;  $z_t$  — экзогенная переменная;  $a, b, d$  — коэффициенты;  $u_t, v_t, q_t, j_t$  — независимые случайные величины, распределенные по нормальному закону;  $k_t$  — характеристика «нормальных» производственных возможностей системы;  $p_{t-1}^e$  — субъективные ожидания цен в момент  $t-1$  относительно их значения в момент  $t$ ;  $Ep_t$  — математическое ожидание цен в момент  $t$ .

Уравнение (1) — совокупного предложения — показывает, что отклонение предложения от «нормального» уровня обусловлено ошибками субъективных ожиданий цен.

Уравнение совокупного спроса (2) отражает, что отклонения спроса от «нормального» уровня зависит от изменения реальной ставки процента, ожидаемых цен и от экзогенной переменной.

Уравнение спроса на деньги (3) устанавливает зависимость спроса на деньги от цен, объема производства, процента и случайной величины.

Уравнение предложения денег (4) распадается на две составляющие: регулярную, полученную из условия минимизации отклонения от  $k$ , и определяющую зависимость  $m$  от экзогенных переменных прошлых значений денежной массы, и случайную.

Уравнение (5) задает условие рациональности ожиданий.

Задача формулируется так: найти функцию, связывающую отклонение текущего уровня выпуска от его «нормального» уровня ( $y_t - k_t$ ) с экзогенными переменными модели. Схематично процесс поиска решения можно представить следующим образом. Сначала цены выражаются как функция математического ожидания цен, денежной массы, экзогенных переменных и случайных величин. Затем цены выражаются как функция прошлых и текущих значений денежной массы, экзогенных и случайных переменных. Далее показывается, что ошибки прогнозов цен, построенные с учетом всей информации о дина-

<sup>15</sup> См., например: Sargent T.J. Rational Expectations, the Real Rate of Interest and the «Natural» Rate of Unemployment // Brookings Papers on Economic Activity. 1973. № 2.

мике денежной массы и экзогенных переменных, есть функция случайной величины, т.е.  $E(p_t - p_t^e) = 0$ .

Принимая во внимание уравнение (1), получаем, что отклонение системы от «нормального» уровня производства ( $y_t - k_t$ ) зависит лишь от случайной величины, а не от регулярной составляющей денежной массы. Иными словами, регулярная денежная политика не влияет на реальное состояние экономики. Таков основной практический вывод «новой классики».

Сначала «новые классики» не затрагивали вопросов экономической политики и ее эффективности. Однако в 70-е годы стали появляться статьи, посвященные этим вопросам, и «новые классики» оказались в центре дискуссии по проблемам экономической политики.

Что касается воздействия неожиданных изменений денежной массы, то здесь они не сказали ничего нового. Идея о том, что такие изменения могут повлиять на реальное состояние в экономике, соответствует позиции Фридмена. Принципиальный вопрос состоит в том, можно ли и если можно, то как выработать правило, позволяющее, исходя из наблюдаемых значений экономических показателей, задавать такие значения «управляемых переменных», например, предложения денег, которые могли бы вызвать желательное изменение уровня производства?

«Новые классики» отрицательно отвечают на этот вопрос: деньги оказывают воздействие на производство только в той мере, в какой рост общего уровня цен воспринимается как повышение относительных цен. Именно потому, что речь идет о правиле, т.е. о систематической реакции правительства на изменение экономических показателей, делается вывод о невозможности подобной ситуации. Денежная политика может оказывать воздействие лишь на общий уровень цен.

Достижение стабильности цен, по мнению «новых классиков», предполагает следование всеми признанному и строго выполняемому политиками правилу низких и стабильных темпов роста денежной массы, отвечающих долговременным тенденциям роста производства. И в этом смысле позиция «новых классиков» аналогична позиции Фридмена. Их новаторство состоит в том, что они исключают возможность воздействия денежной массы на производство в краткосрочном периоде и, более того, в принципе не доверяют политике воздействия на спрос. Кроме того, они ставят вопрос о влиянии степени доверия людей к правительству на эффективность политики.

«Новые классики» полагают, что если правительство, пользуясь доверием людей, провозглашает курс на стабилизацию цен и

не поддается искушению временно отойти от избранного курса, чтобы, например, повысить уровень занятости (особенно велик соблазн сделать это перед выборами), то поставленная цель достигается быстрее.

Но если правительство поддается искушению отказаться от провозглашенного курса ради скорейшего достижения каких-либо иных целей — и оно может добиться этого, так как люди не ожидают подобных действий, — доверие оказывается подорванным. Возвращение к стратегической линии будет сопряжено с большими трудностями, так как люди будут исходить уже из того, что истинные цели правительства отличаются от провозглашаемых.

Отрицая эффективность политики «точной настройки» в духе кейнсианства, а также любой политики, реагирующей на текущую ситуацию и воздействующей на спрос, «новые классики» допускают целесообразность политики, влияющей на институциональную структуру, главным образом направленной на уменьшение «трения». В этом отношении их позиция весьма близка к позиции неортодоксального монетариста Д. Лейдлера.

Пика своего влияния «новая классика» достигла в начале 80-х годов. Но уже к середине 80-х годов появились работы, поставившие под сомнение универсальность предложенного подхода.

Кейнсианцы справедливо отметили, что «новые классики» рассуждали в рамках модели Вальраса, которая исключает какие-либо неценовые сигналы, что плохо согласуется с реальным поведением людей. Если же признать, что даже в условиях гибкости цен люди реагируют не только на ценовые сигналы, то общая картина экономики существенно отличается как от вальрасианской, так и от той, которая нарисована «новыми классиками».

На уровне эмпирического анализа было накоплено немало свидетельств того, что последствия систематических и ожидаемых изменений в экономической политике не сводятся к изменению исключительно номинальных величин, а затрагивают реальные переменные. Существование долговременных контрактов, издержки связанных с поиском информации и реакцией на нее, и целый ряд других, очевидных в реальной жизни, но игнорируемых в модели «новых классиков» обстоятельств оставляет поле для дальнейших дискуссий.

Так, были получены свидетельства того, что фискальная политика способна повлиять на «нормальный» уровень производства, а через него на функции спроса и предложения труда и, следовательно, на объем текущего производства. Было установлено, что фискальная

политика может стимулировать инфляцию не через канал совокупного спроса, а воздействуя на предложение труда<sup>16</sup>.

Критическому рассмотрению была подвергнута идея сдвигов в технологии как источника циклических колебаний, а также предпосылка о высокой норме замещения между трудом и досугом, которая лежит в основе модели цикла Лукаса и в конечном счете позволяет говорить о добровольном характере безработицы<sup>17</sup>.

Был поставлен вопрос и о правдоподобности гипотезы о рациональных ожиданиях. Причем острота и направленность критики зависели от формулировки гипотезы.

Гипотеза в слабой форме не требует того, чтобы все субъекты давали одинаковые прогнозы для одних и тех же переменных, а предполагает, чтобы субъекты более или менее одинаково быстро строили прогнозы и оптимально использовали имеющуюся и относящуюся к делу информацию. При такой формулировке легче сохранить логику равновесного подхода, но возникают вопросы о «нужной» информации, степени ее доступности, компетентности субъектов при отборе информации и т.д. Важно в этом случае и то, как соотносится скорость прогнозирования субъектов со скоростью изменений в политике. Если люди медлительны, то политика может влиять на их поведение в нужном направлении, если они реагируют быстрее политиков, то поведение последних не соответствует гипотезе о рациональных ожиданиях. Эмпирические данные говорят о том, что люди адаптируются к изменениям в политике за 1–1,5 года. И это слишком длительный период, чтобы можно было говорить о рациональности ожиданий субъектов, а потому остаются возможности для развития процесса по монетаристскому сценарию.

Гипотеза в сильной форме, как ее и предложил Мут, была сформулирована по принципу «как если бы», т.е. неявно предполагала, что люди формулируют однотипные прогнозы, что, разумеется, делает эту гипотезу весьма уязвимой перед лицом критики. Однако именно в этом случае имеется серьезный контраргумент: гипотеза Мута скорее является формальной конструкцией типа «как, если бы», которая призвана решить логические проблемы, чем предпосылкой, основанной на опыте или претендующей на эмпирическую достоверность. И следовательно, ее можно оценивать лишь с позиций логики. Подобную проверку данная гипотеза и вся концепция «новых классиков» выдерживает. Вопрос же о применимости ее выводов на практике делает однозначную оценку этой концепции весьма проблематичной.

<sup>16</sup> Alexander V. Fiscal Policy and Potential Output in a Model with Rational Expectations // Weltwirtschaftliches Archiv. 1990. № 3.

<sup>17</sup> См., например: Мэнкью Г. Освежим наши познания макроэкономике // Мировая экономика и международные отношения. 1995. № 8.

В итоге можно сказать, что удар, нанесенный «новыми классиками» по своим теоретическим противникам, не привел к полному ниспровержению последних или смене парадигмы, вместе с тем во многом благодаря «новым классикам» заметно возрос интерес к проблемам ожиданий, неопределенности, информации, оригинальными идеями обогатился равновесный подход.

## Приложение 1

### **К вопросу о соотношении ожидаемых и происходящих событий**

Проблема, на которую обратили внимание «новые классики», в действительности выходит за рамки не только данной теории, но и экономической науки в целом и затрагивает целый пласт философских проблем социального знания. Дело в том, что «новые классики», хотя и в специфической форме, признали, во-первых, что ожидания людей влияют на реальное течение событий, а во-вторых, что наука сама по себе не является нейтральным инструментом наблюдения, а в какой-то мере формирует свой объект. Идея о том, что в отличие от процессов в природе процессы, происходящие в обществе, могут определяться ожиданиями людей относительно этих самых процессов, вовсе не является открытием «новых классиков», а достаточно давно была высказана и признана практикой. Например, практическая социология сегодня признает, что публикуемые накануне выборов результаты опросов относительно их исхода могут повлиять на эти результаты. Мысль о том, что «симпатии и антипатии творят явления», а ожидания могут способствовать собственной реализации, была высказана много раньше (см., например: Оболенский Л.Е. Социальные предвидения // Русская мысль. 1882. № 5). Что касается науки, то сегодня как никогда ясно видна ее роль в формировании нового экономического порядка в странах с переходной экономикой, причем речь идет о формировании новых институтов в широком смысле, включая поведение людей. Так, сейчас и политики, и простые граждане хорошо знают, что очередной всплеск роста цен происходит через два-три месяца после крупных бюджетных выплат, что возможность правительства выполнять свои обязательства зависит от успехов в сборе налогов и т.д.

### **Рекомендуемая литература**

- Энтов Р.М. «Величие и падение» кривой Филлипса // Мировая экономика и международные отношения. 1983. № 3.
- Мэнкью Г. Освежим наши познания макроэкономики // Мировая экономика и международные отношения. 1995. № 8.
- Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М.: Дело Лтд, 1994. Гл. 16, § 17, 18.

## Глава 35

### Ф. Хайек и австрийская традиция

- *Ф. Хайек и экономическая мысль XX в.*
- *Основные положения философии и методологии Ф. Хайека и их значение для экономической теории*
- *Экономическая теория как проблема координации*
- *Вклад Хайека в развитие теории цен, капитала, цикла и денег*
- *Принципы и границы экономической политики*

#### 1. Ф. Хайек и экономическая мысль XX в.

В мировой социально-экономической мысли Фридриху фон Хайеку<sup>1</sup> принадлежит особое место не только как одной из центральных фигур экономической науки XX в. и наиболее видному представителю австрийской традиции, но и как мыслителю, противостоявшему интеллектуальному течению своего времени. Как никто другой он подтвердил знаменитую фразу Г. Ибсена о том, что меньшинство может быть право, но большинство всегда неправо. Можно добавить, что

---

<sup>1</sup> Фридрих Август фон Хайек (1899—1992) родился в Вене в семье с глубокими академическими традициями: не только отец, но и оба деда были профессорами ведущих университетов Австрии, профессорами стали и оба его брата. После года военной службы поступил в Венский университет, где изучал право, философию, психологию, политэкономия. Среди его преподавателей — Ф. Визер и О. Шпанн, а среди соучеников — Г. Хаберлер, Ф. Махлуп, О. Моргенштерн. По окончании университета получил докторскую степень в области права, а затем политических наук. Под началом Л. Мизеса работал в Правительственном управлении по урегулированию предвоенной задолженности. 1923/24 учебный год провел в Колумбийском университете, где слушал лекции У. Митчелла и посещал семинар Дж.Б. Кларка. По возвращении в Вену совместно с Мизесом организовал Институт по изучению деловых циклов, где работал до отъезда в 1931 г. по приглашению Л. Роббинса в Лондонскую школу экономики. В 30-е годы Хайек принимал активное участие в дискуссии с Дж.М. Кейнсом и его сторонниками по проблемам теории денег, цикла и капитала, что нашло отражение в таких его работах, как «*Цены и производство*» (1931), «*Чистая теория капитала*» (1942); а также вместе с Мизесом выступил против О. Ланге и А. Лернера по проблемам экономических расчетов и рыночного социализма. Критические статьи Хайека по проблеме социализма вошли в его книгу «*Индивидуализм и экономический порядок*» (1949).



не Хайек следовал за эпохой, а эпоха в конечном счете последовала за ним. Сегодня имя Хайека — патриарха современной австрийской школы, стало синонимом защиты либеральных ценностей, твердости и непримиримости в борьбе с любыми проявлениями социалистического мировоззрения.

Будучи почти ровесником века, в котором специализация знания достигла апогея, а претензии на универсализм часто оказывались уделом непрофессионалов, Хайек разрабатывал комплексную систему социального знания, в которой общество представляло как спонтанный порядок. Живя в эпоху, когда идеи классического либерализма воспринимались как отзвук безвозвратно ушедшего прошлого, а либерализма экономического — как социально вредные, Хайек отстаивал их с последовательностью, если не сказать, непреклонностью. Эту непреклонность нисколько не ослабляло ни то, что он терпел поражения в научных спорах (например, в споре с Кейнсом и его сторонниками в 30-е годы), ни то, что его идеи игнорировались. Напомним, что еще в конце 60-х годов Дж. Хикс имел все основания написать: «Когда история экономической мысли 1890–1930-х годов оказалась написанной, главным персонажем драмы... стал профессор Хайек. Экономические работы Хайека... почти неизвестны современным сту-

---

Важной вехой интеллектуальной биографии Хайека, отчасти изменившей направление его исследований, было знакомство в середине 30-х годов с работами К. Поппера, а затем и личное знакомство со знаменитым философом, положившее начало их продолжавшейся десятилетия дружбы. В первой половине 40-х годов изменяется направление исследовательской деятельности Хайека — в центре его внимания оказываются проблемы методологии социальных наук, философии знания, права, а также проблема свободы. Начало этого этапа было отмечено знаменитым памфлетом «Дорога к рабству» (1944), в котором в период общего увлечения социалистическими идеями, в том числе и в области экономики, звучало напоминание об опасности забвения некоторых базисных принципов свободного общества.

В 1950 г. Хайек переехал в США и в течение 12 лет работал в Чикагском университете, где встречался с Ф. Найтом, М. Фридменом, Дж. Стиглицем. По возвращении в Европу работал в университетах Фрайбурга (ФРГ) и Зальцбурга (Австрия). В 1974 г. одновременно с Г. Мюрдалем был удостоен Нобелевской премии по экономике, таким образом был отмечен его вклад в развитие теории денег и экономических колебаний, сравнительный анализ эффективности различных экономических систем, а также исследования в области правовых основ экономической системы. Наиболее значительные его работы этого периода: «Контрреволюция науки» (1952), «Конституция свободы» (1960), «Исследования в области философии, политологии и экономики» (1967), «Право, законодательство и свобода» (в трех томах, 1973–1979), «Фактальная самонадеянность» (1988).

дентам, и сейчас трудно представить, что было время, когда новые теории Хайека соперничали с новыми теориями Кейнса»<sup>2</sup>.

Хайек был глубоко убежден в правильности базисных положений своей концепции и опасности для общества реализации тех идей, которые он считал ложными. Заметим, что судьба идей Хайека была тесно связана с судьбой австрийской школы, к которой он принадлежал. Во многом благодаря Хайеку эта школа вновь заявила о себе в академическом мире после нескольких десятилетий если не забвения, то по крайней мере умолчания<sup>3</sup>.

Усиление интереса к идеям Хайека и австрийской школы в целом, которое наблюдается с 70-х годов, связано с рядом обстоятельств: разочарованием в идеях социального реформизма в целом и осознание значимости либеральных ценностей, прежде всего индивидуальной свободы;

разрушением сложившегося в 40–60-е годы консенсуса по проблемам социально-экономической политики: не только усиление сомнений в возможности государства проводить политику, которая не подрывала бы эффективность рыночной системы, но и осознание того, что цели этой политики могут вступать в конфликт с базисными ценностями демократического общества;

изменениями в воспроизводственном процессе, приведшими к пониманию того, что существование проблемы незанятых ресурсов не устраняет проблемы их ограниченности и эффективного использования, а отсюда и признание того, что макроэкономический подход не является универсальным, даже когда речь идет о решении вопросов практической политики.

В этих условиях верность социальной философии либерализма, принципу методологического индивидуализма и субъективизма, готовность интегрировать в экономическую теорию фактор неопределенности и рассматривать экономические процессы с точки зрения процесса выработки и распространения информации дали сторонникам австрийской школы определенные преимущества по сравнению с представителями других направлений, прежде всего кейнсианского и ортодоксального неоклассического. Не случайно начиная с 70-х годов в разных странах заявляют о себе сторонники и продолжатели австрийской традиции, среди которых следует назвать

<sup>2</sup> Hicks J.R. The Hayek Story // Hicks J. Critical Essays in Monetary Theory. Oxford, 1967. P. 203.

<sup>3</sup> О последнем свидетельствует, например, тот факт, что в 30-е годы упоминание о ней исчезло даже из такого авторитетного издания, каким была энциклопедия «Palgrave».

И. Кирцнера, Л. Лахманна, Дж. Шэкла, М. Ротбада, Н. Барри, С. Литтлчайлда, Г. О'Дрисколла.

Превратности судьбы австрийской школы проявились и в период, когда, казалось бы, торжествовала главная идея Хайека о нежизнеспособности экономики социалистического типа и оправдалось его предупреждение о том, что общество, в котором принцип естественного порядка подменяется принципом подчинения общественной жизни некоторой цели, утрачивает динамизм и обрекает себя на застой. Но уход социализма с реальной политической арены не стал триумфом теоретических экономических идей Хайека и его сторонников. Более того, что касается так называемых теорий переходной экономики, то независимо от степени радикализма в области политики эти теории в основном опираются на сомнительные, с точки зрения Хайека, методологические принципы, что и предопределило в конечном счете ошибки политики трансформации.

С некоторой осторожностью можно, однако, сказать, что по мере осознания экономистами неадекватности применяемого теоретического инструментария специфике проблем переходного периода возрастает интерес к некоторым аспектам концепции Хайека, в том числе к его идее об эволюционном характере социальных институтов, ограниченных возможностях экономической науки, неадекватности равновесного подхода задаче анализа изменяющейся экономики, сомнительной ценности макроэкономической теории как основы экономической политики и т.д. Отчасти традиция австрийской школы и Хайека нашла свое проявление в идеях представителей эволюционной экономики и нового институционализма.

Научная деятельность Хайека продолжалась семь десятилетий и затрагивала широкий спектр социальных и гуманитарных дисциплин, включая философию (в том числе эпистемологию и социальную философию), экономику, политологию, право. Ниже мы сосредоточимся на экономической составляющей его системы взглядов, вместе с тем коснемся философского и методологического аспектов в той мере, в какой это необходимо для понимания его экономической концепции.

## **2. Основные положения философии и методологии Ф. Хайека и их значение для экономической теории**

Основным гносеологическим тезисом философии Хайека является тезис о принципиальной ограниченности человеческого знания и о том, что это знание не существует в концентрированной форме в

виде законченного набора сведений, воплощенных в формулах или цифрах, а «рассеяно» среди людей, каждый из которых обладает частью этого знания, значительная часть этого знания имеет неформальный, интуитивный характер.

Этот тезис отражает не просто эмпирическую проблему, решения которой можно было бы ожидать по мере совершенствования научных технологий, а непреложный факт реальной жизни.

Как следствие этого тезиса — признание невозможности выработать объективную и всеобъемлющую картину мира и экономики; убежденность в том, что любая конкретная информация о системе, в том числе экономической, хуже и беднее той, которая в ней циркулирует.

Накопленное в обществе знание воплощено в привычках и навыках людей, традициях и нормах, передается в процессе воспитания и воспринимается часто без осознания реального значения тех или иных норм. Но от этого они не становятся менее значимыми для существования общества.

Совокупность норм и институтов формирует социальный порядок, который поддерживается и формируется через целенаправленные действия людей, но сам по себе он не является порождением сознательной воли и не поддается целенаправленному регулированию. Этот порядок возник эволюционным путем, его существование не подчинено какой-либо цели, но он исключительно важен для достижения множества различных целей, которыми руководствуются люди и которые в совокупности никому не известны. Речь идет о так называемом «расширенном, или спонтанном, порядке», исследование которого и представляет, согласно Хайеку, предмет общественной науки в целом.

Эти положения, которые отстаивал Хайек, имели основание в идеях старой австрийской школы. Еще К. Менгер в работе «Исследования о методах социальных наук и политической экономии в особенности» (1871) писал, что многочисленные институты «представляют не продукт положительного законодательства или сознательной воли общества, направленной на установление их, а суть неосознанные результаты исторического развития»<sup>4</sup>. Таким образом, речь идет об органической природе социальных институтов.

Важной составляющей органического, или спонтанного, социального порядка является рынок и институты, на которых он непосредственно базируется, прежде всего институт частной собственности.

<sup>4</sup> Менгер К. Исследования о методе социальных наук и политической экономии в особенности. СПб., 1894. С. 188–189.

Как и социальный порядок вообще, рынок сформировался естественным путем без какой-либо направляющей силы, но от его существования зависит благополучие всего общества и в том числе гарантии важнейшей социальной ценности — свободы личности, понимаемой с либеральных позиций. Как отмечал один из известных исследователей современной австрийской школы, «рыночный порядок — нечто совершенно отличное от средства, специально созданного, что бы служить определенным целям. Рыночный порядок просто соединяет конкурирующие цели, служит им всем, но не гарантирует того, какие из этих целей будут достигнуты в первую очередь, т.е. в рамках рыночной системы отсутствует какая-либо единая шкала ценностей. Так как рынок не преследует какие-либо определенные цели, мы не можем критиковать его за то, что некоторые цели не достигнуты. Значение рынка в том, чтобы увеличить наши возможности в достижении наших собственных целей»<sup>5</sup>.

Исследование рынка как системы добровольного обмена, или каталаксии, Хайек объявил целью экономической науки. Более того, именно существование этого порядка, по мнению ученого, и делает возможным научный анализ.

Философский базис австрийской школы неразрывно связан с ее методологическими принципами: субъективизмом, априоризмом и методологическим индивидуализмом.

Поскольку задачи экономической науки представители австрийской школы видят в объяснении спонтанного хозяйственного порядка, экономическая наука предстает как наука теоретическая, призванная установить качественные закономерности между простейшими элементами реальных явлений хозяйственной жизни человека.

Несколько упрощая, субъективизм как принцип анализа хозяйственных явлений можно свести к следующим положениям:

экономические субъекты действуют на основе собственных (несовершенных и ограниченных) представлений о текущей ситуации и возможностях, которые перед ними открываются;

они ориентированы на будущее, которое никому достоверно не известно, так же как и последствия действий, предпринимаемых людьми

оценки и представления людей различны в силу различия предпочтений, знаний и информации, которой они располагают; представления и оценки могут быть ошибочными в силу неверной оценки ситуации на основе ошибочных теоретических знаний, недостоверности или неполноты информации и т.д.;

---

<sup>5</sup> Butler E. Hayek, His Contribution to the Political and Economic Thought of Our Time. L., 1983. P. 44.

люди реагируют на собственные просчеты, изменяя свое поведение, при этом реакция людей определяется не только и не столько фактами, сколько их представлениями и убежденностью относительно того, что они считают правильным.

И представители старой австрийской школы, и еще в большей степени «новые австрийцы» не отрицают существования объективно измеряемых фактов в естественных науках. Что касается общественных наук, то здесь ситуация иная. Общественные науки имеют дело не с отношениями между вещами, а с отношениями между людьми. «Главным объектом человеческих действий являются не объективные факты, как они понимаются в естественных науках, а представления о них»<sup>6</sup>. Отсюда следует, например, отрицание объективной природы стоимости.

Априоризм предполагает, что наука, изучающая социальные явления, основывается на некоторых аксиомах относительно поведения индивидов, и эти аксиомы получены интуитивно, на основе интроспекции. Законы, выведенные на базе этих аксиом, также являются априорными.

Опираясь на принцип априоризма, Мизес выдвинул идею праксеологической науки, представляющей собой логику соотнесения целей и средств на основе принципа максимума рациональности. Как чисто логическая конструкция, она имеет дело только с аналитическими суждениями, которые, как подчеркивал Мизес, не могут быть подвергнуты эмпирической оценке. Тем не менее он утверждал, что праксеология и без добавления эмпирических гипотез способна дать адекватное знание реальности, поскольку она исходит из умозаключений, которые он назвал «сущностью действий»<sup>7</sup>.

Сегодня праксеология как общий исследовательский подход австрийской школы выдерживается не столь последовательно, как это предлагал Мизес. Предпринимаются попытки ограничить круг априорных гипотез, некоторые из интроспективных представлений о поведении человека подвергнуть эмпирической проверке. Так, И. Кирцнер предлагает к априорным утверждениям относить только гипотезу рациональности, все же остальные считать эмпирическими<sup>8</sup>. Еще дальше в ревизии методологических принципов Мизеса пошли О'Дрисколл и Риццо, которые пытались даже предложить

<sup>6</sup> Shand A. *The Capitalist Alternative: An Introduction to Neo-Austrian Economics*. Brighton, 1984. P. 3.

<sup>7</sup> Caldwell B.J., Boehm S.(ed.) *Austrian Economics: Tension and New Directions*. Boston etc., 1992. P. 221.

<sup>8</sup> Kirzner I.M. *On the Method of Austrian Economics// The Foundations of Modern Austrian Economics*. Kansas City, 1976.

новый принцип построения экономической теории — так называемый «принцип динамического субъективизма», в основе которого лежит представление о недетерминированности будущих событий, необратимости экономических процессов и невозможности трактовать их в терминах вероятностей<sup>9</sup>.

Вместе с тем общим моментом для методологических разработок австрийцев по-прежнему остается критическое отношение к так называемому сциентизму — перенесению методов естественных наук на исследования общественных явлений без учета принципиального различия между последними и явлениями физического мира. Отличия социальной реальности от физического мира прежде всего связаны, как отмечал Хайек, с тем, что в социальном мире действуют индивиды, преследующие свои цели, воспринимающие и оценивающие происходящее и в зависимости от оценок изменяющие свое поведение. Признание этих особенностей заставляло Хайека подвергнуть критическому пересмотру целый ряд весьма распространенных в 30-е годы и популярных сегодня методологических представлений, в том числе о значимости эмпирических исследований и в связи с этим о содержании прогноза и его значении при оценке теории. Хотя с некоторыми основаниями считать, что в известной статье «*Экономика и знание*» (1937)<sup>10</sup> Хайек сделал шаг в сторону признания принципиальной фальсифицируемости (см. гл. 41) и значения эмпирической составляющей знания и тем самым пытался побудить Мизеса несколько ослабить принципы праксеологии, книга «*Контрреволюция науки*» (1951)<sup>11</sup> не позволяет усомниться в том, что для Хайека теоретическое знание всегда оставалось исходным по отношению к знанию эмпирическому.

Эта осторожная позиция в отношении эмпирического знания проявилась в понимании Хайеком сущности и значения прогноза. Он не считал, что значение теории определяется ее способностью к прогнозированию, а надежность прогноза является наилучшим критерием ее истинности. Вместе с тем в прогнозировании Хайек видел важную функцию теории. Однако он иначе, чем большинство экономистов, понимал сущность прогноза. С точки зрения Хайека, и здесь с ним солидарны современные австрийцы, прогноз — это не оценка конкретных значений каких-либо показателей, а предположение о вероятном направлении развития событий. Это так называемый *pattern prediction*

<sup>9</sup> O'Driscole G.P., Rizzo M.J. *The Economics of Time and Ignorance*. Oxford, 1985.

<sup>10</sup> Hayek F. *Economics and Knowledge* // *Economica*. 1937. Feb.

<sup>11</sup> Hayek F. *The Counter-Revolution of the Science: Studies on the Abuse of Reason*. Glensoe (Ill.), 1952. Ch. 3.

Таким образом, наука не должна отказываться от оценки будущего развития событий, но она не может и не должна давать конкретных числовых ориентировок. (Подобное осторожное отношение к прогнозу в чем-то напоминает позицию Н. Кондратьева, см. гл. 28.)

Третьей составляющей методологии австрийской школы является принцип методологического индивидуализма, или атомизма, который означает, что социальные феномены являются производными от независимых индивидуальных действий<sup>12</sup>. С точки зрения строгого методологического индивидуализма не может быть никакого иного представления о народном хозяйстве, кроме как о совокупности индивидуальных хозяйств, которая есть результирующая «всех бесчисленных микро-хозяйственных стремлений»<sup>13</sup>. С этих позиций критикуется принцип методологического холизма, который исходит из социальных целостностей, качественно отличающихся от формирующих их хозяйственных единиц. Если для Менгера подобный принцип был связан с исторической школой, то для современных австрийцев — со школами, которых господствует макроэкономический подход.

С точки зрения австрийцев, холизм не только методологически и теоретически неверен, но и социально опасен, так как в конечном счете он открывает дорогу социальному конструктивизму и экспериментаторству. Анализ взаимосвязи между методологическим подходом, теоретическими построениями в рамках макроэкономики и основными принципами современной системы регулирования экономики, а также между методологическими и философскими представлениями и различного рода социалистическими концепциями и политическими действиями по их реализации — эта тема пронизывает все научное наследие Хайека<sup>14</sup>.

### 3. Экономическая теория как проблема координации

Представление об экономике как о системе координации определяет круг проблем, которые находятся в центре внимания Хайека, а также содержание таких базисных экономических понятий, как равновесие, рынок, цены, конкуренция, предприниматель.

<sup>12</sup> Witt U. Turning Austrian Economics into an Evolutionary Theory // *Austrian Economics: Tension and New Directions*. Boston etc., 1992. P. 227.

<sup>13</sup> Менгер. Указ. соч. С. 82, 221.

<sup>14</sup> См., например: Hayek F.A. *New Studies in Philosophy, Politics, Economics and the History of Ideas*. L., 1978. Ch. 1; *The Counter-Revolution of Science*. Indianapolis, 1979. Ch. 4; *Дорога к рабству* // *Вопросы философии*. 1990. № 10—12.



Сосредоточенность на проблеме координации означает повышенный интерес к исследованию механизмов, обеспечивающих согласованность действий экономических субъектов. Проблема согласования имеет два взаимосвязанных аспекта: пространственный, предполагающий, что экономика реагирует на возмущения изменения структуры производства и потребления и уже как следствие этого агрегатных величин; и временной, предполагающий, что решения, которые участники хозяйственного процесса (прежде всего инвесторы) принимают в данный момент, отражают их представления о возможных в будущем действиях других участников. То обстоятельство, что производство товаров требует времени, придает процессу адаптации временную протяженность, это увеличивает вероятность ошибок в процессе координации, причем ошибки имеют кумулятивный характер.

Внимание Хайека и австрийской школы в целом к проблемам структурной координации является отличительной чертой этой школы по сравнению с макроэкономическими теориями, а внимание к временному аспекту координации отличает подход австрийцев от подхода других представителей классического маржинализма и в то же время указывает на их близость шведской школе. Не случайно именно Мюрдаль и Хайек в конце 20-х — начале 30-х годов опубликовали новаторские работы в области межвременного равновесия (см. гл. 13).

Представив проблему координации как предмет экономической науки, Хайек тем самым определил и основные теоретические блоки и тематические узлы экономической теории. Прежде всего речь идет о ценах как эффективной информационной и коммуникационной системе и о теории цен, призванной показать механизм адаптации системы цен к внешним возмущениям; о капитале как сложной структуре, состоящей из неоднородных индивидуальных капиталов, и о теории капитала, описывающей механизм адаптации в рамках этой структуры; наконец, о деньгах, как о связующем звене между настоящим и будущим, и теории денег, как призванной объяснить взаимосвязь между изменениями структуры цен, которые отражают изменения в структуре капитала, производства и потребления, и изменениями массы денег в обращении, которые отражают политические решения, иными словами, взаимосвязь между относительными и абсолютными ценами.

Среди проблемных блоков, привлекавших внимание Хайека, следует назвать также теорию цикла, в которой соединились представления Хайека в перечисленных выше областях при выяснении пр

чин и характера сбоек в процессе координации, а также исследования влияния кредитно-денежной политики на этот процесс.

Хайек особым образом трактовал целый ряд базисных понятий экономической теории, таких, как цены, капитал, деньги. Этот список следует дополнить понятиями равновесия и конкуренции.

Несмотря на видимую близость австрийской школы и неоклассики, австрийцы критиковали трактовку равновесия как идеального состояния экономической системы, в котором именно в силу его идеальности отсутствуют стимулы к изменению и развитию. При этом можно выделить два взаимосвязанных и взаимодополняющих направления критики. Для первого, начало которому положил Мизес, характерно возражение прежде всего против статического подхода к равновесию, подмены идеи рыночного процесса идеей состояния рынка<sup>15</sup>. По существу речь идет о призыве отказаться от механистической картины мира, идущей еще от Смита и нашедшей свое воплощение в модели Вальраса.

Для другого направления характерны повышенное внимание к проблеме знания и информации и призыв отказаться от предположения о совершенном знании экономических субъектов, которое означает, что участники рынка знают равновесные цены еще до совершения сделок. Австрийцы полагают, что невозможно априори определить равновесие, т.е. назвать равновесные цены и количества обмениваемых по этим ценам благ, так как равновесие в сложной системе неотделимо от процесса ее функционирования, и не существует внешнего наблюдателя, способного определить, является ли то или иное состояние равновесным. Мизес вообще ставил под сомнение ценность принципа равновесия как аналитического приема<sup>16</sup>. Хайек же считал его ограниченно приемлемым. Он рассматривал знание как субъективное и, следовательно, полагал, что получение нового знания неизбежно ведет к пересмотру индивидуальных планов. Отсюда он делал вывод о возможности оценивать то или иное состояние только на уровне субъекта, а не сложной системы в целом, а следовательно, и о применимости понятия равновесие только к анализу поведения субъекта<sup>17</sup>.

Оба направления критики соединяются, когда рассматривается связь между равновесным подходом и идеей централизованной экономики, оба согласны с тем, что принцип равновесия в обычном его понимании несовместим с основополагающими ценностями демо-

<sup>15</sup> См., например: Lachmann L.M. *Capital, Expectations and Market Process: Essays on the Theory of Market Economy*. Kansas City, 1977. P. 181–193.

<sup>16</sup> Mises L. (1949) *Human Action*. Chicago, 1966. P. 244–250.

<sup>17</sup> Shand A.H. *Op. cit.* P. 38.

кратии и рыночной экономики, если последняя рассматривается как спонтанный порядок.

Для австрийцев равновесие — это некая согласованность типа поведения субъектов и их представлений, которая проявляется в определенной согласованности действий. Причем речь идет не о результате действий, а о тенденции, складывающейся в процессе обменной деятельностью, которая является выражением творческой активности человека.

Рыночный процесс как процесс распространения знания не делим от процесса конкуренции, который австрийцы трактуют не в отношении между агентами, характерное для так называемой совершенной конкуренции, а как процесс продвижения вперед, или процедуру «открытия», «обнаружения» нового — новых возможностей, предпочтений, а также способов их удовлетворения. В каком-то смысле конкуренция — это суть механизма координации, распространения и освоения знания<sup>18</sup>. При таком подходе на первый план выступает не разрушительный аспект конкуренции, а динамический, направленность в неизвестное будущее, продвижение к которому неотделимо от риска.

«Конкуренция, — писал Хайек, — представляет ценность только потому и в той мере, в какой ее результаты непредсказуемы и в целом отличны от тех, на которые кто-либо рассчитывал или мог рассчитывать... Эффект конкуренции состоит в том, что некоторые ожидания не оправдываются, а намерения не реализуются»<sup>19</sup>. Именно это представление о конкуренции, как считают некоторые исследователи, способствовало повышению интереса к австрийской школе: «В этом контексте австрийскую школу следует отличать от более формальной или подчиненных математике, теорий, так как она подчеркивает роль, которую нацеленные на поиск нового предприниматели играют в систематических рыночных процессах, в которых они участвуют, стремясь согласовать свои действия в мире, где господствует незнание, отсутствует равновесие»<sup>20</sup>. Отсюда и специфическая трактовка прибыли как связанной не с определенным фактором производства, а способностью человека к творчеству в условиях неопределенности.

<sup>18</sup> Хайек Ф. Конкуренция как процедура открытия // Мировая экономика и международные отношения. 1989. № 12.

<sup>19</sup> Hayek F.A. *New Studies in Philosophy, Politics, Economics and the History of Ideas*. L., 1978. P. 180.

<sup>20</sup> Garrison R., Kirzner I. Hayek, Friedrich August von // *New Palgrave*. 1989. P.611.

<sup>21</sup> Shand A.H. *Op.cit.*; Reekie W. *Market, Entrepreneurs and Liberty: Austrian View of Capitalism*. Brighton, 1984.

#### 4. Вклад Хайека в развитие теории цен, капитала, цикла и денег

Функционирование рынка неотделимо от процесса формирования, распространения и использования знания. Большая часть знания, необходимого хозяйствующим субъектам, воплощена в ценах, которые являются главными информационными сигналами в сложной системе — экономике. Система цен у Хайека — это информационно-коммуникационная сеть. Цены несут оперативную, обширную компактную информацию, они являются сигналами, на которые реагируют индивиды, часто не вникая в сущность происходящего. Цены — это не справедливое вознаграждение за прошлые усилия, а свидетельство полезности блага с точки зрения разных людей, а не каких-либо внешних критериев<sup>22</sup>.

Как уже отмечалось выше, в теории Хайека признается важность фактора времени, что означает наличие временного измерения у планов экономических субъектов и прежде всего производителей, также временной протяженности процесса производства. Одновременно признается, что используемый в экономике капитал не является однородным, а представляет собой сложную структуру отличающихся по целому ряду характеристик капитальных активов. Межвременная координация, в той части, в какой она имеет отношение к области производства, имеет несколько аспектов: во-первых, производитель формирует производственный план с учетом текущего спроса и имеющихся ресурсов; во-вторых, он определяет структуру капитальных активов и объем используемого сырья, необходимых для реализации плана; в-третьих, все эти планы посредством рыночного механизма согласовываются между собой и с начальными ресурсами, причем это происходит и в начальном периоде и по мере реализации производственных планов. Степень координации межвременной структуры капитала проявляется по мере реализации производственных планов. Возможно, что в какой-то момент количество и качество наличного сырья не будут соответствовать сложившейся структуре капитала. Это проявится в изменении цен на сырье и приведет к необходимости пересмотреть производственные планы, что сопряжено с трудностями вследствие особых характеристик капитальных активов и взаимосвязанности между ними. Среди этих особенностей, или характеристик, Хайек выде-

<sup>22</sup> Butler E. Op. cit. P. 48–50.

ляя специализацию, воспроизводимость, длительность, замещаемость и дополняемость<sup>23</sup>.

Все эти особенности в их конкретном воплощении определяют характеристики производства в целом, в частности так называемую степень его «окольности», или длительности, т.е. времени, в течение которого ресурсы оказываются связанными в процессе производства данного товара. Если достигается согласованность в экономике в целом, степень «окольности» соответствует ставке процента. Если рассматривать процент как показатель степени предпочтения настоящих товаров будущим, можно в этом случае утверждать, что рынок приводит структуру производственного процесса в соответствие с межвременными предпочтениями людей. Как это происходит, зависит от того, каковы характеристики капитала.

В работе «*Цены и производство*» и «*Денежная теория и торговый цикл*» и в ряде других работ 30-х годов Хайек показал, что межвременная координация, т.е. выравнивание спроса и предложения ресурсов, используемых на различных стадиях процесса производства, взятого в целом, осуществляется, если цены как информационные сигналы адекватно отражают предпочтения людей, в том числе потребления в будущем по сравнению с настоящим. Координация, о которой идет речь, и есть равновесие, понимаемое как процесс, а не как состояние. Этот процесс сопряжен с отклонениями, вызванными изменениями предпочтений и приобретающими циклический характер в силу того, что процесс адаптации структуры производства и капитала требует времени и сопряжен с рядом ограничений. Однако существуют и другие источники возмущений. Деньги и банковский процент находятся под контролем регулирующих органов, способных деформировать систему цен и тем самым вызвать неадекватные изменения структуры производства. Здесь мы переходим к другим составляющим концепции Хайека — денежной теории и теории цикла. Напомним, что свои представления о циклических процессах в экономике Хайек впервые изложил в начале 30-х годов в ходе его полемики с Кейнсом (см. гл. 29).

«Кратко теорию денег Хайека можно определить как интеграцию идеи денег как средства обмена и представления о системе цен как коммуникационной сети»<sup>24</sup>. В полном соответствии с методологическими установками австрийской школы, прежде всего принципом методологического индивидуализма, Хайек отказался от рассмотрения проблемы денег через призму соотношения между массой ден

<sup>23</sup> Hayek F. *The Pure Theory of Capital*. Chicago, 1941.

<sup>24</sup> Garrison R., Kirzner I. *Op. cit.* P. 612.

обращении и объемом осуществляемых с их помощью сделок. Тем самым он пересмотрел и задачу теории денег, которая в духе количественной теории часто определяется как исследование механизма воздействия массы денег на общий уровень цен, или определение факторов, влияющих на покупательную способность денег. Хайека же интересовало то, каким образом деньги могут влиять на процесс координации экономической деятельности. И здесь его внимание обращено не на изменение общего уровня цен в результате, например, увеличения денежной массы по отношению к агрегированному показателю объема производства, а на механизм проникновения денег в экономику, который затрагивает систему цен.

Хайек не прибегает к хрестоматийной схеме, предполагающей, что однажды в карманах экономических субъектов оказывается дополнительное количество денег, причем у всех в одинаковой пропорции, а затем в процессе их расходования изменяется общий уровень цен, доходов и, возможно, в некоторых случаях производства, и в то же время пропорции, в том числе и ценовые, остаются неизменными. Он исследует так называемый эффект инъекции, или инфлирования, денег, суть которого состоит в том, что дополнительные деньги поступают в экономику таким образом, что у одних агентов и на одних рынках они оказываются скорее, чем на других. Результатом подобной неравномерности является изменение относительных цен, т.е. тех сигналов, которыми руководствуются производители при формировании производственных планов, а следовательно, изменения в аллокации ресурсов. Именно в этом воздействии денег Хайек видел смысл выражения того, что деньги не являются нейтральными.

Важно подчеркнуть, что отрицательное воздействие роста денежной массы на экономику возможно даже в том случае, если общий уровень цен остается неизменным. Поэтому, с точки зрения Хайека, инфляция представляет собой процесс искажения структуры цен и как следствие этого — увеличения их общего уровня. Неизбежность искажения определена институциональной структурой экономики в результате которой является недостаточная гибкость некоторых цен (например, заработной платы), а также тем воздействием, которое на цены оказывают процессинципированные изменением процентной ставки. Последнее обусловлено тем, что спрос и предложение ресурсов, используемых в различных производствах, занимающих различные места во временной структуре производства, по-разному реагируют на изменение процентной ставки. Так, ее снижение стимулирует перераспределение ресурсов в пользу добывающих отраслей, т.е. на более низкие стадии в структуре производственного процесса.

Если изменение процентной ставки отражает сдвиги во межвременных предпочтениях людей, тогда процесс координации получает новый импульс, и, хотя процесс адаптации к новым предпочтениям может быть сопряжен с кризисными явлениями, в конечном счете структура производства придет в соответствие с этими предпочтениями. Однако поскольку процентная ставка находится под воздействием органов регулирования и последние могут устанавливать ее, исходя из политических соображений, например, стремясь повысить инвестиционный спрос, процентная ставка может стать ложным сигналом о межвременных предпочтениях экономических агентов. В результате структура цен, прежде всего соотношение цен между капитальными активами и предметами потребления; деформируется, а вслед за нею и структура производства. Например, когда ставка снижена, цены капитальных активов оказываются завышенными относительно цен на предметы потребления, слишком много инвестиций будет направлено в отрасли, дальше всего «отстоящие» от производства предметов потребления. Это и есть, с точки зрения Хайека, искусственно созданный бум, характеризующийся неравномерным ростом цен и производства и, таким образом, создающий предпосылки для кризиса<sup>25</sup>.

При такой трактовке кризис — это результат не недостаточного спроса, прежде всего инвестиционного, а избыточного инвестиционного спроса по сравнению с потребительским, возникшего вследствие кредитных вливаний и ведущего к структуре производства, которая противоречит истинным предпочтениям людей относительно соотношения их текущего и будущего потребления. Подобно структуре производства, деформированной оказывается и структура занятости — в пользу производств, далеких от производства предметов потребления. В условиях кризиса безработица затрагивает их в наибольшей степени.

## **5. Принципы и границы экономической политики**

Структурный подход Хайека к проблемам денег и цикла преопределил критическое отношение как к антикризисной политике кейнсианской ориентации, так и к антиинфляционной монетаристской, поскольку обе основывались на макроэкономическом видении экономических процессов, которое игнорировало наиболее существенные, с точки зрения Хайека, процессы — аллокационные.

<sup>25</sup> Barry N.P. Hayek's Social and Economic Philosophy. L., 1979. P. 156—160.

Претензии Хайека к политике, которую принято называть кейнсианской, дополнялись и его отрицательным отношением к практике подчинения экономики политическим целям. Он полагал, что выбор между инфляцией и безработицей — это арена политической борьбы, что в действительности выбор осуществляется между политической целесообразностью и экономической необходимостью. Как правило, политическая целесообразность одерживает победу, причем, сделав подобный выбор однажды, политики попадают в западню, когда с каждым разом возвращение к экономическим приоритетам становится все труднее. В результате этого политика «точной настройки» воспроизводит инфляционный фон<sup>26</sup>.

До середины 70-х годов выход из подобного тупика Хайек связывал с изменением принципов действия центральных органов (в первую очередь центрального банка), прежде всего отказом от следования политическим целям в ущерб экономическим, без ограничения их возможности регулировать объем денежной массы и кредита. Однако когда ситуация зашла слишком далеко и ученый понял, что «политическая нейтральность» центрального банка эфемерна, он поставил вопрос о подрыве монопольного положения центрального банка в деле эмиссии платежных средств. Речь шла о так называемой денационализации денег — предоставлении на конкурентной основе права частным финансовым институтам осуществлять эмиссию хороших платежных средств в отличие от не очень хороших, которые предлагает монополист — государство<sup>27</sup>.

Идея денационализации денег, так же как и критика Хайеком осуществлявшейся в течение многих лет политики борьбы с инфляцией и безработицей, в конечном счете является отражением его представления о роли государства и о необходимости его подчинения интересам граждан. В самой общей форме принцип участия государства в экономической жизни, согласно Хайеку, сводится к тому, что государство должно создавать структуры, обеспечивающие людям наилучшие условия для реализации их собственных целей. Отсюда следует, что важны не только и не столько масштабы вмешательства как таковые, сколько направленность этого вмешательства. Поэтому, говоря о Хайеке как о противнике активного государственного вмешательства, мы должны иметь в виду, что плохим может быть не только большое государство, но и не выполняющее своих задач маленькое.

Значение идей Ф. Хайека и австрийской школы в целом для современной экономической науки определено прежде всего тем, что

<sup>26</sup> Hayek F. A Tigr by the Tail. L., 1972.

<sup>27</sup> Hayek F. Denationalization of Money. L., 1976.



они предлагают перспективу преодоления ограниченных рамок mainstream economics в целом и равновесного подхода в частности, прежде всего в той области, которая связана с неопределенностью, ограниченностью информации, несовершенством знания, необратимостью времени и т.д. Разумеется, тот факт, что теоретические построения австрийцев лишены привлекательной для современных экономистов степени формализации построений, затрудняет борьбу с ортодоксией. Но возможно, именно последней придется изменить своим принципам не столько даже под влиянием австрийских идей, сколько реагируя на вызовы времени. Ирония истории состоит в том, что ушедшая когда-то в тень австрийская традиция оказалась более подготовленной ответить на эти вызовы сегодняшнего дня. Не случайно именно австрийская школа оказалась идейно и методологически наиболее близкой новейшим течениям в области теории, прежде всего так называемой эволюционной экономике.

### **Рекомендуемая литература**

- Хайек Ф. Конкуренция как процедура открытия // Мировая экономика и международные отношения. 1989. № 12.
- Хайек Ф. Дорога к рабству // Вопросы философии. 1990. № 10–12.
- Хайек Ф. Пагубная самонадеянность. М., 1992.
- Эбелинг Р. Роль австрийской школы в развитии мировой экономической мысли XX века // Экономика и математические методы. 1992. Вып. 3.
- Капелюшников Р. Философия рынка Ф. Хайека // Мировая экономика и международные отношения. 1989. № 12.

# Глава 36

## Эволюционная экономика

- *Эволюционный принцип в истории экономической науки*
- *Современный подход к применению эволюционного принципа в экономике*
- *Основные направления и дискуссионные вопросы эволюционной экономики*

Эволюционная экономика — новое направление экономической науки, в рамках которого экономические процессы рассматриваются как спонтанные, открытые и необратимые; они порождены взаимодействием внешних и внутренних факторов и проявляются в изменении структуры экономики и действующих в ней агентов. Особое внимание уделяется процессу инноваций — появлению, закреплению и распространению нового; конкуренции как процессу отбора, а также проблемам информации, неопределенности, времени.

Эволюционная экономика противостоит основному течению экономической теории в целом и неоклассике в частности. Она пытается учитывать воздействие институциональных и других нерыночных факторов на поведение экономических агентов, а также преодолеть принципиально статический характер ортодоксальной экономической теории.

Изложенное, однако, не означает невозможности интеграции некоторых идей эволюционной теории в неоклассическую парадигму, так же как и обратного влияния неоклассики и ее инструментария на эволюционную экономику.

Эволюционная экономика содержательно и метафорически связана с эволюционным мировоззрением, согласно которому все системы находятся в процессе постоянного и причинно-обусловленного изменения. Это, в частности, означает, что настоящее рассматривается как результат прошлого и условие будущего, а механизм изменения связывается с изменчивостью, наследованием и отбором. Применение общих принципов эволюционизма в экономике открывает новые перспективы, но в то же время сопряжено с целым рядом трудностей как философско-методологического, так и практического и психологического характера.

Во-первых, возникает так называемая проблема заимствования. Она имеет несколько аспектов: сводится ли заимствование к использованию понятий биологии в экономике или же речь идет о перене-

сении методологических принципов биологии в экономику или поиске общих методологических основ; являются ли термины, воспринятые экономистами из естественных наук, скорее образными метафорами, нежели строго определенными понятиями, каково познавательное значение этих метафор и т.д.? Рассмотрение этих аспектов затрагивает ряд проблем теории знания, в частности вопрос о влиянии различных философских систем и прежде всего позитивизма на процесс познания в области экономики.

Во-вторых, специфика эволюционного подхода и в первую очередь то обстоятельство, что эволюционный процесс неразрывно связан с появлением нового, заставляет экономистов обратиться к новейшим подходам к проблеме закономерности и причинности социально-экономических явлений и в конечном счете побуждает пересмотреть базисные гипотезы теории индивидуального выбора, на которой базируется современная экономическая теория.

В-третьих, далеко не всегда экономические процессы непосредственно поддаются интерпретации в терминах эволюционной теории, причем существуют серьезные разногласия среди экономистов относительно содержания эволюционных понятий применительно к экономике, не говоря уже о разногласиях среди биологов относительно механизма эволюционных изменений.

В-четвертых, трудности признания эволюционного подхода экономическим сообществом связаны с консерватизмом научного мышления и распространением равновесной парадигмы, которая принципиально чужда идее эволюции, но в то же время привлекательна строгостью используемого формального инструментария. Это не означает, что не существует математического аппарата, который может быть использован для описания эволюционных процессов. Теория нелинейных систем и теория хаоса, новейшие симуляционные методы предлагают подобный инструментарий, хотя и не решают окончательно проблему моделирования открытых систем и креативной деятельности человека. Однако стремление к формальной строгости может увлечь теоретиков-эволюционистов в ту же самую ловушку формализма, в какой оказалась экономическая ортодоксия, и привести к еще большему отрыву от реальности, чем это характерно для ортодоксальных моделей.

Вместе с тем с точки зрения эволюционного подхода сам предмет экономической науки, так же как и других общественных дисциплин, дает исследователям, придерживающимся эволюционного подхода, ряд преимуществ. Высокая скорость изменений, большая гибкость и приспособляемость социальных структур по сравнению

живыми организмами позволяет наблюдать за этими процессами в реальном времени, что открывает широкие возможности для эмпирического анализа.

Осознание того, что многие процессы в экономике имеют характер эволюционных в том смысле, что их результаты не могут быть известны заранее, что экономические субъекты взаимодействуют с внешней средой и, следовательно, их поведение неотделимо от развития социальных институтов, может существенно изменить наши представления о том, какой должна быть экономическая наука и какого рода практические выводы из нее могут быть получены.

Сегодня в области эволюционной экономики работают Р. Нелсон, С. Уинтер, Л. Магнусон, Д. Ходжсон, У. Витт и др.

Эволюционная экономика — формирующееся направление, не имеющее еще строго очерченных рамок и структуры, а указанные выше сложности не позволяют рассчитывать на быстрый успех. Вместе с тем можно сформулировать некоторые общие и наиболее существенные моменты, назвать наиболее значимые работы, указать основные проблемы, которые сегодня обсуждаются представителями этого направления, наконец, выявить истоки эволюционных идей в экономике и попытаться проследить их историю.

## **1. Эволюционный принцип в истории экономической науки**

Эволюционные идеи стали проникать в исследования об обществе в XVIII в. в связи с утверждением естественнонаучного мировоззрения, подорвавшего идею божественного создания и механистическую картину мира. И хотя ньютоновская механика сохраняла свое влияние на умы людей, Б. Мандевилль, А. Смит, а позднее Т. Мальтус высказали идеи, которые сегодня, хотя и с некоторыми оговорками, можно отнести к эволюционному подходу. Прежде всего речь идет о признании спонтанного характера социально-экономического порядка и неинтенационности результатов действий отдельных людей. Мандевилль рассматривал проблему установления порядка через призму этики и указывал на то, что пороки отдельных людей могут способствовать общественной пользе, а порядок может родиться из разрозненных и неупорядоченных действий людей. Близкую Мандевиллю точку зрения высказывал Смит. Для него — и это особенно интересно с точки зрения современного понимания эволюционного принципа — разнообразие и специализация не только не были чем-то, препятствующим порядку, но и составляли его часть.

Считается, что именно Смит и шотландская школа в целом дали Дарвину идею упорядоченного взаимодействия и регулярности, порожденных хаотическим взаимодействием и возникающих спонтанно, без направляющей силы, идею, которая сыграла важную роль в формировании теории эволюции<sup>1</sup>. Более того, некоторые исследователи не без основания полагают, что в своих амбициозных научных устремлениях Дарвин опирался на идеи либеральной социальной философии, которые разделяли представители образованного класса викторианской Англии и которые он применил при исследовании природных процессов<sup>2</sup>.

Важным источником эволюционных представлений в общественных науках были взгляды Т. Мальтуса. Он привнес идею естественного отбора и связал последний с борьбой за ограниченные ресурсы. Мальтус был первым, кто не только обратил внимание на борьбу как на необходимую составляющую процесса развития, — он писал, что без борьбы, поражений и даже смерти невозможно развитие популяции, но и указывал на динамическую роль разнообразия. Уже в то время подобная позиция повлекла за собой серьезные общественно-политические последствия. В данном случае мы имеем в виду не широкий общественный резонанс, который имела теория народонаселения Мальтуса, а критику им популярных в то время утопических идей как противоречащих представлению об эволюционном характере общественного развития<sup>3</sup>.

Эволюционный подход не только противостоял утопизму, но и подрывал идею Бога, что и определило революционное значение дарвиновской теории для общества и науки XIX в. Если теория социально-экономической динамики Мальтуса еще отводила Богу заметное место — во всяком случае, Мальтус пытался примирить борьбу за выживание с существованием Бога, то привнесение эволюционных идей в биологию привело к тому, что оказалась подорванной, хотя и до сих пор не полностью отброшенной, идея создания.

В 1859 г. в работе «Происхождение видов путем естественного отбора, или сохранение благоприятствуемых пород в борьбе за существование» Дарвин показал, что естественный отбор — это процесс, который приводит к выживанию наиболее приспособленных организмов.

<sup>1</sup> Разумеется, у Дарвина были предшественники не только из области, которую сегодня мы можем отнести к общественным наукам. Еще в конце XVIII в. целый ряд представителей натурфилософии, среди которых можно назвать Д. Хаттона, П. де Лапласа, деда Чарльза Дарвина зоолога Эразма Дарвина, Г. Спенсера, высказывали идеи эволюционного развития применительно к различным явлениям физического мира.

<sup>2</sup> Witt U. A «Darwinian Revolution» in Economics? // Journal of Institutional and Theoretical Economics. 1996. № 4. P. 707.

<sup>3</sup> Мальтус Т. Опыт о законе народонаселения. СПб., 1868.

ование» Ч. Дарвин предложил эволюционную теорию, которая в современных терминах может быть представлена как «экономическая модель конкуренции за ограниченные ресурсы, в которой отбор осуществляется на индивидуальном уровне»<sup>4</sup>. Согласно этой теории, основу эволюции составляют процессы изменчивости (в популяции возникают индивидуальные различия), наследственности (существует корреляция между родителями и детьми), отбора (некоторые индивидуальные формы оказываются успешнее других в борьбе за ограниченные ресурсы и потому лучше выживают и оставляют больше потомства)<sup>5</sup>.

Несмотря на созвучность идей Дарвина представлениям видных экономистов того времени и даже их взаимное влияние, эволюционная теория Дарвина не оказала существенного влияния на развитие экономической мысли; более того, во второй половине XIX в. эволюционные идеи стали исчезать из экономических исследований. В экономической науке восторжествовал ньютоновский подход в его наиболее упрощенной трактовке, предложенной Дживонсом и получивший свое воплощение в теории равновесия. Это обстоятельство побудило Т. Веблена в 1898 г. поставить вопрос: «Почему экономика не является эволюционной наукой?»<sup>6</sup>, и даже попытаться исправить эту ситуацию, обратившись к рассмотрению институциональной стороны экономических процессов<sup>7</sup>.

Большую роль в утверждении в экономической науке механистического подхода сыграла философия утилитаризма. В значительной степени благодаря И. Бентаму возникла и оформилась идея исчисления полезности. И по мере того, как маржиналистские представления завоевывали позиции в экономической науке, последняя утрачивала интерес к проблемам развития, сосредоточиваясь на индивидуальной оптимизации и проблеме равновесия. Равновесие понималось экономистами как в определенном смысле совершенное состояние, при котором индивидуальные планы были согласованы, а по-

<sup>4</sup> Foster J. *Biology and Economics // The Elgar Companion to Institutional and Evolutionary Economics*. Aldershot: Edward Elgar, 1994. P. 23.

<sup>5</sup> Эта теория отличалась от господствовавшей в то время так называемой трансформационной концепции эволюции Ламарка, согласно которой изменения, приобретенные организмом в процессе жизни, передаются потомству; это означало, что вид в целом эволюционирует в соответствии с теми изменениями, которые возникают у каждого его члена в процессе взаимодействия с внешней средой.

<sup>6</sup> Veblen T. *Why is Economics not an Evolutionary Science // Quarterly Journal of Economics*. 1898. July.

<sup>7</sup> Veblen T. *The Theory of the Leisure: An Economic Study of the Evolution of Institutions*. N.Y., 1899. Русский перевод: М.: Прогресс, 1984.

лезности достигали максимума. В этом случае естественнонаучную аналогию для экономической теории приходилось искать уже не в биологии с ее теорией эволюции, а в механике, точнее, в теории гравитации, которая рассматривает точку притяжения (равновесия) как точку нулевой свободной энергии (т.е. отсутствия движения).

Подобной тенденции в определенном смысле противостояла теория Маркса, которая усвоила многие идеи классической политэкономии, в том числе и ее нацеленность на проблематику развития. Однако тот факт, что Маркс рассматривал теорию Дарвина как «естественнонаучный базис для классовой борьбы в истории» и, следовательно, связывал эволюционный принцип с идеологией, негативным образом сказался на популярности эволюционной идеи в экономической науке. В противовес идеологически ориентированной марксистской политэкономии чистая экономическая теория отказалась от рассмотрения экономических процессов в их историческом развитии в пользу равновесного анализа; это направление анализа окончательно утвердилось уже в XX в. и достигло наивысшего уровня в работах П. Самуэльсона, К. Эрроу и других классиков современной теории равновесия (см. гл. 13). Более того, уже в наше время в рамках так называемого экономического империализма (см. гл. 40) были даже предприняты попытки распространить экономическое моделирование на некоторые близкие биологии дисциплины<sup>8</sup>.

Между тем у основоположников современной экономической теории мы находим свидетельства признания важности эволюционного принципа. Так, Маршалл считал, что экономическая наука в широком смысле родственна скорее биологии, чем физике или даже химии<sup>9</sup>. Более того, некоторые его рассуждения напрямую связаны с новейшими для того времени положениями биологии и эволюционной теории. Так, в книге IV «Принципов...» Маршалл анализировал воздействие внешней среды на организацию производства, говорил о роли конкуренции и сотрудничества в развитии экономики. Последнее заставляет вспомнить П. Кропоткина, который писал, что в эволюции живой природы и общества взаимопомощь и индивидуальная инициатива играют большую роль, чем конкуренция и борьба за выживание<sup>10</sup>. Маршалл затронул и очень важную с точки зрения теории эволюции проблему непрерывности изменений, времени и его

<sup>8</sup> См., например: Tullock G. Biological Applications of Economics// New Palgrave. Vol. I. L., 1987.

<sup>9</sup> Маршалл А. Принципы политической экономии. Т.3. М., 1984. С. 211–212.

<sup>10</sup> Кропоткин П. Взаимная помощь как фактор эволюции. СПб., 1907.

необратимости и в этой связи признал условность и ограниченность предложенного им метода разграничения коротких и длинных периодов. Идея непрерывности и постепенности изменений отражала влияние эволюционного подхода, и она проявилась в его представлении о предпринимательской функции как о способности к бизнесу. Эта функция, суть которой сводится к поиску новых комбинаций существующих методов производства, ассоциировалась у Маршалла с фирмой. При такой трактовке естественный отбор лучших фирм — это «отбор лучших менеджеров, способных задействовать обширное знание, уже накопленное фирмой»<sup>11</sup>.

Более определенно эволюционный подход отстаивали представители другой ветви маржинализма — австрийской школы, хотя изначально они обращались к нему главным образом в тех областях, которые были вне собственно экономической теории. Так, К. Менгер использовал эволюционный подход при анализе социальных институтов. Центральным моментом при этом была идея спонтанного порядка, суть которой сводится к тому, что институты, которые выполняют определенные функции как часть целого социального организма, не являются созданными для этих целей. «Они предстают перед нами как естественный продукт (в некотором смысле), как непреднамеренный результат исторического развития»<sup>12</sup>. К подобным институтам он относил язык, закон, религию, государство, рынок, деньги. И наиболее важной задачей социальной науки Менгер считал объяснение того, каким образом без направляющей воли могли возникнуть институты, эффективно функционирующие на благо всего общества и позволяющие людям достигать свои цели. Идею спонтанности институтов, дополненную принципом культурной эволюции, уже в наше время отстаивали и разрабатывали Ф. Хайек и другие представители неавстрийской школы<sup>13</sup>. Для них эта идея стала важнейшим философским аргументом против конструктивизма как социальной философии и социализма как ее практического воплощения (см. гл. 35). Им же была высказана мысль, что сам рынок — это институт, который развивается во взаимодействии с процессом конкуренции: рынок является внешним по отношению к действующим

<sup>11</sup> Langlois R., Everett M. What is Evolutionary Economics? // Evolutionary and Neo-Schumpeterian Approach to Economics. Boston et c.: Kluwer Acad. Publ., 1993. P. 16.

<sup>12</sup> Menger C. Problems of Economics and Sociology. Urbana: Univ. of Illinois Press, 1963. P. 130.

<sup>13</sup> См., например: Хайек Ф. Фатальное самомнение. М.: Новости, 1992; Hayek F. The Constitution of Liberty. Chicago, 1960; Hayek F. Law, Legislation, and Liberty. Vol. 1. Chicago, 1973.



щим экономическим субъектам и в то же время он сам оказывается продуктом их взаимодействия.

Большое значение с точки зрения распространения эволюционных идей в экономике имели работы Й. Шумпетера. В «Теории экономического развития» (1926), а затем в «Экономических циклах» (1939) он обратился к эндогенным изменениям как характерной черте капиталистической экономики, признал важность процессов возникновения, изменения и исчезновения социальных институтов, наконец, сделал акцент на процессе появления нового в широком смысле как на неотъемлемой черте капиталистической экономики.

В 1937 г. в предисловии к японскому изданию «Теории экономического развития» Шумпетер писал, что цель его исследования состоит в том, чтобы «найти ответ на вопрос: как экономическая система производит ту силу, которая беспрестанно ее изменяет?»<sup>14</sup>. Предметом экономической теории развития он считал «изменения, которые происходят не непрерывно, выходят за пределы обычных рамок, меняют привычный ход и не могут быть поняты с точки зрения «кругооборота», хотя они носят чисто экономический — «внутрисистемный» — характер...»<sup>15</sup>.

«Центральным для шумпетерианского видения капиталистической экономики было понятие динамики рыночного процесса. Шумпетер рассматривал рынок как нечто большее, нежели сигнальное устройство для размещения ограниченных ресурсов, которое служит цели гарантировать состояние равновесия. Скорее рынок — это сфера радикальных изменений, которая заставляет фирмы и индивидов осуществлять нововведения, а экономику расти и структурно изменяться. Шумпетерианская конкуренция — это созидательное разрушение, в котором фирмы растут, выживают или умирают. Фирмы, способные осуществлять нововведения и адаптироваться, растут или выживают, а другие оттесняются и устраняются. Таким образом стремление к сверхприбыли проверяется в конкурентном окружении, которое одновременно представляет собой бесконечный процесс изменений и преобразований»<sup>16</sup>. И в этом процессе адаптации ключевой фигурой становится предприниматель. Движимый стремлением получить сверхприбыль — пока процесс конкуренции и адаптации не лишил его преимущественного обладания новым — предприниматель Шумпетера конкурирует не только в области цен, но главным образом

<sup>14</sup> Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982. С. 5.

<sup>15</sup> Там же. С. 152.

<sup>16</sup> Magnusson L. The Neo-Schumpeterian Evolutionary Approach to Economics — An introduction// Evolutionary and Neo-Schumpeterian Approach to Economics. Boston etc.: Kluwer Acad. Publ., 1993. P. 3.

зом в области новых продуктов и технологий. Шумпетер представляет развитие экономики как преодоление новаторами-предпринимателями сковывающих рамок сложившихся правил и норм.

Следует подчеркнуть, что процесс изменений, который привлекал внимание Шумпетера, нельзя относить к плавным и постепенным, подобные изменения он воспринимал лишь как фон для изменений существенных, которые осуществляются скачками. Но сам по себе этот факт нельзя рассматривать как свидетельство отхода от идеи эволюционности, поскольку последняя не исключает скачкообразных изменений. Так, еще в 1894 г. английский биолог У. Бейтсон высказал гипотезу о существовании непрерывной и прерывистой изменчивости, гипотезу, которая неявно уже содержалась у Маршалла в его концепции равновесия различного порядка, изложенной в книге V «Принципов...».

Позиция Шумпетера имела важное методологическое следствие, а именно она позволила в какой-то степени примирить равновесный подход и теорию развития: равновесный принцип сохраняет силу, пока в системе не происходят существенные инновации. С точки зрения равновесного подхода наличие последних означает переход на новый уровень равновесия. В результате экономическое развитие можно представить как последовательную смену равновесных состояний, или так называемое пунктирное равновесие. Именно этот подход нашел отражение в теории циклов Шумпетера.

Несмотря на многочисленные обращения к идее эволюции и заманчивые аналитические перспективы, которые она открывала, до последнего времени эволюционный подход не оформился в самостоятельное направление экономической науки, а эволюционные идеи оставались вне *mainstream economics*.

Проблема заключается не только в том, что ученые (по выражению П. Фейерабенда), подобно жрецам, ревностно охраняют свои заблуждения и, добавим, усвоенные приемы и инструментарий, в том числе математические модели, изменение стереотипов научного мышления — процесс долгий и трудный (предполагающий, например, изменения в системе обучения), но и в том, что недостаточно ясна перспектива практического применения эволюционного подхода, что в наш век прагматизма является серьезным недостатком.

Но в настоящее время для эволюционной экономики складывается благоприятная ситуация. Не только внутренняя неудовлетворенность экономистов узостью экономической ортодоксии, но и некоторые события реальной жизни способствуют повышению интереса к эволюционной экономике и эволюционному подходу в целом. Речь

идет прежде всего о влиянии на экономическую науку проблем, которые возникли в связи с трансформационными процессами в постсоциалистических странах, и того, какие аналитические и практические достижения в этой ситуации она продемонстрировала. Сегодня более или менее очевидно, что теоретические положения и практические рекомендации, известные как Вашингтонский консенсус<sup>17</sup>, могут считаться адекватными масштабам и сложности проблем переходной экономики. В последнее время вместе среди критиков так называемой трансформационной ортодоксии все громче звучат голоса тех, кто рассматривает пробелы ортодоксальной теории, приведшие к неверным политическим действиям, не просто как технические ошибки, а как следствие методологических принципов, усвоенных большинством экономистов. И в этом контексте эволюционная экономика имеет хорошие перспективы<sup>18</sup>.

## 2. Современный подход к применению эволюционного принципа в экономике

Возрождение интереса к эволюционному подходу принято датировать началом 50-х годов XX в., связывая его с исследованиями области экономического роста и технического прогресса, а также новым этапом методологических дискуссий относительно значения принципа максимизации и его адекватности реальному поведению экономических субъектов в изменяющихся условиях. Для эволюционной экономики большое значение имела статья А. Алчиана «*Неопределенность, эволюция и экономическая теория*» (1950)<sup>19</sup>, в которой была высказана мысль, что для экономики нормальным состоянием является состояние неопределенности, проистекающее из несовершенства предвидения и ограниченности человеческого знания. При таких условиях принцип максимизации не применим по крайней мере как принцип, позволяющий определить действия фирм ex ante. Ини-

<sup>17</sup> Вашингтонский консенсус, или ортодоксальная концепция трансформации, — это совокупность идей относительно политики перехода к рыночной экономике, которая была сформулирована представителями ряда влиятельных организаций и исследовательских центров, суть которых можно сформулировать как скорейшее проведение либерализации, макроэкономической стабилизации и приватизации.

<sup>18</sup> См., например: Становление рыночной экономики в странах Восточной Европы. М.: РГГУ, 1994; *Theorising Transition: The Political Economy of Post-Communist Transformation* / Ed. by Rickls J., Smith A. L., N.Y., 1998.

<sup>19</sup> Alchian A. Uncertainty, Evolution, and Economic Theory//*Journal of Political Economy*. 1950. № 3.

ми словами, в условиях несовершенного знания невозможно рассчитать оптимум, даже если он существует. Фирмы, по мнению Алчиана, действуют не в соответствии с принципом максимизации единственного интегрального показателя их деятельности — прибыли, а интересуются распределением возможных и приемлемых с их точки зрения результатов. Изменение представления о принципах поведения фирм неразрывно связано с изменением представления о внешней среде. В работе Алчиана внешняя среда представляет собой не инертное окружение, а активную действующую силу, которая отбирает фирмы, принявшие лучшие решения независимо от способа, каким эти решения были сделаны. Причем невозможно заранее определить или предсказать, какие фирмы пройдут отбор, а можно лишь попытаться объяснять результаты этого отбора.

Что касается гипотез индивидуального поведения, то, по мнению Алчиана, в условиях неопределенности принципу максимизации прибыли невозможно дать содержательную интерпретацию, так же как невозможно утверждать, что фирмы стремятся максимизировать прибыль, хотя и возможно, что у тех, кто выдержал рыночный отбор, прибыль и окажется больше, чем у других. Как и в биологии, здесь исключается возможность прогнозирования результатов естественного отбора. Фактически Алчиан заявил, что принцип оптимизации и неопределенность несовместимы, или что принцип оптимизации предполагает совершенное знание и полную определенность. Возникает вопрос: что должно прийти на смену равновесному статическому подходу? Ответ на этот вопрос и пытается дать современная эволюционная экономика.

Очень важным этапом ее становления стала книга Р. Нелсона и С. Уинтера «Эволюционная теория экономических изменений» (1982)<sup>20</sup>. В этой книге была предложена эволюционная теория поведения фирм, действующих в изменяющихся условиях, и построен ряд моделей, описывающих реакцию фирм и отраслей на изменения рыночных условий (резкое повышение цен на ресурсы), технологические сдвиги, происходящие в других отраслях и фирмах. Причем, согласно концепции Нелсона и Уинтера, фирмы реагируют на изменения внешних условий изменением сложившихся принципов своего поведения — так называемых рутин. Это понятие, которое ввели Нелсон и Уинтер, является базисным для эволюционной теории.

Под рутинной понимается правило поведения, воплотившее накопленные навыки и приемы. Рутинная — это характеристика регуляр-

<sup>20</sup> Nelson R., Winter S. An Evolutionary Theory of Economic Change. Harvard Univ. Press, Cambridge, 1982.

ного и предсказуемого образа действия. (Нелсон и Уинтер говорили о поведении фирмы, но это понятие применимо к любым социальным и экономическим агентам.) Следование рутинам позволяет минимизировать транзакционные издержки, получать удовлетворительный результат постоянно, причем само следование рутине может быть как неосознанным действием, так и сознательным выбором. В результате взаимодействия субъектов, использующих рутины, последние могут распространяться, т.е. перениматься и использоваться другими. Когда какая-либо рутина принимается большинством, она становится нормой.

Рутины обладают следующими свойствами. Они устойчивы, но не неизменны. Они меняются, хотя и не так быстро, как, например, цены и объемы обращающихся на рынке товаров. Скорость и способность к изменениям зависят от характера рутин: наиболее быстро изменяются рутины, связанные с технологией, наиболее медленно — те, которые стали частью культуры. Поиск рутин, наиболее адекватных внешним условиям, — это вопрос выживания фирмы, который решается в конкурентном взаимодействии с другими фирмами. При этом в этом взаимодействии отбираются как рутины, так и фирмы.

Рутины, которые используют фирмы, бывают нескольких типов: управляющие краткосрочным поведением, т.е. определяющие так называемые операционные характеристики (объем выпуска, цены на продукцию, ее ассортимент при неизменном запасе основного капитала); управляющие долгосрочным поведением — их можно назвать инвестиционными правилами — определяют принцип изменения запаса капитала (например, строить ли новое здание, в каком направлении вести разработку новых продуктов и т.д.); определяющие принципы изменения рутин более низкого порядка — это поисковые рутины (аналог мутации в биологии).

Фирма описывается наборами характеристик, отражающих ее физическое состояние (объем и характер ресурсов) и информационное состояние (накопленные данные, в том числе и информация памяти людей), а также поведенческими характеристиками — рутинами. Наряду с фирмами объектом исследования является отрасль, которая определяется количеством и качеством фирм, действующих в ней. Состояние отрасли характеризуется данными обо всех действующих в ней и потенциальных фирмах, а также характеристикам среды в той мере, в какой она может быть задана как функция времени или состояния фирм.

Основу эволюционной концепции Нелсона—Уинтера представляет динамическая модель фирмы, в которой поведенческие харак

теристики последней изменяются во взаимодействии с ситуацией на рынке. Логика этой модели следующая. «В каждый момент действующие операционные характеристики фирмы, а также размеры ее капитала и другие переменные, характеризующие ее состояние, определяют объем выпуска и затрат. Последний вместе с экзогенными для фирмы условиями спроса и предложения, которые задают рыночные цены, в конечном счете определяет уровень прибыли, в свою очередь через инвестиционное правило влияющий на масштабы производства. Но если изменился размер фирмы, то даже при неизменных операционных характеристиках уровни затрат и выпуска будут другими, а следовательно, изменятся ценовые сигналы и показатели прибыльности и т.д. В результате отбора будут изменяться и агрегатные уровни выпуска и затрат, а также отраслевые цены, даже если операционные характеристики фирмы неизменны. Однако последние тоже могут изменяться в соответствии с поисковыми принципами фирмы. Поиск и отбор представляют одновременные и взаимосвязанные аспекты эволюционного процесса: цены, которые определяют, кто прошел отбор, а кто нет, влияют на направление поиска операционных процедур. Через взаимодействие поиска и отбора происходит эволюция фирм, при этом условия отрасли в каждый момент времени несут в себе прообраз условий в следующем периоде»<sup>21</sup>. Поскольку переход от одного состояния отрасли к другому неразрывно связан с изменениями, происходящими на уровне фирмы, весь процесс оказывается недетерминированным. Условия отрасли в данном периоде способны предопределить лишь распределение вероятности условий, которые могут сложиться в отрасли в следующем периоде. При некоторых упрощающих допущениях развитие отрасли может быть описано как марковский процесс<sup>22</sup>; свойства подобных процессов достаточно хорошо изучены математиками.

В итоге можно сформулировать основные теоретические предпосылки эволюционной модели: экономические агенты не обладают всей информацией и могут в лучшем случае находить локальный, но не глобальный экстремум; агенты принимают решения в рамках и с учетом существующих правил, норм и институтов; агенты могут имитировать правила, которыми руководствуются другие, а также обучаться и создавать новые правила; процессы имитации и инноваций

<sup>21</sup> Nelson R., Winter S. Op. cit. P. 18—19.

<sup>22</sup> Марковские процессы характеризуются тем, что каждое последующее состояние зависит только от предыдущего, но не зависит от того, как оно было достигнуто. Большинство популяционных процессов — марковские. Например, численность населения в следующем году зависит только от численности и уровня рождаемости в предыдущем.

имеют кумулятивный характер, и последующие шаги зависят от предыдущих, при этом возможны случайные события, нарушающие непрерывность; взаимодействие между агентами происходит обычно в неравновесном состоянии, и результаты этого взаимодействия могут быть удачными или неудачными как в отношении отдельных товаров, так и самих агентов; процесс изменений, который задают указанные предпосылки, является недетерминированным, открытым и необратимым.

Ясно, что подобный подход существенно отличается от неоклассического. Эволюционная экономика стремится преодолеть ограниченность неоклассики, связанную прежде всего с ориентацией на анализ состояния, предполагающую совершенное знание и отсутствие неопределенности; статический подход, который определен заданной системой предпочтений индивидов и производственных функций фирм и который означает отсутствие внутренних стимулов к изменениям; и принцип максимизации как основной принцип поведения.

В методологическом плане эволюционная экономика может рассматриваться как шаг в сторону преодоления разрыва между методологическим индивидуализмом и холизмом. Если индивидуализм представляет экономические феномены как результат свободного выбора субъектов и не принимает во внимание существование обратной связи между индивидом и социальным окружением, а холизм рассматривает социальные целостности, оставляя без внимания созидательную способность индивида, то эволюционная экономика стремится рассматривать результаты индивидуального выбора и системного взаимодействия как равнозначные и взаимосвязанные. В итоге «рациональный выбор индивидов и давление системы вступают во взаимодействие и порождают необратимый динамический процесс развития»<sup>23</sup>.

### **3. Основные направления и дискуссионные вопросы эволюционной экономики**

Среди направлений исследований в рамках эволюционной экономики сегодня обычно выделяются следующие.

Исследование отраслевой структуры — набора правил (рутин), которыми руководствуются фирмы данной отрасли и которые являют-

---

<sup>23</sup> Weise P. Evolution and Self-Organization// Journal of Institutional and Theoretical Economics. 1996. № 4. P. 716.

ся результатом конкурентного взаимодействия фирм. Процесс естественного отбора правил действует на уровне фирм, так что выживают те правила поведения, которые лучше всего отвечают внешним условиям. Вопрос, который в связи с этим возникает, касается единицы отбора, а именно отбираются фирмы или правила — рутины, которыми эти фирмы руководствуются? В биологии, как известно, отбор осуществляется на уровне организма, эволюция — это процесс, затрагивающий популяцию, а мутация происходит на уровне гена. Экономисты склонны признать, что отбор происходит как на уровне индивидуального организма — фирмы, так и гена — рутины. Но окончательного решения здесь пока нет.

Исследование социальных институтов — в данном случае речь идет об эволюции правил социальной организации, т.е. социальных норм и конвенций — как о процессе взаимодействия субъектов. Задача, которую ставят перед собой исследователи, состоит в выяснении механизма формирования норм. Для иллюстрации того, как существование нормы может обеспечить более предпочтительный для участников результат, чем ее отсутствие, исследователи часто обращаются к теории игр. Хрестоматийным примером является знаменитая дилемма заключенных, которая показывает, что если существует некая конвенция — в данном случае отказ от дачи показаний, участники могут прийти к более предпочтительному результату, чем при ее отсутствии. Возникновение нормы из множества повторяемых ситуаций, превращение ее в часть культуры, т.е. интернализация, — это проблема эволюционной теории. И здесь прослеживается аналогия с появлением нового признака, распространение которого через наследование и отбор определяет преимущественное развитие данной популяции.

Исследование организации — анализ организаций как сложных структур, к которым относятся прежде всего фирмы и рынки, но также правительство, министерства и т.д. Подобно индивидам, организации обладают ограниченной рациональностью и вырабатывают рутины, позволяющие им успешно действовать в изменяющейся внешней среде. Как и нормы, о которых шла речь выше, эти рутины выполняют функцию экономии знания и уменьшения транзакционных издержек. Последняя достигается тем, что поведение участников организации, следующих правилам, становится более предсказуемым. Иными словами, рутины облегчают взаимодействие индивидов в рамках организаций и воплощают в себе накопленное знание.

В связи с этим эволюционная теория занимается целым рядом вопросов, в частности о том, как меняется структура организации по



мере накопления знаний о среде и их осмыслении. В ответ на изменение ситуации фирма может начать изменения внутри себя, включая поиск новых организационных, технологических и прочих приемов и методов, а может предложить новый продукт, найти новые рынки и новых потребителей своей продукции и т.д. Разумеется, выбор типа реакции зависит от оценки транзакционных издержек в условиях несовершенства информации и неопределенности. И эти издержки в данном случае включают, кроме всего прочего, издержки поиска нужного партнера, переговоров, обучения партнера и т.д. Если речь идет о нововведении, то часто оказывается, что на рынке не «частей», нужных фирме, чтобы из них, пусть и в принципиально новой комбинации, «сложить» новый продукт или технологию. Динамические транзакционные издержки оказываются очень большими. «Внедрение нового знания наиболее экономным способом зависит от природы нового знания и от существующей на рынке конфигурации возможностей. Эволюция промышленной структуры является, следовательно, эволюцией организации знаний и возможностей (способностей)»<sup>24</sup>. При этом обучаются и изменяются как фирмы, так и рынок, поскольку фирма-новатор внедряет на него новое знание, обучая другие фирмы. Фирмы подвергаются отбору во взаимодействии с внешней средой, но и она в свою очередь влияет на процесс отбора. Таким образом взаимодействуют процессы отбора фирм и появления новых рутин по мере развития знания. Причем этот процесс бесконечный в том смысле, что никогда нельзя сказать, что установилась наилучшая структура отрасли, что выбраны совершенные рутины и отобраны наиболее эффективные фирмы. Более того, в один и тот же момент могут существовать различные отраслевые структуры, степень эффективности которых трудно соизмерить.

Кроме уже упоминавшейся проблемы единицы отбора, эволюционная экономика занимается и другими проблемами: «частоты», зависимости от прошлого, нормативной трактовки результатов эволюции.

Проблема «частоты» связана с самоограничением механизма естественного отбора, а именно с тем, что распространение рутин, обеспечивающих наибольшую приспособляемость применяющим их фирмам, приводит к тому, что на рынке остаются только фирмы подобного типа. Если следовать одному из основополагающих принципов биологии — где нет разнообразия, нет и развития, — придется пр

<sup>24</sup> Langlois R., Everett M. What is Evolutionary Economics? //Evolutionary and Neo-Schumpeterian Approach to Economics. Boston etc.: Kluwer Acad. Pub. 1993. P. 29.

знать, что экономика, в которой все фирмы одинаковы, утрачивает стимулы к развитию. Иными словами, приспособляемость как способность данного агента не является абсолютной и неизменной и может ослабляться в силу действия тех же механизмов, которые обеспечили эту высокую степень приспособляемости.

Проблема зависимости от прошлого связана со спецификой эволюционных процессов как марковских. Эволюционная экономика полагает, что траектория прошлого развития специфическим образом задает некий коридор возможных изменений в будущем, причем для каждого последующего момента существенно только то, какова была ситуация в предшествующем, а не то, каким образом последняя была достигнута. Хрестоматийным примером зависимости от прошлого является принятая система расположения букв на клавиатурах печатающих устройств: независимо от того, каким образом к ней пришли, важно, что она теперь такова и, несмотря на то что известна другая система расположения, обеспечивающая при прочих равных условиях более высокую скорость печати, отказ от существующей невозможен, причем с каждым годом он оказывается все менее вероятным.

Проблема нормативной интерпретации в рамках эволюционного подхода сводится к вопросу о том, отождествляются ли выживаемость и оптимальность или означает ли эволюция движение от низших форм к высшим. Если ответ положителен, то вопрос о любого рода вмешательстве снимается. Хотя подобная позиция в духе И. Спенсера на первый взгляд соответствует эволюционному мировоззрению, большинство экономистов — сторонников эволюционного подхода с ней не согласны. Дело в том, что оценка существующего положения как оптимального может трактоваться как признание конечности процесса развития, что противоречит эволюционному подходу; кроме того, утверждение, что эволюция ведет к более эффективным формам, неявно означает стабильность внешних условий с тем, чтобы процесс отбора мог завершиться. Более того, было показано, что «для объяснения существования некоей структуры ссылка на ее эффективность не является ни необходимой, ни достаточной»<sup>25</sup>. Компромисс между эволюционным подходом и вмешательством возможен, если рассматривать последнее не как стремление реализовать идеальный проект и навязать эволюции некоторые жесткие рамки, а как поиск лучшего решения из возможных в конкретных условиях.

<sup>25</sup> Hodgson G. Evolution and Optimality// The Elgar Companion to Institutional and Evolutional Economics. Aldershot, 1994. Vol. 1. P. 209.

Последняя из перечисленных проблем напрямую затрагивает очень важный аспект — а именно специфический характер социальной эволюции и влияние на нее сознательно действующего человека, а следовательно, вопрос о границах применимости идей биологической эволюции в социальных науках вообще и экономике в частности. Ответ на этот вопрос во многом определяет и перспективы развития эволюционной экономики. Эволюционная экономика является в настоящее время одним из немногих примеров влияния естественнонаучных дисциплин на экономику. Выход за строгие рамки экономической теории в ее ортодоксальной трактовке связан, по-видимому, с трудностями исследования проблемы развития в ее широкой постановке. Насколько успешной и оправданной окажется подобная тенденция, сказать пока трудно, но предложенные в рамках эволюционной экономики подходы к решению ряда проблем сами по себе являются инновационными моментами в процессе роста экономического знания.

Сегодня есть некоторые основания предположить, что экономическая наука, так и не ставшая эволюционной ни в XIX, ни в XX в., может стать таковой в XXI в. Движению в этом направлении будут способствовать процессы, которые можно обозначить как глобализация в широком смысле, понимаемая не только как расширение мирового рынка, усиление экономических связей между странами и регионами, ускорение процесса обмена экономической информацией и т.д., но и как взаимопроникновение культур, включающее обмен идеями, т.е. все то, что в рамках эволюционного подхода трактуется как рост разнообразия, ведущий к ускорению процесса эволюции. В такой ситуации эволюционная экономика имеет шансы продемонстрировать — если прибегать к эволюционной терминологии — более высокую степень выживаемости, чем занимающие прочные позиции до сих пор экономические концепции и подходы. Впрочем, следуя логике эволюционизма, мы можем лишь высказывать осторожные догадки относительно результатов этой борьбы.

### **Рекомендуемая литература**

- The Elgar Companion to Institutional and Evolutionary Economics. Aldershot: Edward Elgar, 1994.
- Evolutionary and Neo-Schumpeterian Approach to Economics. Boston et c.: Kluwer Acad. Publ., 1993.
- Menger C. Problems of Economics and Sociology. Urbana: Univ. of Illinois Press, 1963.
- Nelson R., Winter S. An Evolutionary Theory of Economic Change. Harvard Univ. Press, Cambridge, 1982.

# Глава 37

## Поведенческая экономическая теория

- *Общая характеристика* □ *Модель ограниченной рациональности — методологическая основа поведенческой теории*
- *Модели переменной рациональности*
- *Поведенческая теория фирмы — школа Университета Меллона—Карнеги*
- *Поведенческая теория потребления — Мичиганская школа*

### 1. Общая характеристика

Поведенческая экономическая теория (behavioural economics, psychological economics)<sup>1</sup> представляет собой один из исследовательских подходов, которые считаются альтернативными основному неоклассическому течению (mainstream) экономической науки. К поведенческой экономической теории можно отнести совокупность теорий, описывающих процесс принятия решений в различных областях экономики (чаще всего — внутри организаций и фирм, но также и применительно к домашним хозяйствам). Этим она принципиально отличается от неоклассической парадигмы, а также от австрийской школы, для которой важен и интересен не процесс принятия решения, а его результат. Поведенческая теория пытается исследовать реальное поведение экономических субъектов, что означает гораздо более поверхностный (или, что то же самое, более близкий к реальности) уровень анализа по сравнению с основным течением. В то же время необходимо подчеркнуть, что поведенческая теория не ограничивается чисто описательными методами, а стремится построить обобщенную модель принятия решений.

В неоклассической микроэкономике исходной является рациональная модель поведения домохозяйства или фирмы (соответственно, максимизация полезности или прибыли), а затем результаты (прогнозы) данной модели сопоставляются с реальным поведением. В по-

<sup>1</sup> Иногда ее называют также бихевиористской, что неточно, так как порождает ассоциации с бихевиоризмом в психологической науке. Поведенческий подход в экономической науке опирается не только на бихевиоризм, но и на другие психологические подходы.

веденческой теории презумпции экономической рациональности не существует. Исследователь должен раскрыть «черные ящики» домохозяйства и фирмы и посмотреть, каким образом осуществляется в них реальный процесс принятия решений, выяснить его закономерности. Поскольку этот процесс характеризуется значительной сложностью, то, по мнению представителей поведенческой теории, господствует в нем не рациональное, а конвенциональное поведение (т.е. подчиняющееся принятым правилам и условностям).

Отсюда следует, что необходимо отказаться от предпосылок максимизации полезности или прибыли и заменить их более реалистичными поведенческими допущениями. Разумеется, приверженцы поведенческой теории отдают себе отчет в том, что без особой необходимости экономисты не пойдут на пересмотр традиционной неоклассической микроэкономики. Однако они считают, что если между предсказаниями максимизационной и реалистичной моделей наблюдаются существенные расхождения, то менее точная теория (предполагается, что это будет неоклассическая микроэкономика) должна уступить место более точной — поведенческой.

Поведенческую или, как ее иногда называют, психологическую экономическую теорию следует отличать от «экономической психологии», представляющей собой исследование психологическими методами психологических же проблем, возникающих в производственной и другой экономической деятельности. Например, стресс, который получает работник на своем рабочем месте, или проблемы восприятия разных видов рекламы относятся к предмету экономической психологии. Напротив, поведенческая экономическая теория исследует вопросы, относящиеся к предмету исследования экономической науки. Однако методы исследования, которые она использует, весьма своеобразны. Поскольку предполагается, что построение поведенческой теории и ее проверка должны осуществляться в ходе эмпирических исследований, то особое внимание уделяется индуктивным методам, идущим от частного к общему. Среди них можно выделить следующие:

1) описание конкретного процесса принятия решений в отдельных фирмах (case studies) без попыток агрегирования;

2) проведение лабораторных экспериментов, в которых испытуемые ставятся в положение, приблизительно соответствующее реальным условиям принятия решений хозяйственными субъектами (главным образом потребителями) — experimental economics;

3) массовые опросы, проливающие свет на причины того или иного поведения предпринимателей или потребителей;

4) составление компьютерных программ, имитирующих реальные процессы принятия решений.

Отметим также, что приверженцы поведенческой теории ставят перед собой не только дескриптивные, но и нормативные задачи. Выяснив примерные алгоритмы решения проблем, которые применяют участники эксперимента или опрошенные реальные участники хозяйственной деятельности, они строят на их основе компьютерные программы, а затем проводят «турнир» между этими программами для того, чтобы выявить наилучшую стратегию.

## **2. Модель ограниченной рациональности — методологическая основа поведенческой теории**

Признанным основоположником поведенческой экономической теории считается нобелевский лауреат, американский экономист, профессор психологии и информатики Герберт Саймон.

**Герберт Саймон** родился в 1916 г. По окончании Чикагского университета преподавал и занимался прикладными экономическими исследованиями, работал в государственных органах. С 1949 г. его деятельность была связана с Университетом Карнеги—Меллона в Питтсбурге, где он стал одним из создателей Высшей школы деловой администрации, профессором менеджмента, информатики и психологии. Исследования Саймона носили междисциплинарный характер и протекали на пересечении психологии, теории информации, теории организации, теории и компьютерного моделирования принятия решений. Его вклад в экономическую науку относится к «теории принятия решений в деловых организациях», т.е. фирмах. Среди его экономических трудов выделяются монографии *«Административное поведение»* (1947), *«Модели человека: социальная и рациональная»* (1957), *«Организации»* (совместно с Дж. Марчем, 1958 г.). Он со своими сотрудниками провел ряд эмпирических исследований того, как реально протекает процесс принятия решений в фирмах, дал этим исследованиям первое теоретическое оформление и, наконец, разработал на основе этой теории нормативные алгоритмы принятия «правильных» решений. В дальнейшем центральным направлением исследований Саймона стали проблемы искусственного интеллекта и компьютерного моделирования. В 1969 г. вышла его книга *«Науки об искусственном»* (издана на русском языке в 1972 г.), а в 1972 г. — фундаментальное исследование *«Как люди решают проблемы»* (совместно с А. Ньюэллом).

В 1978 г. Саймону была присуждена Нобелевская премия по экономике «за новаторское исследование процесса принятия решений в рамках экономических организаций».

В процессе своих исследований Саймон создал обобщенную модель экономического поведения, которая получила название теории ограниченной рациональности (bounded rationality). Отправной точкой для Саймона послужила необходимость пересмотреть нереалистическую предпосылку полной информации, используемую в неоклассической теории. Для того чтобы максимизировать полезность или прибыль, экономическому субъекту просто не хватает счетных способностей. Проблема саймоновского субъекта состоит не столько в том, что у него мало информации, сколько в том, что ее слишком много относительно возможностей ее обработки. Процесс принятия решений в модели Саймона можно описать двумя главными понятиями — поиска и принятия удовлетворительного варианта (satisficing).

Вопреки неоклассической теории, у человека с его ограниченными информационными и счетными возможностями, по мнению Саймона, не может быть всеобъемлющей функции полезности, которая позволила бы сравнить разнородные альтернативы<sup>2</sup>. Эта функция, по мнению Саймона, имеет всего два {0, 1} или три {-1, 0, 1} значения, где 1 обозначает удовлетворительный вариант, -1 — неудовлетворительный, а 0 — безразличный.

В результате хозяйственный субъект поступает следующим образом: поиск вариантов ведется до тех пор, пока не будет найден первый приемлемый (удовлетворительный) вариант, а затем прекращается. Приемлемость или неприемлемость варианта каждый определяет для себя сам. Саймон характеризует этот процесс с помощью заимствованной из психологической науки категории «уровня притязаний». Концепция уровня притязаний предполагает, что в каждый момент времени у человека есть некоторое представление о том, на что он может (имеет право) рассчитывать. Уровень притязаний — это как бы висящая перед человеком планка, которую он собирается перепрыгнуть. Планка установлена не слишком низко — то, что чересчур просто, не приносит удовлетворения, и не слишком высоко — человек склонен ставить перед собой только в принципе разрешимые задачи. Уровень притязаний не является застывшим, планка все время сдвигается в зависимости от результатов последнего прыжка. Если он был успешным, уровень притязаний поднимается вверх — человек ставит себе более высокую цель. В случае неудачи уровень притязаний опускается, поскольку человек начинает более критично отно-

<sup>2</sup> См.: Simon H. Rational Decision — Making in Business Organizations. P. 285.

ситься к своим способностям. Вариант считается удовлетворительным, если он позволяет человеку преодолеть планку — уровень притязаний.

Легко заметить, что выбор удовлетворительного варианта требует от экономического субъекта гораздо меньшей информированности и счетного искусства, чем в неоклассической модели. Ему уже не надо иметь точную информацию об исходе данного варианта и сравнивать его с исходами альтернативных вариантов в рамках общей функции полезности. Достаточно смутного интуитивного представления о том, что данный вариант выше или ниже приемлемого уровня. При этом сравнивать варианты между собой вообще нет необходимости<sup>3</sup>. Ситуация усложняется, когда у субъекта достаточно много времени для принятия решения. Тогда он может отобрать не только первый, но и все остальные удовлетворительные варианты, а затем, если их много, поднять планку уровня притязаний и повторить процедуру.

Вместе с тем, хотя концепция ограниченной рациональности намного «конкретнее» неоклассической максимизации, она достаточно обща и абстрактна для того, чтобы применить ее к широкому кругу явлений. Поэтому до сих пор она остается единственной в экономической теории формальной моделью человеческого поведения, альтернативной максимизации полезности и прибыли, хотя ее применение на практике требует сложных формул и вычислений.

Правда, представители неоклассической микроэкономики (в частности, Дж. Стиглер) возражают, что теория ограниченной рациональности — это та же максимизация при учете издержек на получение и переработку информации. Но поскольку эти «расчеты» идут подсознательно, то моделировать процесс принятия решений с их помощью нельзя.

Модель «ограниченной рациональности» применяется в нормативных рекомендациях и даже в компьютерных программах, теории разработки которых Саймон отдал много сил.

Противники теории «ограниченной рациональности» часто выдвигают следующий аргумент: в отличие от максимизационной модели она не дает однозначных и устойчивых предсказаний экономического поведения. Американский экономист Роналд Хайнер дока-

---

<sup>3</sup> Ситуация значительно усложняется, если предположить, что на отбор варианта дается определенный отрезок времени. В этом случае субъекту, вполне возможно, придется выбирать между несколькими удовлетворительными вариантами, а тогда уже без непосредственного сопоставления их не обойтись.



зывает, что дело обстоит прямо противоположным образом<sup>4</sup>. Субъект традиционной неоклассической микроэкономики должен адекватно реагировать на любое, даже самое незначительное, изменение окружающих условий, которое необходимо учесть для того, чтобы достичь оптимума. Следовательно, его поведение обладает абсолютной гибкостью, и надежно предсказать его даже на самый краткий отрезок времени невозможно. Реальные же люди для того, чтобы с максимальной надежностью ориентироваться в условиях неопределенности, располагают готовым набором правил поведения, причем не универсальных, а применимых к наиболее часто встречающимся в экономической жизни ситуациям. В ряде случаев отклонения от этих правил могли бы быть выгодны, но в силу неопределенности среды установить правильный момент для отклонения не представляется возможным. Легко заметить, что речь здесь идет о выборе удовлетворительного варианта по Саймону. Поскольку набор этих правил ограничен, то поведение людей, придерживающихся их, в условиях неопределенности предсказать легче, чем непрерывные скачки, которые предписываются оптимизационной моделью. Мало того: оказывается, что в сложных ситуациях следование правилам удовлетворительного выбора выгоднее, чем попытки глобальной оптимизации<sup>5</sup>.

Согласно теориям Саймона и Хайнера и других, человек просто никак не реагирует на новую поступающую к нему информацию, хотя в случае удачи он мог бы получить дополнительную выгоду. Выбор субъекта в итоге оказывается относительно независимым от конкретной ситуации и в значительной мере определяется заранее заданным правилом поведения. Эта модель объясняет часто встречающуюся в хозяйственной жизни относительную негибкость поведения и феномен «порогов»: поведение меняется лишь тогда, когда внешний раздражитель превышает некоторую пороговую величину.

Рациональность, описываемую в теориях Саймона, Хайнера и других, можно считать ограниченной лишь относительно формаль-

---

<sup>4</sup> Heiner R. The Origin of Predictable Behavior // American Economic Review. 1983. № 4. P. 560–593.

<sup>5</sup> Автор приводит аналогию с кубиком Рубика. Кубик может находиться в 43 млрд возможных позиций и для каждой существует свой способ максимально быстро дойти до цели. Однако все «знатоки» собирают кубик, пользуясь небольшим набором алгоритмов, практически не зависящих от исходной позиции. Такой путь заведомо неоптимален, но, тем не менее, быстрее всего приводит к цели. (Знание этих алгоритмов можно считать оптимальным объемом информации с точки зрения теории поиска, о чем говорилось выше, но Хайнер последовательно остается в рамках парадигмы ограниченной рациональности.)

ного, максимизационного критерия. В то же время описываемая ими модель принятия решений полностью соответствует более широким критериям рациональности, распространяющимся не только на результаты действия, но и на процесс принятия решений.

Интересное дополнение теории ограниченной рациональности с помощью экспериментальных исследований предпринял немецкий экономист, лауреат Нобелевской премии Райнхард Зельтен<sup>6</sup>. На основе лабораторных экспериментов Зельтен разработал модель принятия решений, состоящую из трех уровней: привычки, воображения и логического рассуждения. На каждом из этих уровней может возникнуть свое решение проблемы. Столкнувшись с проблемой выбора, субъект может ограничиться низшим уровнем — поступить по привычке, подключить воображение и, наконец, использовать все три уровня. Если каждый из уровней предлагает свой вариант решения, то окончательный выбор падет на один из них, причем не обязательно на тот, который выработан на высшем из задействованных уровней.

### 3. Модели переменной рациональности

Еще одна разновидность теории ограниченной рациональности трактует степень рациональности экономического субъекта не как фиксированную, а как переменную: человек, в зависимости от обстоятельств, ведет себя более или менее обдуманно и расчетливо<sup>7</sup>. Идея переменной рациональности существовала в экономической теории достаточно давно<sup>8</sup>. Наиболее известна из современных теорий этого рода концепция гарвардского профессора Харви Лайбен-

<sup>6</sup> См.: Selten R. Bounded Rationality // Journal of Institutional and Theoretical Economics. 1990. Vol. 146. P. 651—653.

<sup>7</sup> Понятно, что, говоря о переменной рациональности, мы имеем в виду рациональность в общем широком понимании. Экономическая же рациональность, тождественная максимизации целевой функции, по определению не может быть переменной. В данном случае ее можно представить как верхний предел, к которому асимптотически стремится переменная рациональность в случае максимальных затрат мыслительной энергии.

<sup>8</sup> «До известного пункта выгода, получаемая нами благодаря старательному расчету, может превышать соединяющуюся с ним затрату умственной энергии, и в такой мере затрата эта оказывается рациональной с хозяйственной точки зрения. Но за указанными пределами расчетливость начинает приводить уже к результатам совершенно противоположным... в делах важных и крупных расчет должен быть очень точным, в делах средней важности он должен быть умеренно точным, в бесчисленной массе мелочей обыденной хозяйственной жизни он должен быть очень поверхностным» (Бём-Баверк Е. Основы теории ценности хозяйственных благ // Австрийская школа в политической экономии. М., 1992. С. 338).

стейна<sup>9</sup>. Согласно Лайбенштайну, степень рациональности (продуманности) человеческого поведения зависит от двух сил. Физиологическая, животная природа человека требует от него экономить мыслительную энергию и душевные силы. Чем более продуманным будет решение, тем больше труда и связанных с ним неприятностей доставит экономическому субъекту процесс его принятия. Не случайно люди, располагающие достаточными средствами, стремятся переложить груз необходимых подсчетов и рассуждений на профессионала-консультанта, часто щедро оплачивая его услуги. Таким образом, если бы поведение человека определялось только его физиологической природой, оно было бы минимально рациональным.

Однако на практике этого не происходит, и причина тому — общественная природа человека, стандарты и нормы, которые ставит перед ним общество. Эти требования отчасти интериоризируются, ощущаются человеком как свои собственные, отчасти же действуют как внешние ограничители его поведения<sup>10</sup>. В обоих случаях от человека требуются большие затраты физических и умственных сил. В обществе более продуманное, рациональное поведение всегда пользуется большим уважением и приносит человеку большее удовлетворение. Таким образом, в реальной жизни происходит конфликт возвышенных стремлений и общественных (групповых) норм поведения с физиологическими потребностями человека и его стремлением к экономии сил. В результате достигается некоторая оптимальная для душевного комфорта индивида степень рациональности<sup>11</sup>, с которой он решает хозяйственные вопросы и которая, естественно, далека от абсолютной рациональности, предусматриваемой оптимизационной моделью. Работая в фирме, он в первую очередь стремится именно к оптимальному комфорту. Отсюда следует, что, поскольку трудовой контракт не может полностью регламентировать поведение работника на рабочем месте, никакая фирма

<sup>9</sup> Leibenstein H. *Beyond the Economic Man*. Cambridge (Mass.), 1976.

<sup>10</sup> К примеру, человек может не ломать голову над тем, как ему распорядиться своими доходами, но если в результате он не сможет вовремя внести квартирную плату, его ждут неприятности — это внешнее ограничение. Если же «протестантская этика» не позволяет ему быть праздным, то речь идет о интернализированной норме.

<sup>11</sup> Что касается техники анализа, то Лайбенштайн использует аппарат кривых безразличия, показывающих зависимость душевного комфорта индивида от двух переменных: степени рациональности и силы давления извне (зависимость в обоих случаях обратная) (см.: Автономов В. С. Эволюция концепции экономического субъекта в буржуазной политической экономии // Экономика и математические методы. 1985. № 2. С. 232—233).

принципе не способна полностью использовать интеллектуальный потенциал своих работников и достичь максимальной эффективности — максимизации прибыли. Она не находится на внешней границе своих производственных возможностей. Это явление, присущее любой экономической системе, Лайбенштайн назвал «X-неэффективностью».

Понятие X-неэффективности имеет смысл только в сопоставлении с оптимальным уровнем, присущим системе общего равновесия в условиях полной и бесплатной информации<sup>12</sup>, так что Лайбенштайн не отходит здесь слишком далеко от основного течения. (На этом основании составитель двухтомной антологии поведенческой экономической теории П. Эрл назвал его концепцию «псевдоповеденческой»<sup>13</sup>.) Концепция Лайбенштайна упускает из виду, что максимизация работниками фирмы своей личной целевой функции, включающей в себя приятное времяпрепровождение на рабочем месте, может считаться проявлением неэффективности только в том случае, если материальные блага мы всегда ценим выше досуга, что не соответствует действительности<sup>14</sup>.

В рамках поведенческого направления можно выделить несколько наиболее известных, в большой степени самостоятельных школ. В порядке старшинства и значения начать следует со школы, сложившейся в Питтсбурге вокруг Университета Меллона—Карнеги и лично Герберта Саймона.

#### **4. Поведенческая теория фирмы — школа Университета Меллона—Карнеги**

Главным приложением теорий поведенческой школы Меллона—Карнеги стала теория фирмы. Напомним, что традиционная неоклассическая теория рассматривает фирму как абстрактный условный объект, который не должен вызывать каких-либо неуместных ассоциаций с «реальными» компаниями и представляет собой «индивидуальный центр принятия решений, задачей которого является лишь приспособление выпуска и цен одного или двух воображаемых про-

<sup>12</sup> При этом Лайбенштайн однозначно связывает оптимальный уровень с максимальным выпуском продукции, хотя ему следовало бы учесть и удовольствие, получаемое нерадивыми работниками от приятного пребывания на рабочем месте (см.: Loasby B. Choice, Complexity, and Ignorance. Cambridge, 1976. P. 119).

<sup>13</sup> См.: Behavioural Economics. Vol. II. P. 12.

<sup>14</sup> См.: Loasby B. Choice, Complexity, and Ignorance. Cambridge, 1976. P. 119.

дуктов к простейшим воображаемым изменениям в данных»<sup>15</sup>. Решения этого центра преследуют цель максимизировать прибыль и принимаются на основе полной информации и о спросе, и о производственных возможностях фирмы. Таким образом, фирма здесь представляет собой всего лишь разновидность экономического человека — рационального максимизатора<sup>16</sup>. Традиционная неоклассическая теория фирмы не предполагает существования фирмы как особого общественного института и даже как группы людей, у каждого из которых могут быть особые интересы<sup>17</sup>.

Школа Карнеги—Меллона также не проявляет интереса к фирме как институту, но стремится раскрыть особенности реального процесса принятия решений в экономических организациях.

Согласно поведенческой теории, фирмы и другие организации принимают не оптимальное, но удовлетворительное решение (было бы странно, если бы группа ограниченно рациональных лиц проявляла бы «безграничную» максимизационную рациональность), однако речь идет о решении исходной (сложной), а не упрощенной (как в неоклассической теории) задачи<sup>18</sup>. Кроме того, организации борются со сложностью окружающего их мира, заменяя абстрактную, глобальную цель (такую, как максимизация прибыли) более конкретными подцелями (subgoals), достижение которых действительно можно контролировать. Наконец, третий прием состоит в том, чтобы разделить сложную задачу принятия решений между несколькими специалистами, координируя их работу горизонтальными и вертикальными связями. Эти идеи были изложены Саймоном в его монографии «Административное поведение»<sup>19</sup>. В дальнейшем в их духе были проведены широкие эмпирические исследования, теоретическое осмыс-

---

<sup>15</sup> Machlup F. *Essays in Economic Semantics*. Englewood Cliffs, 1963. P. 261. См. также: Махлуп Ф. Теории фирмы: маржиналистские, бихевиористские и управленческие // Теория фирмы. Сост. и ред. В.М. Гальперин. СПб., 1995. С. 83.

<sup>16</sup> С одним исключением: маржиналистский потребитель может предпочесть приращению дохода дополнительный отдых. Фирма или человек, ее олицетворяющий, такой возможности не имеет: для нее доход превыше всего (см.: Scitovsky T. A Note of Profit Maximization and its Implications // *Review Economic Studies*. 1943. Vol. 11. P. 57—66).

<sup>17</sup> Подробнее о модели человека в различных теориях фирмы см.: Автономов В.С. Человек в зеркале экономической теории. С. 94—102. Глубокий и подробный разбор менеджеристских теорий фирмы, представляющих собой отдельное направление наряду с неоклассическими и поведенческими см.: Кочеврин Ю.Б. Эволюция менеджизма: опыт политико-экономического анализа. М., 1985. Пт. 5.

<sup>18</sup> Cyert R., March J. *Op. cit.* P. 78—80.

<sup>19</sup> Simon R. *Administrative Behavior*. N.Y., 1947.

ление которых содержится в книге коллег Саймона: Р. Сайерта и Дж. Марча «Поведенческая теория фирмы» (1963), которая до сих пор сохраняет важное теоретическое значение и является своего рода «библией» данного теоретического направления.

Сайерт и Марч применили в этой работе метод «case studies»: анализ документов, глубокие интервью и прямые наблюдения за процессом принятия решений в нескольких крупных фирмах.

Авторы рассматривают фирму как коалицию индивидов и подразделений. При этом не существует человека (предпринимателя) или группы людей, которые могли бы навязать свою волю всем остальным, контролируя и стимулируя их<sup>20</sup>. Поэтому различные цели, которых добиваются разные подразделения фирмы, вовсе не обязательно должны интегрироваться в одну общую цель. Перечень этих показателей, на которые, согласно Сайерту и Марчу, ориентируется фирма, выглядит следующим образом:

- 1) объем производства – заинтересован отдел производства;
- 2) уровень запасов – заинтересованы отделы запасов и производства;
- 3) уровень продаж – заинтересовано высшее руководство и отдел продаж;
- 4) доля рынка – заинтересовано высшее руководство и отдел продаж;
- 5) величина и норма прибыли – заинтересованы отдел капиталовложений, высшее руководство и акционеры.

Для каждого из показателей необходимо добиваться не максимального, а определенного целевого (на саймоновском языке – удовлетворительного) уровня. Ограниченная рациональность участников коалиции не дает им возможности удерживать в поле зрения все проблемы и согласовывать их оптимальным образом. На практике дело обстоит так, что в центре внимания оказывается то одна, то другая из возможных целей, которые часто даже противоречат друг другу. Соответственно, между отдельными подразделениями фирмы идет торг. С другой стороны, в организациях, существующих достаточно долго, складывается свой набор формальных и неформальных процедур, которые играют роль прецедента в судебной практике и способствуют стабильности целей организации. Коалиционное соглашение изменяется сравнительно редко, в основном тогда, когда уровни притязаний различных участников фирмы со временем сдвигаются.

Ограниченная рациональность и отсутствие единоличной ответственности порождают и своеобразное явление, которое Сайерт и Марч

<sup>20</sup> Cyert R., March J. A Behavioral Theory of the Firm. Englewood Cliffs. 1963. P. 27–28.

назвали организационной расслабленностью (*organizational slack*), свойственной большим коалиционным организациям. Проявляется она в том, что некоторые члены коалиции получают больше, чем минимум, необходимый для того, чтобы удержать их в организации: завышается зарплата, лишние привилегии получают управляющие; быстрее, чем это действительно нужно, растет бюрократический аппарат и т.д. Это означает, что организация заведомо не может максимизировать прибыль, так как факторы производства оплачиваются не по их предельной производительности, а выше. Однако организационная расслабленность имеет и свои положительные стороны. Во-первых, она позволяет фирме одновременно придерживаться нескольких, не полностью совместимых целей, о чем было сказано выше. Во-вторых, в неблагоприятных условиях фирме как бы есть на чем экономить: завышение гаск в этом случае не приведет к уходу работников и потере клиентов, что очень важно для ее жизнеспособности.

Что же касается процесса сбора и обработки информации в рамках фирмы, то исследование Сайерта и Марча (основанное, напомним, на изучении практической деятельности американских компаний) пришло к следующим выводам. Поиск информации предпринимается фирмой не регулярно, а скорее как исключение. Он осуществляется в тех случаях, когда в изменившихся внешних условиях действующие организационные решения доказали свою неэффективность<sup>21</sup>. Новые варианты поведения фирмы сравниваются не между собой, как предполагает неоклассическая теория, а с действующими решениями, а также оцениваются с точки зрения соответствия некоторым важнейшим параметрам (их не более полудюжины, главным является наличие в бюджете организации необходимых средств для осуществления проекта)<sup>22</sup>. Таким образом, эта процедура полностью соответствует саймоновской гипотезе ограниченной рациональности — поиску и выбору удовлетворительного решения.

В целом процесс организационного выбора в поведенческой модели Сайерта и Марча выглядит следующим образом. Фирма осуществляет: 1) прогноз спроса на свою продукцию; 2) прогноз поведения конкурентов; 3) оценку издержек; 4) формулирует цели из приведенного выше набора. Затем составляется план действий и происходит его оценка на соответствие целевым уровням показателей. Если план проходит этот тест, его принимают. Если нет, то корректируются, где можно, прогнозы, уточняются цели и в результате составляется новый план, который вновь проходит ту же процедуру.

<sup>21</sup> Cyert R., March J. Op. cit. P. 78.

<sup>22</sup> Ibid. P. 78—80.

## 5. Поведенческая теория потребления — Мичиганская школа

В отличие от школы Карнеги—Меллона, которая исследовала поведение фирм на микроуровне, Мичиганская школа поведенческих исследований сосредоточила свое внимание главным образом на поведении потребителей на макроуровне. Ее теоретические концепции сформулированы в трудах ее основателя, американского экономиста венгерского происхождения Дж. Катона<sup>23</sup>. Катона делит все потребительские расходы и сбережения на обязательные (контрактные) и необязательные (дискреционные). Главный теоретический интерес представляют дискреционные виды покупок (к ним относятся, в частности, покупки товаров длительного пользования) и сбережения. Решения по их поводу принимаются относительно редко, и на них влияют не только объективные факторы (доходы, процент по потребительскому кредиту), но и совокупность психологических переменных, которые Катона назвал промежуточными (intermediate) в том смысле, что всякое воздействие объективных экономических факторов на потребление и сбережение идет лишь через них. К этим переменным относятся мнения, ожидания, настроения, притязания — все необходимое для того, чтобы объективная покупательная способность человека воплотилась в реальные покупки. Катона и его последователи стремятся объяснить главным образом макроэкономические процессы. Поэтому состояние промежуточных психологических переменных Мичиганская школа измеряет с помощью массовых опросов, результаты которых подытоживает «индекс потребительских настроений»<sup>24</sup>.

В традиционной макроэкономической теории потребления (начиная с Кейнса) промежуточные переменные не учитывались и потребительские расходы рассматривались непосредственно как функ-

<sup>23</sup> См.: Katona G. The Powerful Consumer. N.Y., 1960; Psychological Economics. N.Y., 1975.

<sup>24</sup> Этот индекс был создан под руководством Катона и с 1952 г. применяется в регулярных опросах Института социальных исследований Мичиганского университета. Величина индекса определяется как средняя арифметическая из долей положительных ответов опрашиваемой выборки на пять вопросов, касающихся финансового положения семьи в настоящий момент по сравнению с прошлым годом и на следующий год; перспектив экономического положения страны через год и через пять лет («лучше или хуже?»), а также условий, сложившихся для покупок товаров длительного пользования («Хорошее ли сейчас для этого время?»). Аналогичные индексы созданы и применяются во многих странах, в том числе в России (см.: Индекс потребительских настроений: технология, мониторинг, результаты. Материалы международной конференции. М., 1997).



ция доходов, а также ставок процента и других «объективных» переменных. Катона считает недопустимым такое «спрямление» логической цепочки, прежде всего потому, что на промежуточные переменные, а через них — на дискреционные потребительские расходы воздействуют не только экономические, но и политические (войны, выборы) и другие факторы. Кроме того, что еще важнее, лишь от внутреннего состояния человека, которое и измеряют внутренние переменные, зависит, какой вес он придает тому или иному внешнему фактору. Массовые волны оптимизма или пессимизма могут побудить потребителей действовать, казалось бы, вопреки разумным расчетам. В результате возникают ярко выраженные циклические колебания потребительских расходов на товары длительного пользования<sup>25</sup>. Для Мичиганской школы также характерна эмпирическая направленность исследований. Данные о потребительских настроениях используются в прогнозировании, в том числе в системе циклических индикаторов Национального бюро экономических исследований США и во многих других странах.

### Рекомендуемая литература

- Саймон Г.А. Рациональность как процесс и продукт мышления // THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем. 1993. Вып. 3. С. 16—38.
- Саймон Г.А. Теория принятия решений в экономической науке и науке о поведении // Теория фирмы / Под. ред. В.М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 1995. С. 54—72.
- Лайбенштайн Х. Аллокативная эффективность в сравнении с «X-эффективностью» // Теория фирмы / Под. ред. В.М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 1995. С. 477—506.
- Махлуп Ф. Теории фирмы: маржиналистские, бихэвиористские и управленческие // Теория фирмы. Под. ред. В.М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 1995. С. 73—93.
- Автономов В.С. Человек в зеркале экономической теории // М.: Наука, 1993. Гл. 2, § 4. Гл. 3, § 2, 3.
- Нобелевские лауреаты по экономике: библиографический словарь. М., 1994. С. 102—107.
- Стерлин А.Р., Тулин И.В. Стратегическое планирование в промышленных корпорациях США. М.: Наука, 1990. Гл. 1.

<sup>25</sup> См.: Механизм экономического цикла в США. М., 1978. Гл. 12; Экономический цикл в США, 70-е — начало 80-х годов. М., 1981. Гл. 13.

## Глава 38

# Новая институциональная теория

- *Методологические особенности и структура новой институциональной теории*
- *Права собственности, транзакционные издержки, контрактные отношения*
- *Теорема Коуза*
- *Теория экономических организаций*
- *Экономика права*
- *Теория общественного выбора*

Неудовлетворенность традиционной экономической теорией, уделявшей слишком мало внимания институциональной среде, в которой действуют экономические агенты, привела к возникновению новой школы, выступившей под общим именем «новая институциональная теория».

Такое обозначение может породить ошибочное представление о ее родстве со «старым» институционализмом Т. Веблена, Дж. Коммонса, Дж. Гэлбрейта. Однако совпадения здесь скорее чисто терминологические (например, понятие «делки» (transaction) является исходной единицей анализа как для Дж. Коммонса, так и для «новых» институционалистов). В действительности корни новой и институциональной теории уходят в неоклассическую традицию.

Она известна также под множеством иных названий: неоинституционализм (т.е. течение, оперирующее понятием института с новых, отличных от «старого» институционализма позиций); транзакционная экономика (т.е. подход, изучающий транзакции (делки) и связанные с ними издержки); экономическая теория права собственности (поскольку права собственности выступают в качестве важнейшего и весьма специфического понятия данной школы), контрактный подход (поскольку любые организации, от фирмы до государства, понимаются как сложная сеть явных и неявных контрактов).

Первая статья, положившая начало этому направлению, — «*Природа фирмы*» Р. Коуза — была опубликована еще в 1937 г. Но вплоть до середины 1970-х годов она оставалась на периферии экономической науки и лишь в последние десятилетия стала выдвигаться на передний план. С этого времени новая институциональная теория начинает осознаваться как особое течение экономической мысли, отличное как от неоклассической ортодоксии, так и от различных неортодоксальных концепции. На первых порах она разрабатывалась почти исключительно в США. В 1980-е годы в этот процесс включились за-

падно-, а с начала 1980-х годов и восточноевропейские экономисты. Признание заслуг нового направления выразилось в присуждении Нобелевской премии по экономике двум его виднейшим представителям — Рональду Коузу (1991) и Дугласу Норту (1993).

## **1. Методологические особенности и структура новой институциональной теории**

Неоинституционализм исходит из двух общих установок. Во-первых, что социальные институты имеют значение (*institutions matter*) и, во-вторых, что они поддаются анализу с помощью стандартных инструментов экономической теории. Совмещение подобных представлений встречалось в истории экономической мысли нечасто.

Наиболее прочно неоинституционализм связан с неоклассической теорией, от которой он ведет свое происхождение. На рубеже 1950–60-х годов экономисты-неоклассики осознали, что понятия и методы микроэкономики имеют более широкую сферу применения, чем предполагалось ранее. Они начали использовать этот аппарат для изучения таких внерыночных явлений, как расовая дискриминация, образование, охрана здоровья, брак, преступность, парламентские выборы, лоббизм и др. Это проникновение в смежные социальные дисциплины получило название «экономического империализма» (ведущий теоретик — Г. Беккер). Привычные понятия — максимизация, равновесие, эффективность — стали прилагаться к несравненно более широкому кругу явлений, которые прежде входили в компетенцию других наук об обществе.

Неоинституционализм — одно из наиболее ярких проявлений этой общей тенденции. Его «вторжение» в сферу правоповедения, истории и организационной теории означало перенос техники микроэкономического анализа на разнообразные социальные институты. Однако вне привычных рамок стандартные неоклассические схемы сами начали испытывать изменения и приобретать новый облик. Так происходило зарождение неоинституционального направления.

Как известно, ядро неоклассической теории составляет модель рационального выбора в условиях заданного набора ограничений. Неоинституционализм принимает эту модель как базовую, однако освобождает ее от целого ряда вспомогательных предпосылок, которыми она обычно сопровождалась, и обогащает ее новым содержанием.

Какие же сходства и различия здесь обнаруживаются?

Прежде всего неоинституционалисты критикуют традиционную неоклассическую теорию за отступления от принципа «методологи-

ческого индивидуализма». Согласно этому принципу, реально действующими «актерами» социального процесса признаются не группы или организации, а индивиды. Никакие коллективные общности (например, фирма или государство) не обладают самостоятельным существованием, отдельным от составляющих их членов. Все они подлежат объяснению с точки зрения целенаправленного поведения индивидуальных агентов.

Благодаря последовательно проводимому принципу методологического индивидуализма перед новой институциональной теорией открывается новый, более глубокий пласт экономической реальности. Она спускается на уровень ниже, чем тот, на котором останавливался традиционный микроэкономический анализ. В центре ее внимания оказываются отношения, складывающиеся внутри экономических организаций, тогда как в неоклассической теории фирмы и другие организации рассматривались просто как «черный ящик», внутрь которого она не заглядывала. В этом смысле подход новой институциональной теории может быть охарактеризован как микро-микроэкономический.

Стандартная неоклассическая теория знала два вида ограничений: физические, порожденные редкостью ресурсов, и технологические, отражающие уровень знаний и практического мастерства экономических агентов (т.е. степень искусства, с какой они превращают исходные ресурсы в конечную продукцию). При этом она отвлекалась от особенностей институциональной среды и издержек по обслуживанию сделок, считая, что все ресурсы распределены и находятся в частной собственности, что права собственников четко разграничены и надежно защищены, что имеется совершенная информация и абсолютная подвижность ресурсов и т.д.

Неоинституционалисты вводят еще один класс ограничений, обусловленных институциональной структурой общества, также сужающих поле индивидуального выбора. Они отказываются от всевозможных упрощающих предпосылок, подчеркивая, что экономические агенты действуют в мире высоких транзакционных издержек, плохо определенных прав собственности и ненадежных контрактов, широкого риска и неопределенности.

Кроме того, предлагается более реалистическое описание самого процесса принятия решений. Стандартная неоклассическая модель изображает человека как существо гиперрациональное. Неоинституциональный подход отличается большей трезвостью. Это находит выражение в двух его важнейших поведенческих предпосылках — ограниченной рациональности и оппортунистическом поведении.

Первая отражает факт ограниченности человеческого интеллекта. Знания, которыми располагает человек, всегда неполны, его счетные и прогностические способности далеко не беспредельны, совершение логических операций требует от него времени и усилий. Одним словом, информация – ресурс дорогостоящий. Из-за этого агенты вынуждены останавливаться не на оптимальных решениях, а на тех, что кажутся им приемлемыми исходя из имеющейся у них ограниченной информации. Их рациональность будет выражаться в стремлении экономить не только на материальных затратах, но и на своих интеллектуальных усилиях. При прочих равных условиях они будут предпочитать решения, предъявляющие меньше требований к их предсказательным и счетным возможностям.

Оппортунистическое поведение определяется О. Уильямсоном, который ввел это понятие в научный оборот, как «преследования собственного интереса, доходящее до вероломства» (self-interest-seeking-with-guile). Речь идет о любых формах нарушения взятых на себя обязательств, например уклонении от условий контракта. Индивиды, максимизирующие полезность, будут вести себя оппортунистически (скажем, предоставлять услуги меньшего объема и худшего качества), когда это сулит им прибыль. В неоклассической теории для оппортунистического поведения не находилось места, поскольку обладание совершенной информацией исключает его возможность.

Значительная часть институтов – традиций, обычаев, правовых норм – призвана уменьшать негативные последствия ограниченной рациональности и оппортунистического поведения. Как подчеркивает О. Уильямсон, в социальных институтах нуждаются ограничено разумные существа небезупречной нравственности. При отсутствии проблем ограниченной рациональности и оппортунистического поведения потребность во многих институтах попросту бы отпала.

По-иному формулирует новая школа и задачи нормативного анализа. В ортодоксальной неоклассической теории при оценке реально действующих экономических механизмов за точку отсчета принималась модель совершенной конкуренции. Отклонения от оптимальных свойств этой модели расценивались как «провалы рынка», а надежды на их устранение возлагались на государство. Неявно предполагалось, что оно обладает всей полнотой информации и в отличие от индивидуальных агентов действует без трений.

Новая институциональная теория отвергает подобный подход. Привычку сравнивать реальные, но несовершенные институты с совершенным, но недостижимым идеальным образцом Г. Демсец окрестил «экономикой нирваны». Оценки действующих институтов долж-

ны исходить из сопоставлений не с некими воображаемыми конструкциями, а с альтернативами, осуществимыми на практике. Нормативный анализ, настаивают неoinституционалисты, должен вестись в сравнительно-институциональной перспективе. Такая смена точки отсчета неизбежно ведет к переоценке многих традиционных форм государственного вмешательства в экономику.

Новая институциональная теория преодолевает многие ограничения, присущие традиционным неоклассическим моделям, и одновременно распространяет принципы микроэкономического анализа на сферы, которые ранее считались вотчиной марксизма и «старого» институционализма. Это дает основание некоторым авторам определять ее как обобщенную неоклассическую теорию.

Однако сегодня многие ведущие теоретики неoinституционализма склонны расценивать его как революцию в экономической мысли. Они видят в нем конкурирующую теоретическую систему, полностью несовместимую с неоклассической ортодоксией и способную в перспективе ее заменить. Такова позиция Р. Коуза, О. Уильямсона, многих других авторов. Правда, разделяют ее далеко не все. Так, Р. Познер считает подобную оценку завышенной: в экономическом анализе институтов он усматривает просто приложение «нормальной» микроэкономической теории.

Какая из двух означенных тенденций возьмет верх, сказать трудно. Пока можно лишь констатировать, что теоретическое самоопределение нового направления еще не завершено.

Переходя к рассмотрению структуры новой институциональной теории, нужно сразу сказать, что она никогда не отличалась внутренней однородностью. Между ее отдельными ветвями обнаруживаются не только терминологические, но и серьезные концептуальные расхождения. В то же время значение этих расхождений не следует переоценивать. Сегодня неoinституционализм предстает как целое семейство походов, объединенных несколькими общими идеями.

Один из его ведущих теоретиков — О. Уильямсон предложил следующую классификацию. Неоклассической доктрине, по его мнению, присуща не контрактная, а преимущественно технологическая ориентация. Предполагается, что обмен совершается мгновенно и без издержек, что заключенные контракты строго выполняются и что границы экономических организации (фирм) задаются характером используемой технологии. В отличие от этого новая институциональная теория исходит из организационно-контрактной перспективы. На первый план выдвигаются не технологические факторы, а издержки, сопровождающие взаимодействие экономических агентов друг с другом.

Для ряда концепций, относящихся к этому теоретическому семейству, предметом изучения является институциональная среда, т.е. фундаментальные политические, социальные и юридические правила, в рамках которых протекают процессы производства и обмена. (Примеры таких основополагающих правил: конституционное право, избирательное право, имущественное право, контрактное право и др.) Правила, регулирующие отношения в публичной сфере, изучает теория общественного выбора (Дж. Бьюкенен, Г. Таллок, М. Олсон и др.); правила, регулирующие отношения в частной сфере, — теория прав собственности (среди ее основателей Р. Коуз, А. Алчиан, Г. Демсец). Названные концепции различаются не только по предмету, но и по общей теоретической направленности. Если в первой акцент делается на потерях, которые порождаются деятельностью политических институтов, то во второй — на выигрыше в благосостоянии, который обеспечивают институты права.

Другая группа концепций занята изучением организационных форм, которые — в рамках действующих общих правил — создаются экономическими агентами на контрактной основе. Взаимодействию «принципал — агент» посвящена теория агентских отношений (*agency theory*). Одна ее версия, известная как теория механизмов стимулирования (*mechanism design*), исследует, какие организационные схемы могут обеспечить оптимальное распределение риска между принципалом и агентом. Другая так называемая «позитивная» теория агентских отношений обращается к проблеме «отделения собственности и контроля», сформированной У. Берлем и Г. Минзом еще в 1930-е годы. Среди ведущих представителей этой концепции — У. Меклинг, М. Дженсен, Ю. Фама. Центральным для нее является вопрос: какие меры необходимы, чтобы поведение агентов (наемных менеджеров) в наименьшей степени отклонялось от интересов принципалов (собственников)? Действуя рационально, принципалы будут заранее (*ex ante*) учитывать опасность уклоняющегося поведения при заключении контрактов, закладывая защитные меры против него в их условия.

Трансакционный подход к изучению экономических организаций опирается на идеи Р. Коуза. Организации с точки зрения этого подхода служат цели сокращения трансакционных издержек. В отличие от теории агентских отношений акцент делается не на стадии заключения, а на стадии исполнения контрактов (*ex post*). В одном из ответвлений этого подхода главной объясняющей категорией выступают издержки измерения количества и качества товаров и услуг, передаваемых в сделке. Здесь выделяется работы С. Чена, Й. Барцеля и Д. Норта. Лидером другой школы является О. Уильямсон. В центре

ее внимания находится проблема «регуляционных структур» (governance structure). Речь идет о механизмах, которые служат для оценки поведения участников контрактных отношений, разрешения возникающих споров, адаптации к неожиданным изменениям, применения санкций к нарушителям. Согласно О. Уильямсону, каждой сделке соответствует свой тип регуляционных структур, лучше других обеспечивающий ее исполнение.

Даже простое перечисление основных подходов в рамках новой школы показывает, как бурно шло ее развитие и какое широкое распространение она получила в последние десятилетия. Сегодня это уже не какое-то полумаргинальное явление, а законная часть основного корпуса (mainstream) современной экономической науки.

## **2. Права собственности, трансакционные издержки, контрактные отношения**

Основоположник неоинституционализма Р. Коуз в лекции, посвященной присуждению ему Нобелевской премии по экономике, бросает традиционной теории упрек в оторванности от жизни. «То, что изучается, — отметил он, — является системой, которая живет в умах экономистов, а не в действительности. Я назвал этот результат “экономической теорией классной доски”». Свою же заслугу Коуз видит в «доказательстве важности для работы экономической системы того, что может быть названо институциональной структурой производства». Изучение институциональной структуры производства стало возможно благодаря освоению экономической наукой таких понятий, как трансакционные издержки, права собственности, контрактные отношения.

Ключевое значение для работы экономической системы трансакционных издержек было осознано благодаря упоминавшейся выше статье Р. Коуза «Природа фирмы»<sup>1</sup>. Ортодоксальная неоклассическая теория рассматривала рынок как совершенный механизм, где нет необходимости учитывать издержки по обслуживанию сделок. Однако на деле, как показал Р. Коуз, такие издержки существуют. И при каждой сделке «необходимо проводить переговоры, осуществлять взаимосвязи, устранять разногласия». Трансакционные издержки определялись им как издержки пользования рыночным механизмом.

Однако позднее это понятие приобрело более широкий смысл. К трансакционным издержкам стали относить любые виды издержек, сопровождающих взаимодействие экономических агентов, где бы оно

<sup>1</sup> См.: Коуз Р. Фирма, рынок и право. М.: Catallaxy, 1993.



ни протекало: на рынке или внутри организаций. Ведь деловое сотрудничество в пределах иерархических организаций (таких, как фирмы) также сопровождается трениями и потерями. Согласно неинституциональному подходу, независимо от того, являются транзакции «рыночными» или «иерархическими», их обслуживание — дело весьма дорогостоящее.

Развивая анализ Коуза, современные экономисты предложили несколько различных классификаций транзакционных издержек. В соответствии с одной из них выделяются:

1) издержки поиска информации — затраты времени и ресурсов на получение и обработку информации о ценах, об интересующих товарах и услугах, об имеющихся поставщиках и потребителях;

2) издержки ведения переговоров;

3) издержки измерения количества и качества вступающих в обмен товаров и услуг — затраты на промеры, измерительную технику, потери от остающихся ошибок и неточностей;

4) издержки по спецификации и защите прав собственности — расходы на содержание судов, арбитража, органов государственного управления, а также затраты времени и ресурсов, необходимые для восстановления нарушенных прав;

5) издержки оппортунистического поведения.

Различают две основные формы:

«отлынивание» (shirking): оно возникает при асимметрии информации, когда агент точно знает, сколько им затрачено усилий, а принципал имеет об этом лишь приблизительное представление (так называемая ситуация «скрытого действия»). В таком случае возникает и стимул, и возможность работать не с полной отдачей. Особенно остро встает эта проблема, когда люди работают сообща («командой») и личный вклад каждого определить очень трудно;

«вымогательство» (holding-up): оно наблюдается в тех случаях, когда какой-либо агент обладает ресурсом, специально приспособленным для использования в данной «команде» и не имеющим высокой ценности вне нее. Такой ресурс называется «специфическим». У остальных участников появляется тогда возможность претендовать на часть дохода (квазиренду) от этого ресурса, угрожая его владельцу разрывом отношений, если тот откажется с ними поделиться. Угроза «вымогательства» подрывает стимулы к инвестированию в специфические активы.

В 1986 г. профессорами Д. Уоллисом и Д. Нортон была впервые измерена общая доля транзакционных издержек в валовом национальном продукте США. Согласно полученным оценкам, доля в ВНП

США транзакционных услуг, оказываемых частным сектором, увеличилась с 23% в 1870 г. до 41% в 1970 г., оказываемых государством — с 3,6% в 1870 г. до 13,9% в 1970 г., что в итоге составило рост с 26,6 до 54,9%.

Расширение транзакционного сектора экономики авторы назвали «структурным сдвигом первостепенной важности». Здесь, по их мнению, лежит ключ к объяснению контраста между развитыми и развивающимися странами.

Экономическая теория прав собственности ассоциируется в первую очередь с именами А. Алчиана и Г. Демсеца. Экономическое значение отношений собственности — факт достаточно очевидный, однако именно эти ученые положили начало систематическому анализу данной проблемы.

Под системой прав собственности в новой институциональной теории понимается все множество норм, регулирующих доступ к редким ресурсам. Такие нормы могут устанавливаться и защищаться не только государством, но и другими социальными механизмами — обычаями, моральными установками, религиозными заповедями. Согласно имеющимся определениям, права собственности охватывают как физические объекты, так и объекты бестелесные (скажем, результаты интеллектуальной деятельности).

С точки зрения общества права собственности выступают как «правила игры», которые упорядочивают отношения между отдельными агентами. С точки зрения индивидуальных агентов они предстают как «пучки правомочий» на принятие решений по поводу того или иного ресурса. Каждый такой «пучок» может расщепляться, так что одна часть правомочий начинает принадлежать одному человеку, другая — другому и т.д. Права собственности имеют поведенческое значение: одни способы действий они поощряют, другие подавляют (через запреты либо повышение издержек) и таким образом влияют на выбор индивидов.

К основным элементам пучка прав собственности обычно относят: 1) право на исключение из доступа к ресурсу других агентов; 2) право на пользование ресурсом; 3) право на получение от него дохода; 4) право на передачу всех предыдущих правомочий. Чем шире набор правомочий, закрепленных за ресурсом, тем выше его ценность.

Необходимым условием эффективной работы рынка является точное определение, или «спецификация», прав собственности. Чем яснее определены и надежнее защищены права собственности, тем теснее связь между действиями экономических агентов и их благосостоянием. Тем самым спецификация подталкивает к принятию эко-

номически наиболее эффективных решений. Обратное явление — «размывание» прав собственности — имеет место тогда, когда они не точно установлены и плохо защищены либо подпадают под разного рода ограничения.

Принципиальный тезис новой институциональной теории состоит в том, что спецификация прав собственности является бесплатной. Подчас она требует огромных затрат. Степень ее точности зависит поэтому от баланса выгод и издержек, сопровождающих установление и защиту тех или иных прав. Отсюда следует, что любое право собственности проблематично: в реальной экономике оно не может быть с исчерпывающей полнотой определено и с абсолютной надежностью защищено. Его спецификация — это вопрос степени.

Неоинституциональная теория не ограничилась признанием неполноты реально существующих прав собственности. Она пошла дальше и подвергла сравнительному анализу различные правовые режимы — общей, частной и государственной собственности. Это отличает ее от традиционной неоклассической теории, в которой обычно предполагались идеализированные условия режима частной собственности.

Любой акт обмена понимается в неоинституционализме как обмен «пучками прав собственности». Каналом, по которому они передаются, служит контракт. Он фиксирует именно правомочия и на каких условиях они подлежат передаче. Это еще один ключевой термин новой институциональной теории. Интерес экономистов к реально существующим контрактам также побудили работы Р. Коуза (в моделях общего равновесия присутствовали только идеальные контракты, в которых все возможные будущие события были заранее учтены).

Некоторые сделки могут совершаться мгновенно, прямо на месте. Но очень часто передача прав собственности носит отсроченный характер, представляя собой длительный процесс. Контракт в таких случаях превращается в обмен обещаниями. Тем самым контракт ограничивает будущее поведение сторон, причем эти ограничения применяются добровольно.

Контракты бывают явные и неявные, кратко- и долгосрочные, индивидуальные и не нуждающиеся в третьей защите и т.д. Все это многообразие контрактных форм стало предметом всестороннего изучения. Согласно неоинституциональному подходу, выбор типа контракта всегда диктуется соображениями экономии транзакционных издержек. Контракт оказывается тем сложнее, чем сложнее вступающие в обмен блага и чем сложнее структура относящихся к ним транзакционных издержек.

Положительные трансакционные издержки имеют следствия. Во-первых, из-за них контракты никогда не могут быть полными: участники сделки будут неспособны заранее предусмотреть взаимные права и обязанности на все случаи жизни и зафиксировать их в контракте. Во-вторых, исполнение контракта никогда не может быть гарантировано наверняка: участники сделки, склонные к оппортунистическому поведению, будут пытаться уклониться от ее условий.

Эти проблемы — как приспособляться к неожиданным изменениям и как обеспечить надежность исполнения принятых обязательств — встают перед любым контрактом. Чтобы успешно решать их, экономические агенты, по выражению О. Уильямсона, должны обмениваться не просто обещаниями, а обещаниями, заслуживающими доверия (*credible commitments*). Отсюда потребность в гарантиях, которые бы, во-первых, облегчали адаптацию к непредвиденным событиям в течение срока действия контракта и, во-вторых, обеспечивали его защиту от оппортунистического поведения. Анализ разнообразных механизмов, побуждающих или принуждающих к исполнению контрактных обязательств, занял одно из ведущих мест в новой институциональной теории.

Простейший из таких механизмов — обращение в случае нарушений в суд. Но судебная защита срабатывает далеко не всегда. Очень часто уклонение от условий контракта не поддается наблюдению или недоказуемо в суде. Экономическим агентам не остается ничего другого, как защищать себя самим, создавая частные механизмы урегулирования контрактных отношений (*private orderings*).

С одной стороны, можно попытаться так перестроить саму систему стимулов, чтобы все участники оказались заинтересованы в соблюдении условий контракта — не только в момент его заключения, но и в момент исполнения. Пути подобной перестройки разнообразны: предоставление залога, забота о поддержании репутации, публичные заявления о взятых обязательствах и т.д. Все это сдерживает постконтрактный оппортунизм. Скажем, когда информация о любых нарушениях сразу же делается всеобщим достоянием, угроза потери репутации и вызванных этим убытков останавливает потенциальных нарушителей. Контракт в таком случае становится «самозащищенным» (*self-enforced*) — конечно, лишь до известных пределов.

С другой стороны, можно договориться о каких-то специальных процедурах, предназначенных для контроля за ходом исполнения сделки. Например, об обращении в спорных случаях к авторитету третьего лица (арбитра) или о проведении регулярных двусторонних консультаций. Если участники заинтересованы в поддержании долго-

срочных деловых отношений, они будут пытаться преодолевать возникающие трудности такими внеюрисдикционными способами.

Разные контрактные формы подпадают под действие разных «регуляционных структур». Механизмом, регулирующим простейшие контракты (их называют «классическими»), О. Уильямсон считает рынок, механизмом, регулирующим сложные контракты (их называют «отношенческими»), — иерархическую организацию (фирму). В первом случае отношения между участниками носят краткосрочный и безличный характер и все споры решаются в суде. Во втором — отношения приобретают длительный и персонифицированный характер, а споры начинают решаться путем консультаций и неформальных переговоров. Примером «классического контракта» служит покупка на бирже партии зерна или нефти, примером «отношенческого контракта» — сотрудничество между фирмой и проработавшим в ней много лет и накопившим уникальные навыки работником (наглядный пример из другой сферы — брачный контракт).

В примитивных обществах даже простейший обмен носил личностный характер, был погружен в плотную сеть долговременных неформальных отношений между участниками. Только так можно было избежать опасностей оппортунистического поведения. Однако по мере совершенствования юридических и организационных инструментов, контролирующих ход выполнения контрактов, относительно простые сделки приобрели безличный и формализованный характер. Одновременно в зону «отношенческих» контрактов попадали все более сложные сделки, которые прежде всего были вообще непредставимы — из-за запретительно высоких транзакционных издержек.

Такие интересные результаты дает анализ, обогащенный понятиями прав собственности, транзакционных издержек и контрактных отношений. Связь между ними раскрывается в знаменитой теореме Коуза.

### 3. Теорема Коуза

Теорема Коуза, изложенная в его статье «Проблема социальных издержек» (1960), относится к числу наиболее общих положений новой институциональной теории. Она посвящена проблеме внешних эффектов (экстерналий). Так называют побочные результаты любой деятельности, которые касаются не непосредственных ее участников, а третьих лиц.

Примеры отрицательных экстерналий: дым из фабричной трубы, которым вынуждены дышать окружающие, загрязнение рек сточны-

ми водами и т.д. Примеры положительных экстерналий: частные цветники, лужайки, которыми могут любоваться прохожие, мощение улиц за свой счет и др. Существование экстерналий приводит к расхождению между частными и социальными издержками (по формуле: социальные издержки равны сумме частных и экстернальных, т.е. возлагаемых на третьих лиц). В случае отрицательных внешних эффектов частные издержки оказываются ниже социальных, в случае положительных эффектов — наоборот, социальные издержки ниже частных.

Такого рода расхождения исследовались еще А. Пигу в книге «Теория благосостояния» (1920). Он характеризовал их как «провалы рынка», так как ориентация лишь на частные выгоды и издержки приводит либо к перепроизводству благ с отрицательными экстерналиями (загрязнение воздуха и воды, высокий уровень шума и т.д.), либо к недопроизводству благ с положительными экстерналиями (недостаточность возводимых частными лицами маяков, прокладываемых ими дорог и т.п.). Указания на «провалы рынка» служили для Пигу теоретическим обоснованием государственного вмешательства в экономику: он предлагал налагать на деятельность, являющуюся источником отрицательных внешних эффектов, штрафы (равные по величине экстернальным издержкам) и возмещать в форме субсидий эквивалент экстернальных выгод производителям благ с положительными внешними эффектами.

Против позиции Пигу о необходимости государственного вмешательства и была направлена теорема Коуза.

С его точки зрения, в условиях нулевых транзакционных издержек (а именно из этих условий исходила стандартная неоклассическая теория) рынок сам сумеет справиться с внешними эффектами. Теорема Коуза гласит: «Если права собственности четко определены и транзакционные издержки равны нулю, то размещение ресурсов (структура производства) будет оставаться неизменной и эффективной независимо от изменений в распределении прав собственности».

Таким образом, выдвигается парадоксальное положение: при отсутствии издержек по заключению сделок структура производства остается той же самой независимо от того, кто каким ресурсом владеет. Теорема доказывалась Коузом на ряде примеров, частично условных, частично взятых из реальной жизни.

Представим, что по соседству расположены земледельческая ферма и скотоводческое ранчо, причем скот хозяина ранчо может заходить на поля фермера, нанося ущерб посевам. Если хозяин ранчо не несет за это ответственности, его частные издержки будут меньше со-

циальных. Казалось бы, есть все основания для вмешательства государства. Однако Коуз доказывает обратное: если закон разрешает фермеру и хозяину ранчо вступать в контрактные отношения по поводу потравы, тогда вмешательство государства не потребуется; все разрешится само собой.

Допустим, оптимальные условия производства, при которых оба участника достигают максимума совокупного благосостояния, заключаются в следующем: фермер собирает со своего участка урожай в 10 ц зерна, а хозяин ранчо откармливает 10 коров. Но вот хозяин ранчо решает завести еще одну, одиннадцатую корову. Чистый доход от нее составит 50 дол. Одновременно это приведет к превышению оптимальной нагрузки на пастбище и неизбежно возникнет угроза потравы для фермера. Из-за этой дополнительной коровы будет потерян урожай в размере 1 ц зерна, что дало бы фермеру 60 дол. чистого дохода.

Рассмотрим первый случай: правом не допускать потраву обладает фермер. Тогда он потребует от хозяина ранчо компенсацию, не меньшую, чем 60 дол. А прибыль от одиннадцатой коровы — только 50 дол. Вывод: хозяин ранчо откажется от увеличения стада и структура производства останется прежней (а, значит, и эффективной) — 10 ц зерна и 10 голов скота.

Во втором случае права распределены так, что хозяин ранчо не несет ответственности за потраву. Однако у фермера остается право предложить ему компенсацию за отказ от выращивания дополнительной коровы. Размер «выкупа», по Коузу, будет лежать в пределах от 50 дол. (прибыль хозяина ранчо от одиннадцатой коровы) до 60 дол. (прибыль фермера от десятого центнера зерна). При такой компенсации оба участника окажутся в выигрыше, и хозяин ранчо опять-таки откажется от выращивания «неоптимальной» единицы скота. Структура производства не изменится.

Конечный вывод Коуза таков: и в том случае, когда фермер имеет право взыскать штраф с хозяина ранчо, и в том случае, когда право потравы остается за хозяином ранчо (т.е. при любом распределении прав собственности), исход оказывается одним — права все равно переходят к той стороне, которая ценит их выше (в данном случае — к фермеру), а структура производства остается неизменной и оптимальной. Сам Коуз по этому поводу пишет следующее: «Если бы все права были ясно определены и предписаны, если бы трансакционные издержки были равны нулю, если бы люди соглашались твердо придерживаться результатов добровольного обмена, то никаких экстерналий не было бы». «Провалов рынка» в этих условиях не происходило бы, и у государства не осталось бы никаких оснований для вмешательства с целью корректировки рыночного механизма.

Примечательно, что сам Коуз, полемизируя с положениями А. Пигу, не ставил перед собой задачи сформулировать какую-то общую теорему. Само выражение «теорема Коуза», равно как и первая ее формулировка, были введены в оборот Дж. Стиглером, хотя последний и основывался на статье Коуза 1960 г. Сегодня теорема Коуза считается одним из наиболее ярких достижений экономической мысли послевоенного периода.

Из нее следует несколько важных теоретических и практических выводов.

Во-первых, она раскрывает экономический смысл прав собственности. Согласно Коузу, экстерналии (т.е. расхождения между частными и социальными издержками и выгодами) появляются лишь тогда, когда права собственности определены нечетко, размыты. Когда права определены четко, тогда все экстерналии «интернализуются» (внешние издержки становятся внутренними). Не случайно главным полем конфликтов в связи с внешними эффектами оказываются ресурсы, которые из категории неограниченных перемещаются в категорию редких (вода, воздух) и на которые до этого прав собственности в принципе не существовало.

Во-вторых, теорема Коуза отводит обвинения рынка в «провалах». Путь к преодолению экстерналий лежит через создание новых прав собственности в тех областях, где они нечетко определены. Поэтому внешние эффекты и их отрицательные последствия порождаются дефектным законодательством; если кто здесь и «проваливается», так это государство. Теорема Коуза по существу снимает стандартные обвинения в разрушении окружающей среды, выдвигаемые против рынка и частной собственности. Из нее следует обратное заключение: к деградации внешней среды ведет не избыточное, а недостаточное развитие частной собственности.

В-третьих, теорема Коуза выявляет ключевое значение транзакционных издержек. Когда они положительны, распределение прав собственности перестает быть нейтральным фактором и начинает влиять на эффективность и структуру производства.

В-четвертых, теорема Коуза показывает, что ссылки на внешние эффекты — недостаточное основание для государственного вмешательства. В случае низких транзакционных издержек оно излишне, в случаях высоких — далеко не всегда экономически оправдано. Ведь действия государства сами сопряжены с положительными транзакционными издержками, так что лечение вполне может быть хуже самой болезни.

Влияние Коуза на развитие экономической мысли было глубоким и разноплановым. Его статья «проблема социальных издержек»



стала одной из наиболее цитируемых в западной литературе. Из его работы выросли целые новые разделы экономической науки (экономика права, например). В более широком смысле его идеи заложили теоретический фундамент для развития неинституционального направления.

Однако восприятие Коуза другими экономистами оказалось достаточно односторонним. Для него самого вымышленная экономика с нулевыми транзакционными издержками была лишь переходной ступенькой к рассмотрению реального мира, где они всегда положительны. К сожалению, в этой части его исследование вызвало меньший интерес, чем знаменитая теорема. Именно на ней сосредоточилось внимание большинства экономистов, поскольку она отлично вписывалась в господствующие неоклассические представления. Как признавал сам Коуз, его попытка «выманить» экономистов из воображаемого мира «классной доски» не увенчалась успехом.

#### **4. Теория экономических организаций**

Если институты — это «правила игры», то организации (фирмы) можно сравнить со спортивными командами.

В неоклассической теории понятие фирмы фактически сливалось с понятием производственной функции. Вследствие этого в ней даже не возникало вопросов о причинах существования фирм, особенностях их внутреннего устройства и т.д. Можно сказать, что она ставила знак равенства между фирмой и индивидуальным экономическим агентом.

Транзакционная теория фирмы представляет собой попытку преодолеть такой упрощенный подход. Ее развитие шло под знаком нескольких фундаментальных идей, связанных с именами ряда выдающихся экономистов. В 1937 г. Р. Коузу впервые удалось поставить и частично разрешить вопрос, который традиционной теорией даже не ставился: почему существует фирма, если есть рынок?

Хотя основоположником транзакционной теории фирмы по праву считается Р. Коуз, хронологически ей предшествовала концепция Ф. Найта, изложенная в книге «Риск и неопределенность» (1921). Отличительным признаком фирмы Найт считал отношения найма и связывал ее существование с тем, что она способствует лучшему распределению риска между рабочими (стремящимися избежать риска) и предпринимателями (нейтральными к риску). В обмен на стабильную оплату, застрахованную от случайных колебаний, рабочие соглашались подчиняться контролю предпринимателя.

Объяснение Коуза было иным. По его мнению, соображения экономики трансакционных издержек являются решающими при выборе организационной формы и размеров фирмы. Раз такие издержки реальны, то всякая хозяйствующая единица встает перед выбором: что для нее лучше и дешевле — брать эти издержки на себя, покупая необходимые товары и услуги на рынке, или же быть свободной от них, производя те же товары и услуги собственными силами? Именно стремлением избегать издержек по заключению сделок на рынке можно, по мнению Коуза, объяснить существование фирмы, в которой распределение ресурсов происходит административным путем (посредством приказов, а не на основе ценовых сигналов). В пределах фирмы сокращаются затраты на ведение поиска, исчезает необходимость частого перезаключения контрактов, деловые связи приобретают устойчивость.

Но тогда возникает обратный вопрос: зачем нужен рынок, если вся экономика может быть организована наподобие единой фирмы (идеал К. Маркса и других социалистов)? На это Коуз отвечал, что административный механизм также не свободен от издержек, которые нарастают по мере увеличения размеров организации (потеря управляемости, бюрократизация и т.п.). Поэтому границы фирмы, по его мнению, будут проходить там, где предельные издержки, связанные с использованием рынка, сравниваются с предельными издержками, связанными с использованием иерархической организации.

Следующий шаг в развитии трансакционного подхода был сделан в работе А. Алчиана и Г. Демсеца «Производство, информационные издержки и экономическая организация» (1972). Сущность фирмы они выводили из преимуществ кооперации, когда, совместно используя какой-либо ресурс в составе целой «команды», можно достигать лучших результатов, чем действуя по одиночке. Однако производство единой «командой» затрудняет оценку вклада каждого участника в общий результат, порождая стимулы к «отлыниванию». Отсюда — потребность в контроле, который вводил бы подобное поведение в жесткие границы. Агент, берущий на себя по соглашению с другими участниками функции контролера, становится собственником фирмы.

Развивая этот подход, У. Меклинг и М. Дженсен определили фирму как «сеть контрактов» в своей статье 1976 г. Проблема фирмы понимается ими как проблема выбора оптимальной контрактной формы, обеспечивающей максимальную экономию на трансакционных издержках. Задача сводится к выработке таких контрактов, которые были бы лучше всего приспособлены к особенностям каждой конкретной сделки.

Огромный вклад в транзакционную теорию фирмы был внесен О. Уильямсоном. Его книгу «Экономические институты капитализма» (1985) можно считать настоящей энциклопедией транзакционного подхода<sup>2</sup>. Фирма обеспечивает более надежную защиту специфических ресурсов от «вымогательства» и позволяет их владельцам быстрее приспосабливаться к непредвиденным изменениям. Это — лейтмотив его концепции. Однако лучшая адаптация достигается ценой ослабления стимулов. По выражению О. Уильямсона, если на рынке действуют стимулы «высокой мощности», то в фирме — стимулы «слабой мощности». Границы фирмы проходят поэтому там, где выгоды от лучшей адаптации и большей защищенности специфических активов уравниваются потерями от ослабления стимулов.

Близка к этим идеям концепция Г. Гроссмана и Г. Харта (1986). Они обратили внимание на тот факт, что влияние фирмы на риск «вымогательства» не столь однозначно, как думал Уильямсон. Допустим, фирма, принадлежащая агенту *A*, поглотила фирму, принадлежавшую агенту *B*. При этом *B* остался руководить своей бывшей фирмой, но уже как наемный менеджер. Очевидно, что если для *A* риск «вымогательства» сократился, то для *B* возрос. Соответственно, ослабили и его стимулы к инвестированию (не обязательно денег, но и времени, сил и т.п.) в специфические активы. Если такие потери оказываются значительными и в варианте, когда фирма *B* поглощается фирмой *A*, и в варианте, когда фирма *A* поглощается фирмой *B*, то экономически выгоднее, чтобы они оставались независимыми и их отношения строились через рынок.

Ту же линию анализа продолжает теория Д. Крепса (1990), строящаяся вокруг понятия «организационной культуры». Из-за неизбежной неполноты контрактов критическое значение для любой фирмы имеет вопрос об адаптации к неожиданным изменениям. Но необходимую свободу маневра ей удастся получить, только если ее работники будут твердо уверены, что она не злоупотребит этой свободой во вред им. Чтобы убедить их в этом, фирма может сама связать себя определенными принципами, пообещав (в явной или неявной форме) руководствоваться ими при приспособлении к непредвиденным обстоятельствам. (Скажем, не увольнять работников с длительными сроками службы при внезапном падении спроса.) Набор таких принципов образует, по определению Крепса, «организационную культуру» фирмы: то, что отличает ее от всех остальных фирм. Следование избранному принципу, даже когда это явно невыгодно, закрепляет за ней репутацию «надежной» и «справедливой», что дает ощутимые долговремен-

<sup>2</sup> Уильямсон О. Экономические институты капитализма. СПб., 1996.

ные преимущества. Организационная культура и связанная с ней репутация — ценный ресурс: их можно продать, продав фирму.

Однако поддержание репутации не обходится без издержек. Всякая организационная культура приспособлена к строго определенной категории случайных событий. При распространении одного и того же принципа на далекие друг от друга области адаптация к изменениям становится все менее эффективной. Это оказывается препятствием на пути вертикальной интеграции: границы фирмы, утверждает Крепс, будут определяться ее организационной культурой и проходить там, где лучшая адаптация в одних видах деятельности станет уравниваться худшей адаптацией — в других.

Несмотря на множественность подходов, нетрудно убедиться, что транзакционная теория выделяет несколько сквозных характеристик, определяющих сущность фирмы. Это — существование сложной сети контрактов, долговременный характер отношений, производство единой «командой», административный механизм координации посредством приказов, инвестирование в специфические активы. Во всех фирма выступает как орудие по экономии транзакционных издержек<sup>3</sup>.

Выбор формы экономической деятельности не ограничивается дилеммой: фирма или рынок? На следующем этапе принятия решения возникает новая проблема: какой тип фирм более предпочтителен? Трактовка фирмы в качестве «сети контрактов» стала исходным пунктом для построения типологии, основанной на особенностях внутрифирменного распределения прав собственности.

Простейшим случаем можно считать индивидуальную частнопредпринимательскую фирму. Ее владелец, по определению Алчиана и Демсеца, обладает пучком прав из пяти элементов. Во-первых, он имеет право на остаточный доход, т.е. на доход за вычетом контрактного вознаграждения всех остальных факторов. Во-вторых, он наделен правом контролировать поведение других участников «команды». В-третьих, он является центральной стороной — принципом, с которым владельцы всех остальных факторов заключают контракты (такая форма контрактов называется зонтичной). В-четвертых, у него есть право менять членство в «команде» (т.е. право на наем

<sup>3</sup> О значении подобной экономии можно судить по результатам, полученным при анализе изготовления крупных морских судов в США. Для сожания такого судна необходимы, как было установлено, 74 компонента. Из них 43 производились самими судостроительными фирмами, 31 — приобретались «на стороне». Средняя стоимость одного компонента составляла около 50 тыс. дол. Анализ показал, что если бы все компоненты производились внутри фирм, их средняя стоимость возросла бы на треть, а если бы все они приобретались через рынок — то почти вдвое.

и увольнение). И наконец, он имеет право продать все перечисленные полномочия.

К числу основных выгод такого распределения прав А. Алчиан и Г. Демсец относят прежде всего закрепление за центральным агентом (собственником) права на остаточный доход. Это создает мощный стимул для собственника к эффективному управлению фирмой, а также побуждает его организовывать действенный контроль за работой других. Кроме того, благодаря зонтичному контракту достигается существенная экономия на ведении переговоров. В случае необходимости можно прерывать контракт между центральным участником и любым нерадивым членом команды, не разрывая отношений со всеми остальными.

Весьма оригинально решается вопрос о том, кто из участников «команды» должен быть центральным агентом. Им, как утверждают А. Алчиан, О. Уильямсон и другие, становится владелец наиболее специфического ресурса, готовый заплатить максимальную цену за все указанные выше полномочия. В случае с «классической» капиталистической фирмой таким ресурсом оказывается физический капитал. Но лидером частнокапиталистической фирмы может быть и собственник человеческого капитала, если его знания и способности выступают как наиболее специфический для данной фирмы ресурс. Пример тому — адвокатские конторы, рекламные и проектно-конструкторские бюро, инжиниринговые фирмы, фирмы по программному обеспечению ЭВМ и т.д.

Более компактное определение собственности на фирму было предложено Г. Гроссманом и Г. Хартом. На их взгляд, ключевых правомочий два — право на остаточный доход и право на принятие остаточных решений. Из-за высоких трансакционных издержек контракты страдают неполнотой, так как лишь небольшая часть будущих решений — кто что должен делать при наступлении того или иного события — поддается точной спецификации. Право же на принятие остальных решений (специально не оговоренных в контракте) по умолчанию закрепляется за владельцем наиболее специфических ресурсов, для которого оно представляет наибольшую ценность. По сути речь идет о праве отдавать приказы прочим участникам «команды» — естественно, в пределах, очерченных контрактом. Поэтому собственника фирмы можно определить как носителя остаточных прав.

Типы фирм различаются прежде всего тем, какой категории агентов приписываются остаточные права. В корпорациях они принадлежат инвесторам, в потребительских и сбытовых кооперативах — потребителям и поставщикам, в фирмах, контролируемых работника-

ми, — персоналу, в предприятиях, находящихся в общественной собственности, — государству, а, скажем, неприбыльные организации — это фирмы, где право на получение остаточного дохода вообще отсутствует.

Остановимся лишь на некоторых организационных формах, как они предстают в трактовке теоретиков неoinституционализма.

В современном мире ведущей формой деловой организации является открытое акционерное общество (публичная корпорация). Права на остаточные решения владельцев таких фирм (акционеров) сильно урезаны. Они сводятся к праву на контроль за высшими менеджерами, и то в основном не прямо, а через совет директоров.

И все же такой суженный набор прав дает немало крупных преимуществ. Акционеры несут ограниченную ответственность, что резко снижает риск, связанный с инвестициями, и открывает возможности для мобилизации крупных сумм капитала. Акционерная собственность высоколиквидна: изъятие кем-либо своей доли из дела не требует согласия остальных совладельцев, получение которого бывает необходимо в партнерствах или кооперативах. К тому же акционерная собственность служит хорошей формой защиты от «вымогательства»: акционер может продать свои акции, но при этом сами специфические активы никуда из фирмы не уйдут, останутся в «команде». Наконец, разделение функции принятия риска (право на остаточный доход) и функции управления (право на принятие большей части остаточных решений) дает возможность подбирать наиболее талантливых менеджеров независимо от того, насколько велико или мало личное богатство.

Вместе с тем в отличие от частнопредпринимательской фирмы в акционерном обществе возникает трудно разрешимая проблема «контроля за контролером», т.е. высшим менеджментом. В корпорации остаточный доход идет не менеджеру, а акционерам. Следовательно, здесь появляется мощный стимул для оппортунистического поведения управляющих: часть ресурсов «команды» они будут пытаться направить на удовлетворение своих личных нужд в ущерб собственников-акционеров.

Долгое время считалось, что современные масштабы распыления акционерного капитала не позволяют удовлетворительно решать проблему отделения собственности от контроля. Последние исследования, однако, показывают, что возможности управленческого оппортунизма ограничены. В корпорациях действует целый набор внутренних механизмов контроля, дисциплинирующих поведение менеджеров в интересах собственников.

К внутренним механизмам относится: контроль со стороны совета директоров; концентрация акций в руках компактной группы акционеров; участие менеджеров в акционерном капитале своих корпораций; увязка вознаграждения управляющих с состоянием дел в фирме. Особое место принадлежит механизму банкротств и контролю со стороны кредиторов.

Но шаги по сдерживанию оппортунистического поведения управляющих не обязательно ограничиваются рамками самой корпорации. Негативная реакция участников рынка — как акционеров, так и сторонних агентов — ставит предел злоупотреблениям менеджмента. Движение курса акций высвечивает некомпетентность управляющих и создает основу для целого ряда внешних механизмов контроля:

рынок капитала: падение курса акций ухудшает условия, на которых руководство корпорации может привлечь дополнительный капитал;

рынок менеджерского труда: падение курса акций — плохой сигнал не только для нынешних, но и для будущих нанимателей менеджера. В этих условиях жертвовать карьерой ради сиюминутной выгоды становится нерационально;

рынок корпоративного контроля (поглощений): падение курса акций делает корпорацию более легкой добычей для поглощения, за которым обычно следует смена всего руководства. Это также подстегивает работу менеджеров.

Взвешивая плюсы и минусы акционерной формы собственности, большинство специалистов по экономической теории организаций приходят к выводу: хотя абсолютная подконтрольность менеджеров недостижима, совместное действие внутренних и внешних дисциплинирующих механизмов ограничивает потенциал оппортунистического поведения и снижает остроту проблемы. Выгоды, связанные с данной организационной формой, перевешивают ее издержки.

Согласно анализу А. Алчиана и Г. Демсеца, отличительная черта государственных фирм — это недобровольный характер участия во владении ими. Владельцы-налогоплательщики не вправе уклониться от своих обязанностей по содержанию государственной собственности (прежде всего — от уплаты налогов).

Последствия такой формы собственности оцениваются теоретиками неоинституционализма весьма критически. Деятельность государственных предприятий серьезно страдает от политизации, подчинения разного рода внеэкономическим целям. В случае государственных предприятий невозможно получить биржевую оценку качества их управления; контроль со стороны собственников (налогопла-

тельщиков) за поведением аппарата весьма слаб; из-за отсутствия возможности поглощений рынок не проявляет интереса к судьбам таких предприятий, уклоняясь от участия в их реорганизации.

Несмотря на это, как отмечает американский экономист Л. Де Алесси, государственная собственность имеет свою нишу в экономике. Так, она может быть наиболее эффективной формой организации, когда речь заходит о производстве общественных благ, таких, к примеру, как безопасность страны. Составить контракт всех граждан страны с частными фирмами по обеспечению обороны было бы практически невозможно, и он плохо поддавался бы контролю и правовой защите.

Особое внимание теоретики трансакционного подхода уделяли самоуправляемым фирмам бывшей Югославии как примеру явно неоптимальной организации. Все члены такого самоуправляемого коллектива имели право на остаточный доход (участие в прибылях), но оно было жестко обусловлено продолжением работы на предприятии. Это приводило к тому, что при распределении дохода работники оказывались заинтересованы получать большую часть в полное распоряжение — в виде зарплаты и меньшую часть направлять на инвестиции.

Подобная структура правомочий отрицательно влияла на занятость и накопление капитала: члены самоуправляемых фирм избегали расширения своего состава; наблюдался также постоянный инвестиционный голод и склонность к наращиванию внешней задолженности. Такие фирмы обладали ограниченными возможностями по диверсификации риска, испытывали трудности с налаживанием контроля за поведением директоров, их внутренняя жизнь неизбежно политизировалась.

Важнейшие выводы теоретиков трансакционного подхода таковы: в экономике складывается рынок организационных форм, на котором фирмы разного типа вступают между собой в конкуренцию. Процветание лучших и отмирание худших организационных форм определяются в конечном счете их способностью обеспечивать экономию трансакционных издержек. Конкуренция на этом рынке может быть косвенной и выражаться в борьбе за привлечение и удержание в «команде» наиболее производительных участников. Но она может быть и прямой, когда одни фирмы пытаются захватывать (поглощать) другие.

Конкуренция на рынке организационных форм ведет к тому, что на нем выживают структуры, в наибольшей степени отвечающие требованиям экономической среды. При этом для каждого типа отыс-



кивается ниша, в пределах которой он оказывается эффективнее остальных. Но его преимущества могут сводиться на нет условиями, преобладающими в других секторах. Какие-то сектора экономики могут быть заселены в основном корпорациями, какие-то — партнерствами, какие-то — кооперативами и т.д. Картина распределения организационных форм не остается неизменной. Поиск новой ниши, вызванный резкими технологическими или институциональными сдвигами, бывает и болезненным, и длительным. Если он заканчивается безрезультатно, данная организационная форма начинает встречаться все реже и постепенно сходит со сцены.

Таким образом, не существует абсолютных преимуществ одного вида фирм перед всеми остальными; каждая форма собственности имеет свой набор трансакционных издержек, который при определенных условиях может превращать ее в наиболее эффективную.

## 5. Экономика права

Особый раздел институциональной теории образует экономика права, выделившаяся в самостоятельное направление уже в середине 1960-х годов. Эта дисциплина лежит на стыке экономической теории и права. Наряду с Р. Коузом ключевыми фигурами в ее формировании и развитии были профессоры Р. Познер и Г. Калабреззи. Огромное значение имели также работы Г. Беккера по экономическому анализу вне рыночных форм поведения, в частности — преступности.

Экономика права не стала ограничиваться какими-то отдельными отраслями права, имеющими дело с явными рыночными отношениями, а попыталась распространить экономические понятия и методы на весь корпус юридического знания. За прошедшие три десятилетия не осталось, наверное, ни одной правовой нормы или доктрины, ни одного процессуального или организационного аспекта правовой системы, которые она не подвергла бы анализу.

Концептуальный каркас экономики права можно представить в следующем виде. Она исходит из того, что агенты ведут себя как рациональные максимизаторы при принятии не только рыночных, но и вне рыночных решений (таких, например, как нарушать или не нарушать закон, возбуждать или не возбуждать судебный иск и т.д.).

Правовая система, подобно рынку, рассматривается как механизм, регулирующий распределение ограниченных ресурсов. Скажем, в случае кражи, как и в случае продажи, ценный ресурс перемещается от одного агента к другому. Разница в том, что рынок имеет дело с добровольными сделками, а правовая система — с вынужденными,

совершаемыми без согласия одной из сторон. Многие вынужденные «сделки» возникают в условиях настолько высоких транзакционных издержек, что добровольные сделки становятся из-за этого невозможны. (Например, водители автомобилей не могут заранее провести переговоры со всеми пешеходами о компенсации за возможные увечья.) К числу вынужденных «сделок» можно отнести большинство гражданских правонарушений и уголовных преступлений.

Однако несмотря на вынужденный характер, они совершаются по определенным ценам, которые налагаются правовой системой. В качестве таких неявных цен выступают судебные запреты, выплаты денежной компенсации, уголовные наказания. Поэтому аппарат экономического анализа оказывается приложим не только к добровольным, но и к недобровольным сделкам.

Такое понимание открыло совершенно неизведанное поле новых научных проблем. В экономике права подробно анализируется, как реагируют экономические агенты на различные правовые установления. Например, как скорость судебных разбирательств влияет на количество исков, тяжесть и неотвратимость наказаний — на уровень преступности, особенности законодательства о разводах — на относительное богатство мужчин и женщин, изменения в правилах ответственности водителей автомобилей — на частоту дорожно-транспортных происшествий и т.д.

Однако наиболее интересный и спорный аспект экономики права связан с обратной постановкой вопроса: как меняются сами правовые нормы под воздействием экономических факторов? Предполагается, что в основе развития и функционирования правовых институтов лежит экономическая логика, что их работа в конечном счете направляется принципом экономической эффективности. (Разными авторами он формулируется по-разному: как принцип максимизации богатства, как принцип минимизации транзакционных издержек и др.)

Обратимся к знакомому примеру с фермером и хозяином ранчо. Так, в США известны две альтернативных системы, регулирующие их отношения. При одной фермеры имеют право предъявлять претензии о потраве только в том случае, если предварительно приняли необходимые меры по ограждению своих полей от захода скота. При другой системе они этого делать не обязаны, так что именно хозяева ранчо должны позаботиться о возведении ограждений, если не хотят подвергнуться штрафам. Первая норма более эффективна, когда объем земледелия относительно невелик по сравнению с объемом скотоводства, при обратном соотношении эффективнее вторая норма. Выяснилось, что в преимущественно скотоводческих штатах США

принята первая система, в преимущественно земледельческих — вторая. Это одна из иллюстраций того, как правовые нормы устанавливаются в соответствии с критерием эффективности.

Аналогичным «тестам» на эффективность было подвергнуто огромное множество юридических норм и доктрин. Результат в большинстве случаев был положительным. По мысли теоретиков экономики права, объясняется это тем, что при установлении прецедентов суды «подражают» (simulate) рынку: они принимают такие решения, к которым приходили бы сами стороны, имея они возможность заранее вступать в переговоры по предмету спора. Другими словами, правовая система обеспечивает такое распределение прав, к которому при отсутствии транзакционных издержек подводил бы рынок.

Предположение, что суды следуют логике рыночного анализа и при вынесении решений задаются вопросом, к кому — истцу или ответчику — перешло бы право в условиях низких транзакционных издержек, вызвало острую критику — как со стороны экономистов, так и особенно со стороны юристов.

В некоторых случаях суды действительно вполне осознанно руководствуются экономическими соображениями. Однако обычно они исходят из критерия справедливости, а не эффективности. Но, как утверждают сторонники экономики права, требования эффективности и справедливости совпадают чаще, чем можно было бы ожидать. По замечанию Р. Познера, не стоит удивляться тому, что в мире ограниченных ресурсов поведение, ведущее к их растрачиванию, начинает оцениваться обществом как «несправедливое» и «безнравственное».

Далее, нужно иметь в виду, что следование принципу эффективности приписывается в первую очередь системе общего права, т.е. системе, в которой право в виде прецедентов (предшествующих решений по аналогичным делам) творится самими судами. В ней складывается своеобразный рынок прецедентов, обеспечивающий их естественный отбор: неэффективные прецеденты рано или поздно вытесняются эффективными. Объясняется это тем, что поток исков будет интенсивнее в тех случаях, когда действуют неэффективные прецеденты, так как их замена на эффективные дает дополнительный чистый прирост в благосостоянии. Чаще подвергаясь испытаниям, неэффективные прецеденты имеют меньше шансов на выживание и потому неспособны удерживаться длительное время.

Это, конечно, не значит, что система общего права никогда не дает сбоев. Важно и то, что нарисованная оптимистическая картина не распространяется на правила, которые вырабатывают не суды,

органы законодательной власти. Существование в этом случае механизма по отбору эффективных норм представляется теоретикам экономики права крайне проблематичным.

У многих ее представителей принцип эффективности получает также нормативное истолкование. Другими словами, они настаивают, что правовые нормы должны устанавливаться исходя из соображений эффективности. Из такого подхода вытекают общие требования к правовой системе:

1. Закон должен способствовать снижению транзакционных издержек, в частности устраняя искусственные барьеры на пути добровольного обмена и обеспечивая исполнение заключенных контрактов.

2. Он должен также четко определять и надежно защищать права собственности, препятствуя перерождению добровольных сделок в вынужденные. В условиях низких транзакционных издержек, как это следует из теоремы Коуза, устранение неопределенности в наделении правами собственности будет вести к расширению поля добровольного обмена.

3. При высоких транзакционных издержках законодательство должно избирать и устанавливать наиболее эффективное из всех доступных распределение прав собственности. Это распределение, к которому экономические агенты приходили бы сами, не препятствуя им в этом высокие издержки транзакций.

Итак, правовая система призвана облегчить работу рынка, а тем самым, где это оказывается невозможно, «симулировать» его результаты. Следуя этим предписаниям, она будет способствовать оптимальному использованию ресурсов общества.

Нормативные выводы экономики права уже начали проникать в судебную и законодательную практику многих стран. Примером может служить знаменитая теорема Коуза. Ссылки на нее содержатся в 8 решениях судов штатов, в 17 решениях апелляционных судов и даже в решении Верховного суда США.

Однако, как показали критические исследования, принцип максимальной экономической эффективности — и при определении субъекта собственности, и при выборе форм ее правовой защиты — в социальном плане отнюдь не нейтрален. Он, в частности, тяготеет к сохранению статус-кво (на том основании, что существующие нормы уже прошли многолетний естественный отбор и потому доказали свою эффективность), он ставит производителей в более выгодное положение по сравнению с потребителями, а состоятельных членов общества — в более выгодное положение по сравнению с малоиму-

щими. Вместе с тем тезис Познера о «подражании» юридической системы рынка помогает обнаруживать и устранять нормы, мешающие эффективной работе экономики.

## 6. Теория общественного выбора

Особенности институтов и их изменения находились в центре внимания традиционной экономической истории. Однако она была чисто описательной дисциплиной, без прочего теоретического фундамента. В этом сказалось определяющее влияние на нее немецкой исторической школы.

Поворот произошел на рубеже 50–60-х годов с проникновением в историко-экономические исследования понятий неоклассической теории и строгих количественных методов (так называемая «клиометрическая революция»). Эклектичные «повествования» начали вытесняться формальными моделями с точной формулировкой гипотез и их экономической проверкой. Но социальные институты при этом выпали из поля зрения исследователей: использование предпосылки нулевых транзакционных издержек оставляло для них мало места.

Вновь предметом активного изучения институты стали благодаря «новой экономической истории». Лидером этой историко-экономической дисциплины считается американский ученый Д. Норт<sup>4</sup>. Из многочисленных работ самого Норта и его последователей вырисовывается широкая концепция институтов и институциональной динамики, опирающаяся на понятия прав собственности, транзакционных издержек, контрактных отношений и групповых интересов и претендующая на объяснение самых общих закономерностей развития человеческого общества.

Она исходит из того, что, будучи «правилами игры», институты задают систему стимулов (положительных и отрицательных), направляя деятельность людей по определенному руслу. Этим они снижают неопределенность и делают социальную среду более предсказуемой. Когда люди верят в надежность и справедливость законов, договоров и прав собственности, они воздерживаются от попыток мошенничества, кражи, обмана. Так институты выполняют свою главную функцию — экономию транзакционных издержек. Однако создание и поддержание общих «правил игры» в свою очередь требует немалых за-

<sup>4</sup> См.: Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение // THESIS. Весна 1993. Т. I. Вып. 2; Норт Д. Экономический анализ институтов // Вопросы экономики. 1997. № 3.

трат. Толчок к разработке новой экономической истории дало именно осознание бесплатности действия институтов.

В составе институтов Д. Норт выделяет три главные составляющие: а) неформальные ограничения (традиции, обычаи, всякого рода социальные условности); б) формальные правила (конституции, законы, судебные прецеденты, административные акты); в) механизмы принуждения, обеспечивающие соблюдение правил (суды, полиция и т.д.)<sup>5</sup>.

Неформальные институты образуют как бы подводную часть айсберга. Они складываются спонтанно, без чье-либо сознательного замысла, как побочный результат взаимодействия множества людей, преследующих собственные интересы. Многое в этом процессе прояснила теория игр, ставшая сегодня наиболее популярным инструментом неинституциональных исследований.

Формальные институты и механизмы их защиты устанавливаются и поддерживаются сознательно, в основном силой государства. Они выстраиваются в определенную иерархию: правила высшего порядка изменить труднее, чем правила низшего порядка (конституцию труднее, чем закон, закон труднее, чем административный акт). Формальные правила допускают резкую одномоментную ломку (в периоды революций), тогда как неформальные меняются лишь постепенно. Как отмечает Д. Норт, российская революция в октябре 1917 г. стала, возможно, самой решительной перекройкой всей институциональной структуры общества, какую только знала история. Но и она не смогла отменить множества прежних обычаев, привычек, стандартов поведения, сохранявшихся еще очень долго.

Как и почему меняются институты? Д. Норт выделяет два основных источника таких изменений.

Первый — сдвиги в структуре относительных цен. Технический прогресс, открытие новых рынков, рост населения и т.д. — все это ведет либо к изменению цен конечного продукта по отношению к ценам факторов производства либо к изменению цен одних факторов по отношению к ценам других. При изменении цен один или оба участника сделки начинают понимать, что им было бы выгоднее пересмотреть ее условия. Однако организационные формы «вписаны» в правила высокого порядка. Если переход к контракту нового типа требует пересмотра какого-либо фундаментального правила, участники обмена могут пойти на затраты ради того, чтобы попытаться его заменить. Что касается неформальных норм, то они «разъедаются»

<sup>5</sup> К. Менгер называл спонтанно формирующиеся институты «органическими», а устанавливаемые сознательно — «прагматическими».

ценовыми сдвигами постепенно: просто со временем их начинают соблюдать все реже и реже.

Второй источник институциональных изменений — идеология, под воздействием которой формируется структура предпочтений людей. Под идеологией Норт понимает субъективные модели, через призму которых люди осмысливают и оценивают окружающий мир. Идеологические убеждения также не свободны от влияния изменений относительных цен: чем больше прибыльных возможностей блокирует чья-либо субъективная картина мира, тем сильнее стимулы к внесению в нее поправок.

И все же история знает немало примеров, когда идеологический фактор действовал независимо от ценовых сдвигов. Одним из них Д. Норт считает отмену рабства в США. К началу гражданской войны, как показали новейшие исследования, рабство оставалось экономически высокоэффективным институтом. Его отмену можно объяснить только одним — постепенным укоренением в сознании людей представления об аморальности собственности на человеческие существа.

В любой данный момент времени индивидуальные агенты стоят перед выбором: что выгоднее — ограничиться взаимодействием в рамках существующих «правил игры» или направить часть ресурсов на их изменение? Только если ожидаемые выгоды настолько велики, что способны окупить издержки перехода к новой институциональной системе, они станут предпринимать шаги по ее изменению.

Состояние институционального равновесия Д. Норт определяет как ситуацию, когда никто из агентов не заинтересован в перестройке действующего набора институтов (с учетом издержек, которые им при этом пришлось бы понести). Но всегда ли такое состояние будет одновременно и эффективным? Именно это составляет центральную проблему всей новой экономической истории.

При нулевых трансакционных издержках оптимальный набор «правил игры» складывался бы везде и всегда. Если бы из-за внезапных изменений во внешней среде какой-либо институт устаревал, ничего не стоило бы заменить его новым. Ситуация была бы точь-в-точь, как в примере с фермером и хозяином ранчо. Например, при резком скачке в спросе на мясо хозяева ранчо могли бы «выкупить» у фермеров согласие на отмену закона, запрещающего проход скота по полям. Положение фермеров, как минимум, не ухудшилось бы, положение хозяев ранчо стало бы лучше. Но само изменение закона оказалось бы излишним: при отсутствии трансакционных издержек фермеры и хозяева ранчо всегда могли бы договориться друг с другом на индивидуальной основе — невзирая ни на какие общие «правила

игры». Другими словами, институциональная система была бы полностью нейтральным фактором, своего рода «вуалью» экономической деятельности.

На этой основе формируется обобщенная теорема Коуза: если транзакционные издержки малы, то экономическое развитие всегда будет идти по оптимальной траектории — независимо от имеющегося набора институтов. (Такую макроверсию коузовской теоремы предложил норвежский экономист Т. Эггертсон.) Из обобщенной теоремы Коуза следует, что всякое общество обречено на процветание. Технический прогресс и накопление капитала (физического и человеческого) должны автоматически и повсеместно обеспечивать экономический рост. По этой же причине любые исходные различия в экономическом развитии должны сглаживаться по мере того, как отстающие общества станут перенимать институты передовых.

Такая «наивная», или «оптимистическая», модель, исходящая из представления, что неэффективные институты всегда должны вытесняться эффективными, преобладала на ранних стадиях разработки новой институциональной теории. Она, к примеру, была положена в основу книги Д. Норта и Р. Томаса о восходящем развитии западного капитализма<sup>6</sup>.

Однако история свидетельствует, что экономический рост скорее исключение, чем правило. И здесь, по замечанию Норта, новая институциональная теория сталкивается с двумя главными загадками человеческой истории: почему неэффективные формы экономики существовали тысячами и почему развитие разных обществ так часто шло не сближающимися, а расходящимися путями? Почему, говоря иначе, конкуренция на экономических и политических рынках не ведет к последовательной отбраковке плохих «правил игры»?

Потому, отвечает Норт, что высокие транзакционные издержки делают эти рынки похожими на совершенный рынок неоклассической теории. В своих позднейших работах он ссылается на действие трех факторов. Это — двойственная роль государства; влияние групп со специальными интересами; зависимость эволюции институтов от однажды избранной траектории (path dependence).

1. Сложные формы обмена невозможны без участия государства, которое специфицирует права собственности и обеспечивает исполнение контрактов. Но обладая монополией на применение насилия, оно получает возможность переопределять и перераспределять права

---

<sup>6</sup> North D.C., Thomas R.P. The Rise of Western World: a New Economic History. Cambridge, 1973.



собственности. Его роль оказывается двойственной. Государство может способствовать экономическому росту, производя в обмен на налоги важнейшее общественное благо — правопорядок, но может вести себя как «хищник», стремясь максимизировать монопольную ренту — разницу между доходами и расходами казны. Достижению этих целей чаще всего отвечают совершенно разные наборы институтов. Государство может быть заинтересовано в поддержании неэффективных институтов, если это увеличивает монопольную ренту. Фактически, как показывает Норт, так и было на протяжении большей части человеческой истории.

2. Выгоды и издержки от действия институтов распределяются неравномерно. Если даже какие-то «правила игры» подрывают благосостояние общества, но при этом ведут к перераспределению богатства в пользу той или иной могущественной группы, они, несмотря ни на что, будут устанавливаться и сохраняться. Перераспределительные соображения часто берут верх над соображениями эффективности (см. выше раздел о школе общественного выбора). Из-за высоких транзакционных издержек проигрывающая от несовершенных институтов группа редко бывает способна «откупиться» от заинтересованной в их сохранении группы и получить ее согласие на введение более эффективных институтов. По убеждению Норта, политическим рынкам органически присуща тенденция производить на свет неэффективные права собственности, ведущие к стагнации и упадку.

3. Институты отличает значительная экономия на масштабах: когда какое-то правило установлено, его можно с минимальными затратами распространять на все большее число людей и сфер деятельности. Но само создание институтов требует крупных первоначальных вложений, являющихся необратимыми (sunk costs). Поэтому «новые» и «старые» институты находятся в неразрывном положении. «Старый» институт свободен от издержек, которые пришлось бы нести при установлении «нового», так что сохранение менее совершенного института, если учесть возможные затраты по его замене, часто оказывается более предпочтительным. Кроме того, субъективные модели и организационные формы «притираются» к особенностям существующих «правил игры» и при других правилах могут полностью обесцениваться. На освоение действующих норм и законов люди затрачивают огромные ресурсы. Поэтому институциональные изменения неизбежно встречают сильнейшее сопротивление даже тогда, когда они увеличивают благосостояние общества.

Все это стабилизирует сложившуюся институциональную систему независимо от ее эффективности. В результате институты оказы-

ваются далеко не нейтральным фактором: они «загоняют» общество в определенное русло, с которого потом трудно свернуть. С этим Д. Норт связывает феномен расходящихся траекторий развития.

В одной из своих работ он предпринял попытку сравнительного анализа экономической истории Англии и Испании. В XVI в. они находились в очень схожих стартовых условиях. Но в Англии мощное противодействие дворян и купечества произволу королевской власти помогло раннему упрочению частной собственности и связанных с ней институтов. Напротив, в Испании победа оказалась на стороне короны и государственной бюрократии. Это задало расходящиеся траектории дальнейшего развития: восходящего — в Англии, стагнирующего — в Испании. Более того, перенос «материнских» институтов в английские и испанские колонии в Новом Свете привел к тому, что столь же отличными оказались затем пути развития Северной и Южной Америки.

В реальных обществах, заключает Норт, всегда существует «смесь» из эффективных и неэффективных институтов. Одни поощряют инвестиции и нововведения, другие — борьбу за льготы и привилегии, одни способствуют конкуренции, другие — монополизации, одни расширяют поле взаимовыгодного обмена, другие — сужают его. Все решает соотношение между первыми и вторыми. Таким образом, «институты имеют значение».

Развитие новой институциональной теории было далеко не беспроblemным, многие экономисты оценивают ее скептически и даже остро критически.

Одна из ее слабостей усматривается в недостаточной строгости выводов, поскольку большинство неoinституционалистов отдают предпочтение неформализованному анализу. Определенное сопротивление вызывает и само понятие транзакционных издержек, которое упрекают в излишней расплывчатости. Критики отмечают также, что упор на транзакционные издержки оборачивается подчас игнорированием производственных издержек.

Транзакционному подходу присуща тенденция к оправданию статус-кво, любого сложившегося положения вещей. Ведь всякая неэффективная или нерациональная практика легко может быть представлена как эффективная и рациональная при помощи ссылок на невидимые невооруженным глазом транзакционные издержки. Всегда ведь можно сказать, что в момент принятия решения у агента не было достаточной информации, что задача заведомо превосходила его интеллектуальные способности, что сказался недостаток времени и т.д. Но стоит дополнить набор ограничений такого рода препятствиями, как

получится, что в экономической реальности вообще нет и не может быть ничего неэффективного. Эта методологическая проблема серьезно подрывает позиции новой институциональной теории.

По той же причине неубедительно выглядит оптимистическая картина институциональной эволюции, идущей, как предполагается, в направлении все возрастающей эффективности, поскольку конкурентная борьба должна обеспечивать выживание «сильнейших», т.е. наиболее совершенных институтов. (В наибольшей мере такой односторонний взгляд характерен для экономики права.)

Отношения собственности традиционно связывались в экономической и философской мысли с понятием власти. В исследованиях неoinституционалистов этот аспект остается в тени. Отсюда тенденция — представлять иерархию как особый вид контракта, вертикальные социальные связи как горизонтальные, отношения государства и подчинения как отношения равноправного партнерства. Так, профессор Д. Норт и Р. Томас предлагали трактовать в виде добровольного контракта отношения между средневековым рыцарем и крепостным крестьянином. За это новая институциональная теория подвергается жесткой критике леворадикальными экономистами, считающими, что институт собственности служит не столько целям эффективности, сколько интересам господствующих классов, перераспределяя богатство в их пользу.

Но оценка направления, безусловно, должна основываться на его сильных сторонах, реальных результатах, а не на слабостях. К таким результатам относятся: анализ оппортунистического поведения, объяснение многообразия контрактных форм и типов деловых организаций, исследование влияния правовых режимов на систему экономических стимулов, изучение взаимодействия организационных структур с институциональной средой, открытие принципиально нового класса издержек — трансакционных. Трансакционный доход помогает понять многие трудности переходного процесса, с которыми столкнулись постсоциалистические страны и которые оказались неожиданностью для ортодоксальных концепций.

Неoinституционализм вывел современную теорию из институционального вакуума, из вымышленного мира, где экономическое взаимодействие происходит без трений и издержек. Трактовка социальных институтов как орудий по решению проблемы трансакционных издержек создала предпосылки для плодотворного синтеза экономической науки с другими социальными дисциплинами. Но пожалуй, самое ценное, что благодаря новой институциональной теории изменилась сама картина экономической реальности и перед

/ исследователями возник целый пласт принципиально новых проблем, прежде ими не замечавшихся.

### **Рекомендуемая литература**

- Капелюшников Р.И. Теория прав собственности (методология, основные понятия, круг проблем). М., 1991.
- Шаститко А.Е. Неинституциональная экономическая теория. М., 1998.
- Alchian A.A. *Economic Forces at Work*. Indianapolis, 1977.
- Barzel Y. *Economic Analysis of Property Rights*. Cambridge, 1989.
- Coase R.H. *The Firm, the Market and the Law*. Chicago and London, 1988 (рус. пер.: Коуз Р. Фирма, рынок и право. М., 1993).
- Demsetz H. *Efficiency, Competition, and Policy*. Vol. I—II. Oxford, 1988.
- Eggertsson T. *Economic Behavior and Institutions*. Cambridge, 1990.
- Furubotn G., Richter R. *Institutions and Economic Theory: an Introduction to and Assessment of the New Institutional Economics*. Sarbrcken, 1995.
- Hansmann H. *The Ownership of Enterprise*. Cambridge, 1996.
- Jensen C. and Meckling H. *Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs, and Ownership Structure // Journal of Financial Economics*. 1976. Vol. 3. № 4.
- Kreps M. *Corporate Culture and Economic Theory. — Perspectives on Positive Political Economy*. Ed. by Alt E., and Shapsley A. Cambridge, 1990.
- Wallis J., and North C. *Measuring the Transactional Sector in American Economy, 1870—1970. — Long-term Factors in American Economic Growth*. Ed. by Engerman L., and Gallman E. Chicago, 1986.
- North C. *Structure and Change in Economic History*. N.Y., 1981.
- North C. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge, 1990 (рус. пер.: Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997).
- North C., and Thomas P. *The Rise of the Western World: a New Economic History*. Cambridge, 1973.
- Williamson E. *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*. N.Y., 1985 (рус. пер.: Уильямсон О. Экономические институты капитализма. СПб., 1996).

# Глава 39

## Теория общественного выбора

- *Идейный фундамент теории общественного выбора*
- *Предоставление общественных благ в условиях прямой демократии*
- *Проблемы выбора в условиях представительной демократии*
- *Теории, основанные на концепции общественного выбора*

### 1. Идейный фундамент теории общественного выбора

Теория общественного выбора представляет собой одно из наиболее ярких направлений экономического империализма, связанное с применением методологии неоклассической экономической теории для изучения политических процессов и феноменов. Зародившись в 1960-х годах как отрасль экономической науки, изучающая вопросы налогообложения и государственных расходов в контексте проблемы предоставления общественных благ, теория общественного выбора в последующие десятилетия значительно расширила сферу своего анализа и в настоящее время может рассматриваться в качестве дисциплины, по праву претендующей на статус «экономической теории политики».

Можно указать на три особенности теории общественного выбора, определяющие характер разрабатываемых на ее основе аналитических схем:

а) для описания поведения человека в политической сфере используются те же гипотезы, что и в неоклассической экономической теории: гипотезы следования личному интересу, полноты и транзитивности предпочтений, рациональной максимизации целевой функции;

б) процесс выявления предпочтений индивидов чаще всего понимается в терминах рыночного взаимодействия: предполагается, что отношения между людьми в политической сфере могут быть описаны в терминах взаимовыгодного обмена;

в) в ходе исследования ставятся вопросы, аналогичные тем, которые имеют центральное значение в неоклассической теории цены,

т.е. вопросы о существовании и стабильности политического равновесия, путях его достижения и его оценке с точки зрения принципа эффективности Парето<sup>1</sup>.

Идеи, лежащие в основе теории общественного выбора, были впервые сформулированы в конце XIX в. представителями итальянской школы государственных финансов: М. Панталеони, У. Маццола, А. де Вити де Марко и др. Эти исследователи явились пионерами использования предельного анализа и теории цены для изучения бюджетного процесса, а также для моделирования спроса и предложения на рынке общественных благ. Данный подход нашел дальнейшее развитие в работах представителей шведской школы в экономической науке — К. Векселля и Э. Линдаля, уделявших первостепенное внимание политическим процессам, обеспечивающим определение государственной бюджетной политики.

Разработанные итальянскими и шведскими экономистами аналитические подходы долгое время оставались практически неизвестными для исследователей, работавших в традициях «основного течения» экономической науки. Вместе с тем в 1940–50-х годах представления о рациональном характере поведения индивидов в политической сфере стали активно проникать в научные дискуссии, прежде всего благодаря опубликованным в этот период работам Й. Шумпетера, К. Эрроу, Д. Блэка, Э. Даунса. Объединение двух указанных интеллектуальных направлений и стало основой разработки комплекса идей, известных ныне как теория общественного выбора. Ключевую роль в этом сыграли представители так называемой Вирджинской школы в экономической теории. Признанным лидером этой школы является Дж. Бьюкенен, награжденный в 1986 г. Нобелевской премией по экономике «за исследование договорных и конституционных основ теории принятия экономических и политических решений». Благодаря многочисленным работам Дж. Бьюкенена, а также таких видных специалистов в области теории общественного выбора, как Дж. Бреннан, У. Нисканен, М. Олсон, Г. Таллок, Р. Толлисон и другие, за период с начала 1960-х годов был достигнут существенный прогресс в разработке как базовых идей теории общественного выбора, так и «дочерних» теорий, опирающихся на эти идеи.

<sup>1</sup> Mueller D. Public Choice Theory// Greenaway D., Bleaney M. and Stewart I.M.T. (eds.). Companion to Contemporary Economic Thought. L.: Routhledge, 1991. P. 207.

## 2. Предоставление общественных благ в условиях прямой демократии

Логически исходным пунктом исследований в области теории общественного выбора является анализ проблемы коллективного предоставления общественных благ. Этим благам свойственны специфические качества, которые собственно и обуславливают необходимость выработки особой процедуры принятия решений об их производстве:

1) неконкурентность в потреблении (потребление общественно-го блага одним индивидом не снижает уровня полезности, получаемого от потребления того же блага другим индивидом);

2) неисключительность в потреблении (общественное благо не может быть предоставлено исключительно тем членам общества, которые принимали участие в финансировании его производства; напротив, будучи произведено, общественное благо доступно для потребления всеми членами общества).

В условиях, когда финансирование производства общественных благ является делом добровольным, объем их предоставления оказывается ниже оптимального. В первую очередь это связано с наличием так называемой «проблемы безбилетника», суть которой состоит в следующем. Члены общества (или группы) могут оказаться склонны уклоняться от несения своей доли издержек, ожидая, что необходимые для производства общественного блага средства будут предоставлены другими. Таким образом, члены группы, придерживающиеся «стратегии безбилетника», рассчитывают — благодаря свойству неисключительности общественных благ в потреблении — бесплатно воспользоваться плодами усилий своих коллег. В описанных условиях объем средств, направляемых на производство общественных благ, будет недостаточным для финансирования того объема благ, который обеспечивал бы максимальное удовлетворение потребностей группы в этих благах<sup>2</sup>.

Рациональный путь решения проблемы производства общественных благ заключается в выработке процедуры принятия обязательных решений об участии членов общества (группы) в его финансировании. В случае если предпочтения людей в отношении данного общественного блага различаются по интенсивности (а следовательно, различаются и их желания вносить свой вклад в производство общественного блага), оптимальным как с точки зрения этических ценностей, так и с

<sup>2</sup> Олсон М. Логика коллективных действий. М.: Фонд экономической инициативы, 1995 (работа 1965 г.).

точки зрения эффективности результата является использование процедуры голосования, предусматривающей единогласное одобрение решений об объеме предоставления общественных благ и распределении соответствующих издержек. Этот фундаментальный вывод был сформулирован в конце прошлого века К. Векселлем<sup>3</sup>. Один из вариантов достижения единогласия по вопросу о финансировании предоставления общественных благ был предложен учеником К. Векселля — Э. Линдалем в книге «Справедливость налогообложения»<sup>4</sup>. В соответствии с принципом, выдвинутым Линдалем, доля индивида в финансировании общественного блага (интерпретируемая как «налоговая цена» предельной единицы общественного блага) должна в точности соответствовать предельной полезности общественного блага для данного индивида. В условиях, когда и ставка налога, и объем предоставления общественного блага являются объектом переговоров (так называемая модель добровольного обмена), определение равновесия может быть проиллюстрировано с помощью рис. 1.

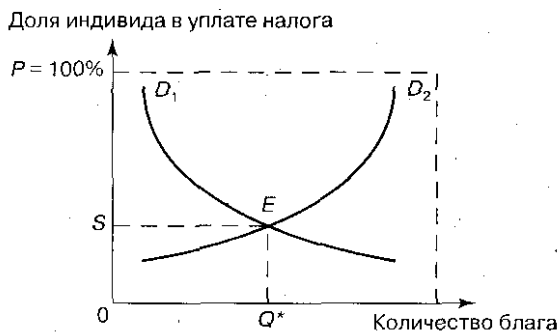


Рис. 1

**Равновесие в модели добровольного обмена.** Кривые  $D_1$  и  $D_2$  суть графики функций спроса индивидов 1 и 2 на общественное благо,  $OS$  — доля налога, уплачиваемого индивидом 1,  $SP$  — доля налога, уплачиваемая индивидом 2. Уменьшение доли налогов для каждого индивида (которое можно проиллюстрировать перемещением точки  $S$  вдоль оси абсцисс) обуславливает возрастание величины спроса на общественное благо. Равновесие по Линдалю достигается в точке  $E$ , при объеме предоставления общественных благ  $Q^*$  и распределении налогового бремени в пропорции  $OS : SP$ .

<sup>3</sup> Wicksell K. Finanztheoretischen Untersuchungen nebst Darstellung und Kritik des Steuerwesens Schwedens. Jena: G. Fischer, 1896.

<sup>4</sup> Lindahl E. Die Gerechtigkeit der Besteuerung. Lund: Gleerup und H. Ohlsson, 1919. Важнейшие главы из книг К. Векселля и Э. Линдаля опубликованы в переводе на английский язык в издании: Musgrave R.A. and Peacock A.T. (eds.). Classics of Public Finance. London: Macmillan, 1958.



Вместе с тем правило единогласного принятия решений не свободно от существенных недостатков. Во-первых, у индивидов может существовать стимул к сокрытию их реальных оценок предельной полезности общественных благ, в результате чего модель добровольного обмена оказывается не в состоянии обеспечить оптимальное распределение налогового бремени. Во-вторых, модель Линдаля исходит из готовности индивидов платить за предоставление общественного блага; в то же время «готовность платить» может быть ограничена «способностью платить», связанной с размерами дохода. В-третьих, достижение единогласия может быть сопряжено с существенными транзакционными издержками (издержками ведения переговоров и выявления истинных позиций сторон, упущенными выгодами за период, предшествующий достижению соглашения, и т.д.). Структура издержек, связанных с долей голосов, необходимых для принятия решения о предоставлении общественных благ, представлена на рис. 2<sup>5</sup>.

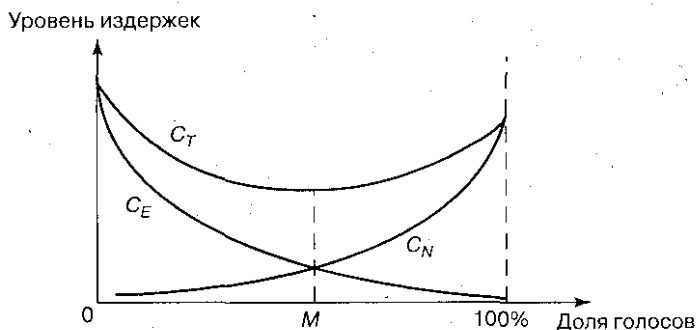


Рис. 2

**Издержки процесса голосования.** Кривая  $C_N$  — график функции транзакционных издержек, связанных с достижением согласия; кривая  $C_E$  — график функции издержек, связанных с возможностью принятия решения, ущемляющего интересы части индивидов (в случае голосования по правилам, отличным от правила единогласия); кривая  $C_T$  — график функции совокупных издержек. Точка  $M$  соответствует минимуму совокупных издержек.

Таким образом, оптимальным правилом принятия решений в каждом конкретном случае является правило голосования, при котором минимизируется уровень совокупных издержек. При конфигурации

<sup>5</sup> См.: Бьюкенен Дж. и Таллок Г. Расчет согласия. Логические основания конституционной демократии. Гл. 6//Нобелевские лауреаты по экономике. Джеймс Бьюкенен. М.: Таурис Альфа, 1997 (работа 1962 г.).

графиков издержек, приведенной на рис. 2, ничто не дает основания полагать, что минимум функции совокупных издержек будет достигнут при  $OM = 50\%$ , т.е. при использовании правила простого большинства голосов. Данное правило будет оптимальным лишь в том случае, если участники переговоров высоко ценят время, затрачиваемое на принятие решения<sup>6</sup>. Дело в том, что простое большинство голосов – минимальное условие непротиворечивости результатов голосования (если для принятия решения необходимо, к примеру, 40% голосов, то не исключена ситуация, когда два взаимоисключающих решения получают одобрение). В свою очередь, получение противоречивых результатов голосования затягивает процесс принятия решения, а значит, увеличивает издержки переговорного процесса. Следовательно, при высокой альтернативной стоимости времени возрастание функции  $CN$  будет наблюдаться только справа от точки  $M$  (при  $OM = 50\%$ ), а слева от этой точки она будет убывать: ведь чем ближе правило принятия решения к правилу простого большинства, тем меньше вероятность противоречивости результатов голосования и тем ниже издержки ведения переговоров. Если минимум функции  $CN$  достигается в точке  $M$  при  $OM = 50\%$ , то и минимум функции  $CT$  будет достигаться в той же точке, а значит, правило простого большинства окажется оптимальным правилом принятия решений.

Хотя правило большинства голосов может оказаться оптимальным в условиях, когда принимается решение об объемах предоставления одного конкретного общественного блага, оно может привести к возникновению проблемы цикличности голосования в том случае, если принимается решение о выборе между различными общественными благами. Данную проблему нередко называют «парадоксом Эрроу», однако более корректными являются названия «парадокс голосования», или «парадокс Кондорсе»<sup>7</sup>. Суть проблемы можно проиллюстрировать следующим примером (см. табл. 1). Пусть группа лиц,

<sup>6</sup> Mueller D. Op. cit. P. 212.

<sup>7</sup> Впервые обратил на нее внимание маркиз де Кондорсе в работе, увидевшей свет еще в 1785 г. (ему же принадлежит и авторство термина «парадокс голосования»). Спустя почти столетие изучению этой проблемы посвятил ряд работ английский математик и логик Ч.Л. Доджсон, более известный под литературным псевдонимом Льюис Кэррол. В XX в. проблема цикличности была заново открыта на основе работ Кондорсе и Доджсона Д. Блэком (Black D. The Decisions of a Committee Using a Special Majority // *Econometrica*. 1948. Vol. 16. № 3. P. 245–261) и получила классическую современную формулировку в работе К. Эрроу «Социальный выбор и индивидуальные ценности» (Arrow K.J. *Social Choice and Individual Values*. N.Y.: Wiley, 1951).

принимающих решения о производстве одного из трех общественных благ, состоит из индивидов 1, 2 и 3. Предпочтения каждого из индивидов являются транзитивными, т.е. если индивид предпочитает первое благо второму и второе третьему, то он предпочитает первое благо третьему. При использовании правила большинства голосов выбор между благами  $A$  и  $B$  будет осуществлен в пользу  $A$  (такой выбор поддержат индивиды 1 и 2), а выбор между благами  $B$  и  $C$  — в пользу блага  $B$  (за этот выбор выскажутся индивиды 1 и 3). Исходя из принципа транзитивности предпочтений, логично было бы предположить, что благо  $A$  окажется для группы более предпочтительным, чем благо  $C$ . Однако на практике наблюдается противоположный результат, поскольку большинством голосов (поданных индивидами 2 и 3) благо  $C$  будет предпочтено благу  $A$ . Таким образом, коллективные предпочтения оказываются нетранзитивными, а использование процедуры принятия решений большинством голосов ведет к «зацикливанию» процесса голосования (иными словами, при указанной структуре предпочтений голосование может продолжаться бесконечно, не приводя к принятию однозначного решения).

Таблица 1

### Парадокс голосования\*

	Предпочтения индивидов в отношении общественных благ $A$ , $B$ и $C$		
1	$A \supset B$	$B \supset C$	$A \supset C$
2	$A \supset B$	$B \subset C$	$A \subset C$
3	$A \subset B$	$B \supset C$	$C \supset A$
Вся группа	$A \supset B$	$B \supset C$	$C \supset A$

\* Знак  $\supset$  — знак предпочтения. Агрегирование транзитивных предпочтений индивидов путем голосования ведет к нетранзитивности коллективных предпочтений.

Наличие «парадокса голосования» открывает путь к так называемому процедурному манипулированию: индивиды, наделенные правом формулировки вопросов, определения последовательности вынесения их на голосование и контроля за другими аспектами процедуры принятия решений, оказываются в состоянии добиваться выгодных для себя решений. Проиллюстрируем этот тезис с помощью нашего примера. Если правом определять процедуру голосования обладает индивид 1; он может сформулировать правило, согласно которому отклоненные варианты исключаются из дальнейшего рас-

смотрения. Тогда в первом раунде голосования он предложит вопрос о выборе между благами *B* и *C* (т.е. благами, которые лично он ценит меньше, чем «оптимальное» для него благо *A*). Во втором раунде он предложит группе выбор между благом, набравшим большинство голосов в первом раунде (благом *C*), и благом *A*. Очевидно, что во втором раунде большинство голосов будет подано в пользу блага *A*. Поскольку же принято правило, исключающее рассмотрение отклоненных вариантов, вопрос о выборе между благами *A* и *C* ставиться не будет и проблемы цикличности не возникнет, а результат голосования окажется максимально благоприятным для индивида *I*.

Модели предоставления общественных благ в условиях прямой демократии позволяют сформулировать фундаментальные правила принятия коллективных решений. Вместе с тем большинство ситуаций, встречающихся в реальной жизни, предполагают принятие решений в больших группах, где непосредственное выявление предпочтений по каждому вопросу путем голосования влечет за собой существенные издержки. Для преодоления этой проблемы в обществе используются механизмы представительной демократии, которые также являются объектом исследований в рамках теории общественного выбора.

### **3. Проблемы выбора в условиях представительной демократии**

Простейшие модели выбора в условиях представительной демократии предполагают наличие двух партий, конкурирующих за голоса избирателей. Чтобы одержать победу на выборах, партии должны анонсировать предоставление такого объема общественных благ, который являлся бы желательным для большинства членов общества. Ключевое значение для теории общественного выбора имеет правило, выдвинутое Э. Даунсом в книге «*Экономическая теория демократии*»: «Партии формулируют свою политику с целью победить на выборах, а не побеждают на выборах с целью формулировать политику»<sup>8</sup>. В том случае, если: 1) всех избирателей интересует один и тот же вопрос; 2) альтернативные подходы к решению этого вопроса могут быть представлены в виде линии политического спектра (т.е. ранжированы по принципу «больше-меньше», например, более высокий или более низкий уровень расходов); 3) предпочтения избирателей рас-

<sup>8</sup> Downs A. An Economic Theory of Democracy. NY: Harper and Row, 1957. P. 28.

пределены симметрично; 4) если победителем становится партия, получившая большинство голосов — то оптимальной стратегией партий является ориентация на «медианного избирателя» (см. рис. 3).

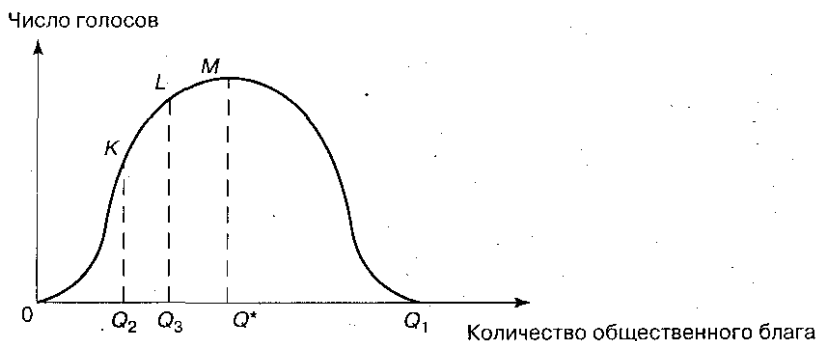


Рис. 3

**Теорема о «медианном избирателе».** При симметричном распределении предпочтений относительно конкретного общественного блага, максимизация голосов избирателей достигается при ориентации на количество общественного блага  $Q^*$ , предпочтительное с точки зрения «медианного избирателя». Название теоремы связано с тем, что позиция  $Q^*$  соответствует медиане политического спектра; иными словами, варианты  $Q < Q^*$  и  $Q > Q^*$  поддерживаются одинаковым количеством избирателей.

Чтобы лучше понять суть данного утверждения, получившего название теоремы о «медианном избирателе», рассмотрим аналогию с теорией размещения производства, использованную Э. Даунсом. Пусть вдоль некой улицы на одинаковом расстоянии друг от друга расположено 100 домов. Торговцу, принимающему решение о размещении своего магазина на данной улице, целесообразно выбрать «медианную» позицию, т.е. поместить его, скажем, в доме № 50. Если у торговца появится конкурент и разместит свой магазин в смежном доме — доме № 51, — рынок окажется поделен на две равные части: первый торговец будет обслуживать дома № 1–50, а второй — дома № 51–100 (предполагается, что торговцы продают идентичные товары и единственный критерий выбора магазина для покупателей состоит в его удаленности от места жительства). Если один из торговцев уклонится от «медианной» стратегии (основав магазин в доме № 20, например) при том, что другой будет ее придерживаться, то первый торговец окажется в невыгодном положении, ибо его покупателями будут только жильцы домов № 1–30; а все остальные будут ходить за покупками к его конкуренту.

Эта аналогия может быть напрямую перенесена на рис. 3. Если  $Q_1 = 100$  и  $Q^* = 50$ , то партии 1 целесообразно заявить предвыборную платформу, ориентированную на предоставление 50 единиц общественного блага, а партии 2 целесообразно анонсировать предоставление 51 единицы общественного блага. Тогда партия 1 получит число голосов, соответствующее площади фигуры  $OMQ^*$ , а число голосов, полученных партией 2, будет представлено площадью фигуры  $Q^*MQ_1$ . Отклонение от ориентации на медианного избирателя ведет к потере голосов. Если партия 1 анонсирует предоставление количества общественного блага  $Q_2$ , то ее позиция окажется привлекательной лишь для тех избирателей, которые предпочитают производство не более количества  $Q_3$  общественного блага. Таким образом, партия 2 получит число голосов, соответствующее площади фигуры  $Q_3LMQ_1$ , в то время как число голосов, полученное партией 1, окажется гораздо меньше (оно будет соответствовать площади фигуры  $OKLQ_3$ )<sup>9</sup>.

Можно видеть, что справедливость теоремы о «медианном избирателе» зависит от специфической формы распределения предпочтений избирателей. Распределение, приведенное на рис. 3, может быть характерно для случаев, когда в предоставлений рассматриваемого общественного блага так или иначе заинтересованы все избиратели. Более сложный случай возникает тогда, когда общественное благо для одной группы избирателей является одновременно антиблагом для другой группы. В качестве примера можно рассмотреть проект строительства порта в городе  $N$ , финансирование которого предполагается осуществлять за счет взимания дополнительного налога со всего населения страны. Для жителей этого города порт представляет собой безусловное общественное благо, в то время как жители соседнего города  $M$ , где уже есть торговый порт, согласны поддержать строительство пассажирского порта в городе  $N$ , однако строительство там торгового порта будет для них антиблагом (поскольку новый порт составит конкуренцию их собственному порту). Распределение предпочтений электората изображено на рис. 4.

<sup>9</sup> Аналогичные принципы справедливы и для принятия решений в условиях прямой демократии. При описанном распределении предпочтений наибольшие шансы быть принятым имеет вариант решения, поддерживаемый «медианным» участником голосования (Black D. The Rationale of Group Decision-Making // Journal of Political Economy. 1948. Vol. 56. № 1, P. 23–34; Black D. The Theory of Committees and Elections. Cambridge: Cambridge University Press, 1958).

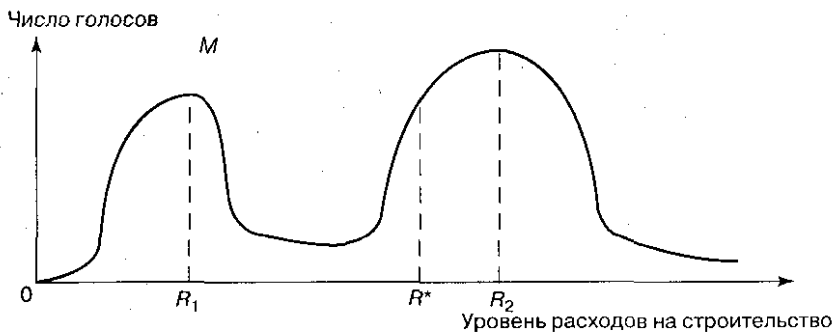


Рис. 4

**Бимодальное распределение предпочтений.** Жители города  $M$  заинтересованы в строительстве пассажирского порта в городе  $N$ , расходы на которое составляют  $R_1$ . Напротив, жители города  $N$  заинтересованы в строительстве торгового порта (уровень расходов  $R_2$ ). Целям максимизации числа голосов избирателей соответствует анонсирование именно этих (модальных) объемов предоставления общественных благ, в то время как позиция «медианного избирателя»  $R^*$  не является привлекательной ни для одной из партий.

Распределения подобного рода называются бимодальными<sup>10</sup>. При бимодальном распределении оптимальные позиции партий соответствуют не «медианной» позиции  $R^*$ , которая не обеспечивает максимизации числа голосов, а модальным позициям  $R_1$  и  $R_2$ . В иллюстрируемом случае преимущество будет иметь партия, анонсирующая объем расходов  $R_2$  (например, партия 2). Вместе с тем у партии-конкурента (партии 1) отсутствуют стимулы анонсировать позицию, отличную от  $R_1$ , поскольку в противном случае в борьбу может вмешаться новая партия, которая оттеснит партию 1 из числа лидеров<sup>11</sup>. Таким образом,

<sup>10</sup> Понятие «мода» в статистике означает значение исследуемого признака, встречающееся в наибольшем числе случаев. Распределение предпочтений на рис. 3 является унимодальным, т.е. имеет одну моду  $Q^*$  (иначе говоря, график функции распределения предпочтений имеет один локальный максимум в точке  $Q^*$ ). График на рис. 4, напротив, имеет два локальных максимума.

<sup>11</sup> Данное обстоятельство имеет значение, если выигрыш партии (например, число полученных мест в парламенте) пропорционален числу полученных голосов. Если же действует принцип «победитель получает все» (например, при выборе конкретного кандидата на место в парламенте или президентский пост), многое зависит от конкретной процедуры голосования (выборы в один или два тура, количество голосов, необходимых для победы, и т.д.). Однако правило об ориентации на модальную позицию сохраняет силу (равно как и в случае, когда распределение предпочтений избирателей является унимодальным, но асимметричным). В более общем случае — при полимодальном распределении предпочтений избирателей — за поддержку избирателей будут конкурировать столько партий, сколько локальных максимумов имеет функция распределения предпочтений членов общества.

при бимодальном распределении предпочтений избирателей неприменим вывод о сближении позиций партий-конкурентов. Наиболее часто бимодальные (и полимодальные) распределения предпочтений избирателей наблюдаются при рассмотрении вопросов об осуществлении перераспределительных мероприятий (прямых и косвенных трансфертов). Данное обстоятельство играет первостепенное значение в рамках теории эндогенного определения экономической политики.

Усложнение моделей принятия решений в условиях представительной демократии связано с расширением числа субъектов, участвующих в выработке решений, а также с детальным учетом мотивов их поведения. Сама выработка политических решений моделируется в рыночных терминах, в связи с чем в рассмотрение вводится категория политических рынков. Объектом обмена на политических рынках являются, с одной стороны, мероприятия экономической политики, а с другой стороны, факторы политической поддержки: голоса избирателей, взносы в предвыборные фонды, иные трансферты ресурсов (в том числе взятки) и т.д. В роли субъектов политических рынков выступают избиратели, члены групп давления, а также субъекты принятия политических решений — политики и чиновники. Схема взаимодействия между ними представлена на рис. 5.

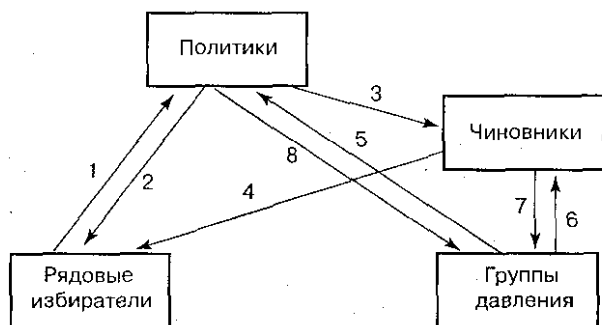


Рис. 5

**Схема взаимодействия субъектов политического рынка.** В демократической системе избиратели делегируют полномочия принятия решений о проведении экономических мероприятий политикам (1). Часть решений политики принимают самостоятельно, оказывая тем самым воздействие на благосостояние избирателей (2), а часть — делегируют чиновникам (3), от решений которых также зависит благосостояние избирателей (4). В свою очередь группы давления осуществляют воздействие на решения политиков и чиновников, предоставляя им специфическую поддержку (связи 5 и 6) с целью добиться проведения выгодных для себя мероприятий (связи 7 и 8). Более сложная структура связей включает в себя также мероприятия политической рекламы, осуществляемые политиками и группами давления с целью оказать влияние на позицию избирателей (связи 9 и 10).



Группы давления представляют собой группы экономических субъектов, объединенных общими интересами и способных эффективно воздействовать на процесс принятия политических решений. Не всякая группа с общими интересами (общепринятый термин — «группа интересов») имеет возможность стать группой давления. Ключевую роль здесь имеет «проблема безбилетника», суть которой изложена в разделе 2. Для группы интересов мероприятия экономической политики, увеличивающие благосостояние ее членов, являются общественным благом. Чем многочисленнее группа и чем ниже выигрыш отдельных ее членов, чем ниже у них стимулы участвовать в издержках лоббирования выгодных для группы мероприятий. К примеру, потребители, благосостояние которых уменьшается вследствие введения импортных пошлин на обувь, в принципе могут рассматриваться как члены группы интересов; в то же время они слишком многочисленны, а проигрыш каждого из них слишком мал, чтобы они могли объединиться в группу давления с целью лоббирования против введения пошлин. Напротив, национальные производители получают значительный выигрыш от этих пошлин, а число производителей гораздо меньше по сравнению с численностью потребителей. Объединяясь в группу давления, производители осуществляют лоббирование, чаще всего сопряженное с трансфертами ресурсов в пользу субъектов принятия политических решений. Благодаря этому в демократическом обществе могут осуществляться мероприятия экономической политики, противоречащие интересам основной массы избирателей, но выгодные для влиятельных групп давления. В том случае, если в противостояние вступают две группы давления (например, производители оборудования, заинтересованные в повышении на него импортных пошлин, и представители отраслей, которые используют это оборудование), то наибольшие шансы провести выгодный для себя курс экономической политики имеет та группа, которая может мобилизовать больший объем ресурсов для лоббирования; этот объем, в свою очередь, зависит от ресурсного потенциала членов группы, ожидаемых ими выгод и степени проявления в группе «проблемы безбилетника»<sup>12</sup>.

О поведении политиков мы уже имели случай говорить выше. Здесь же важно заметить, что дополнительным фактором их победы на выборах становится объем взносов в их предвыборные фонды, которые предоставляют группы давления в обмен на обещание проводить выгодный для них курс экономической политики.

<sup>12</sup> Becker G.S. A Theory of Competition among Pressure Groups for Political Influence // Quarterly Journal of Economics, 1983. Vol. 98. № 3. P. 371—400.

Чиновники представляют собой субъектов принятия политических решений, которым политики делегируют часть полномочий в конкретных сферах деятельности. Причиной для такого делегирования служит в первую очередь стремление использовать выгоды специализации, связанные с тем, что решением специфических проблем занимаются обладающие соответствующей компетенцией сотрудники государственных органов. При этом возникает «проблема доверителя-агента», известная в современной институциональной теории. Политики делегируют чиновникам часть своих полномочий, но обладают ограниченными возможностями контролировать их деятельность. В рамках концепции, выдвинутой У. Нисканеном<sup>13</sup>, предполагается, что производственная функция государственного агентства (т.е. характер преобразования финансовых ресурсов, получаемых агентством, в результаты его деятельности) известна только руководству агентства. В немалой степени это обусловлено тем, что результаты деятельности агентства часто носят «неосязаемый» характер (постановления, докладные записки и др.). В то же время предполагается, что благосостояние чиновников зависит от размера бюджета агентства: это открывает возможности для увеличения их вознаграждения, повышения должностного статуса, репутации и т.д. В результате оказывается, что чиновникам удается существенно завышать бюджеты агентств по сравнению с уровнем, действительно необходимым для выполнения функций агентства. Данные аргументы играют существенную роль в обосновании тезиса о сравнительной неэффективности предоставления общественных благ государственными органами, который разделяет подавляющее большинство сторонников теории общественного выбора.

Наконец, следует сказать о подходах к изучению поведения избирателей. С точки зрения модели рационального выбора избиратели будут участвовать в голосовании лишь в том случае, если ожидаемые выгоды превысят при этом ожидаемые издержки. Размер ожидаемых выгод равен произведению прироста благосостояния, который получит избиратель в результате победы партии, анонсирующей наиболее благоприятный для него курс экономической политики, на вероятность того, что именно голос данного избирателя окажет решающее влияние на исход выборов (дополнительным множителем может служить субъективная оценка избирателем вероятности того, что партия будет выполнять свои предвыборные обещания). Поскольку вероятность «подать решающий голос» в большинстве случаев ни-

<sup>13</sup> Niskanen W.A. Bureaucracy and Representative Government. Chicago: Aldine-Atherton, 1971.

чтожно мала, величина ожидаемых выгод также оказывается незначительной. В то же время издержки участия в голосовании вполне ощутимы (потери времени, издержки проезда до избирательного участка, в ряде стран — издержки регистрации в качестве избирателей). Отсюда следует вывод, что рациональной стратегией избирателя является стратегия рационального абсентеизма (отказа от участия в выборах). По той же причине предполагается, что избиратели откажутся нести издержки приобретения информации о позиции конкретных партий (стратегия рационального обскурантизма, или рационального неведения)<sup>14</sup>.

Вопрос о том, почему избиратели все же участвуют в выборах, иногда рассматривается в качестве фундаментального вопроса теории общественного выбора. На этот вопрос пока не получено адекватного ответа (возможные гипотезы сводятся к роли идеологических предпочтений, комплекса «болельщиков», поддерживающих различные партии из «спортивного интереса», или желания избирателей сохранить демократическую систему как таковую). В то же время модель рационального выбора позволяет сделать эмпирически верифицируемые прогнозы относительно того, что активность избирателей будет расти: 1) с увеличением «избирательного дифференциала» (т.е. оценки превышения выгод, связанных с победой наиболее привлекательной для избирателей политической силы, над выгодами, связанными с победой следующей по степени предпочтительности силы); 2) с увеличением неопределенности результатов выборов (что повышает шансы избирателя оказать на них влияние); 3) с сокращением издержек голосования (связанным, к примеру, с проведением выборов в специально для этого назначенные выходные дни). Кроме того, представление о рациональном обскурантизме избирателей дает объяснение высокой эффективности мероприятий политической рекламы: в условиях, когда избиратели не заинтересованы в самостоятельном поиске информации, сопряженном с издержками, важную роль играет информация, получаемая ими бесплатно.

Рассмотренные предположения относительно особенностей поведения субъектов политического рынка играют ключевую роль в рамках «дочерних» теорий, развивающихся на базе теории общественного выбора. Рассмотрим главные из них: теорию конституционного выбора, теорию политического делового цикла, теорию поли-

---

<sup>14</sup> Ключевой вклад в развитие представлений о поведении избирателей внес Э. Даунс. Сходные идеи относительно стратегии рационального неведения были высказаны Й. Шумпетером (Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия. М.: Экономика, 1995 (работа 1950 г.). С. 339—350).

тической ренты, теорию эндогенного определения экономической политики и экономическую теорию политических институтов.

## 4. Теории, основанные на концепции общественного выбора

### Теория конституционного выбора

Теория конституционного выбора (или, как ее иногда называют в русскоязычной традиции, конституционная экономическая теория) опирается на фундаментальное представление о двухстадиальном процессе функционирования контрактарной (договорной) общественной системы<sup>15</sup>. На первой стадии осуществляется принятие решений относительно фиксации и защиты прав собственности, а также относительно формулировки правил выработки коллективных решений относительно производства общественных благ. На второй стадии экономические субъекты непосредственно вступают в отношения обмена, опираясь на установленную ранее структуру прав собственности, а также принимают решения о производстве общественных благ, используя существующие правила. Именно эта вторая стадия является сферой приложения традиционной экономической теории и базовых подходов теории общественного выбора. Напротив, в центре внимания теории конституционного выбора находится первая стадия контрактарного процесса, на которой закладывается фундамент экономических и политических отношений между людьми. Таким образом, теория конституционного выбора занимается изучением закономерностей выбора ограничений, в рамках которых осуществляется экономическая и политическая деятельность, в то время как традиционная экономическая теория и базовые направления теории общественного выбора занимаются изучением индивидуального и коллективного выбора в рамках заданных ограничений.

С указанными выше стадиями контрактарного процесса связана и специфика функций государства. Центральное значение имеет здесь различие между «государством защищающим» и «государством производящим», введенное Дж. Бьюкененом<sup>16</sup>. «Государство защищающее», возникающее на конституционной стадии, является внешним субъектом по отношению к договаривающимся сторонам, который

<sup>15</sup> Бьюкенен Дж. Границы свободы. Между анархией и Левиафаном // Нобелевские лауреаты по экономике. Джеймс Бьюкенен. М.: Парус Альфа, 1997. С. 245–254 (работа 1975 г.).

<sup>16</sup> Там же. С. 297–299.

несет ответственность за защиту прав индивидов. Иными словами оно выполняет роль беспристрастного арбитра, который следит за выполнением правил игры. На постконституционной же стадии государство выполняет роль органа, при посредстве которого индивиды обеспечивают себя общественными благами («государство производящее»). Каковы же должны быть особенности выбора на конституционной стадии, чтобы обеспечить максимальное удовлетворение потребностей членов общества в общественных благах на постконституционной стадии?

На рис. 6 изображена схема двухстадийного контрактарного процесса в обществе, состоящем из двух групп индивидов. Суть конституционного контракта заключается в том, чтобы повысить благосостояние обеих групп за счет четкого определения и эффективной защиты прав собственности (Парето-эффективное перемещение экономики из точки  $A$  в точку на участке контрактной кривой, ограниченном пунктирными лучами, например, в точку  $B$ ). В то же время на этой стадии определяются правила, обеспечивающие принятие Парето-эффективных решений на постконституционной стадии (переводящих экономику в точки, подобные точке  $D$ ) и препятствующие принятию решений, которые носят перераспределительный характер (соответствующие перемещению в точки  $E_1$  или  $E_2$ ). Выполнение этих условий может быть достигнуто в том случае, если решения на конституционной стадии будут приниматься по правилу единогласия.

Благосостояние группы индивидов 2

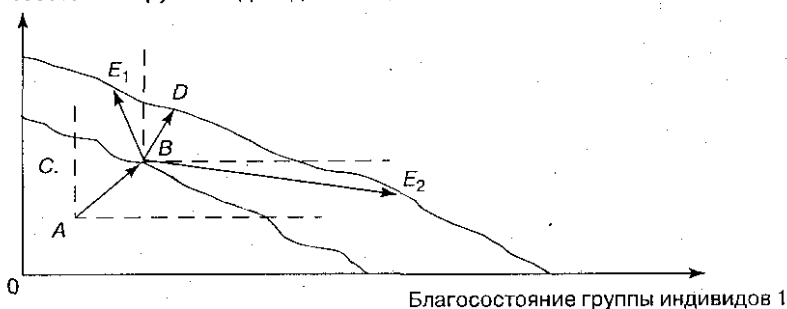


Рис. 6

**Конституционная и постконституционная стадии контрактарного процесса.** В исходном (доконтрактарном) состоянии благосостояние индивидов соответствует точке  $A$ . Заключение конституционного контракта с использованием правила единогласия обуславливает повышение благосостояния обоих индивидов (переход в точку  $B$ ), а также закладывает возможности для принятия дальнейших решений, эффективных по Парето (переход из точки  $B$  в точку  $D$ ).

Если члены общества заинтересованы в перераспределении богатства и доходов в свою пользу, что может заставить их прийти к единому решению относительно содержания конституционного контракта? С точки зрения Дж. Бьюкенена и Г. Таллока, сформулированной ими в книге «*Расчет согласия*», центральное значение играет здесь фактор неопределенности<sup>17</sup>. Поскольку индивиды не в состоянии определить, окажутся ли они в долгосрочной перспективе (предполагающей множество актов коллективного выбора по большому числу вопросов) выигравшими или проигравшими в случае принятия конкретных правил выработки решений, они будут ориентироваться на выбор правил, выгодных всему обществу. При этом всегда строго проводится принцип, согласно которому не существует иного способа определения конституционных правил, кроме как через свободное выявление предпочтений граждан (иными словами, какое-либо принуждение является абсолютно недопустимым)<sup>18</sup>.

Теория конституционного выбора имеет ряд важных приложений, касающихся формулировки правил определения экономической политики в различных сферах. Они касаются, в частности, ограничения произвола государства в бюджетной сфере, связанного с наращиванием как объема ресурсов, перераспределяемых через государственный бюджет, так и размеров бюджетного дефицита<sup>19</sup>, ограничения возможностей осуществления перераспределительных мероприятий и т.д. Эти приложения имеют важное значение для других теоретических направлений в рамках концепции общественного выбора, прежде всего для теории политической ренты и теории эндогенного определения экономической политики.

### Теория политического делового цикла

В рамках данного теоретического направления деятельность субъектов принятия политических решений рассматривается в качестве источника циклических колебаний в экономике. Наибольшей популярностью традиционно пользуется модель У. Нордхауза<sup>20</sup>, которая предполагает, что целью политических партий является победа на

<sup>17</sup> Бьюкенен Дж. и Таллок Г. Указ. соч. С. 128–129.

<sup>18</sup> Brennan J. and Buchanan J. *The Reason of Rules*. Cambridge: Cambridge University Press, 1985.

<sup>19</sup> Brennan J. and Buchanan J. *The Power to Tax*. Cambridge: Cambridge University Press, 1980; Buchanan J. and Wagner R. *Democracy in Deficit*. N.Y.: Academic Press, 1977; Buchanan J., Rowley C. and Tollison R. *Deficits*. Oxford: Blackwell, 1986.

<sup>20</sup> Nordhaus W. *The Political Business Cycle* // *Review of Economic Studies*. 1975. Vol. 42. P. 169–190.

выборах, а популярность правящей партии напрямую зависит от состояния экономики в период, предшествующий выборам. При соблюдении этих предпосылок справедливы следующие выводы: 1) по мере приближения срока выборов правящая партия стремится проводить «популярный» курс стимулирования экономического роста, в том числе за счет активной кредитно-денежной и бюджетной политики; 2) непосредственно после выборов победившая партия вынуждена проводить «непопулярный» курс борьбы с инфляционными последствиями политики, проводившейся в период предвыборной кампании. Таким образом, в экономике возникает циклический процесс: непосредственно перед выборами наблюдается ускорение экономического роста и — с небольшим временным лагом — увеличение инфляции, а в период после выборов темп инфляции падает, а как следствие дефляционной политики снижаются и темпы экономического роста.

Очевидно, что подобная модель опирается на предположение «близоруком» поведении избирателей, которые не в состоянии распознать эгоистического поведения политиков и предугадать среднесрочные последствия «популярной» политики. Поэтому значительные усилия исследователей были направлены на усовершенствование модели Нордхауза с целью учета способности избирателей к «обучению». Ключевая роль в возможном возникновении политического делового цикла отводится при этом тому факту, что политики более информированы по сравнению с избирателями, а потому могут использовать относительную неинформированность избирателей в вопросах экономической политики для повышения своей популярности.

Альтернативное направление в моделировании политического делового цикла берет начало от работ Д. Гиббса<sup>21</sup>. По Гиббсу, характер экономической политики зависит от того, какая партия находится у власти. Предполагается, что «левые» партии заинтересованы прежде всего в борьбе с безработицей (даже за счет роста инфляции), в то время как «правые» партии большее внимание уделяют недопущению инфляции (даже за счет роста безработицы). Это связано с тем, что «левые» партии традиционно ориентируются на поддержку наемных работников, а «правые» партии — на поддержку крупного бизнеса, где влиятельные позиции занимают кредиторы (которые в первую очередь страдают от инфляции). Таким образом, согласно простейшей модели циклические колебания в экономике генерируются сменой «правых» и «левых» правительств, причем последствия про-

<sup>21</sup> Hibbs D. Political Parties and Macroeconomic Policy // American Political Science Review. 1977. Vol. 7. P. 1467–1487.

поднимой соответствующими правительствами политики сохраняются на протяжении всего срока их полномочий. В более совершенных моделях такого рода предполагается, что экономика адаптируется к «шокам», вызванным сменой правительств, а потому их последствия проявляются лишь на протяжении ограниченного времени.

Как свидетельствуют результаты эмпирических исследований<sup>22</sup>, реальная практика более соответствует модели Гиббса, а не модели Пордхауза. Вместе с тем в последние годы интерес исследователей во все большей степени перемещается от моделей политического делового цикла к более общим моделям эндогенного определения государственной макроэкономической политики.

### **Теория эндогенного определения экономической политики**

Одним из наиболее существенных достижений теории общественного выбора является «эндогенизация» параметров государственной экономической политики. Для традиционного подхода, свойственного неоклассической экономической теории, характерно представление об экономической политике как о «внешнем» (экзогенном) для экономической системы факторе. Иными словами, предполагается, что она формулируется и осуществляется субъектами, находящимися вне экономической системы, в соответствии с их стремлением к максимизации общественной функции благосостояния. Напротив, в рамках теории общественного выбора все мероприятия государственной экономической политики понимаются как эндогенные для экономико-политической системы, поскольку их определение осуществляется под влиянием запросов субъектов политического рынка (избирателей, членов групп давления), которые одновременно являются экономическими субъектами<sup>23</sup>. Именно эта концептуальная схема составляет аналитическое ядро теории эндогенного определения экономической политики, которая уделяет центральное внимание изучению поведения субъектов политического рынка, максимизирующих собственные целевые функции, и налагаемых на него ограничений (прежде всего информационных и институциональных).

<sup>22</sup> Alesina A. and Roubini N. Political Cycles in OECD Economies // Review of Economic Studies. 1992. Vol. 59. P. 663–688; Alesina A. and Rosenthal H. Partisan Politics, Divided Government and the Economy. N.Y.: Cambridge University Press, 1995.

<sup>23</sup> Hettich W. and Winer S.L. Economic Efficiency, Political Institutions and Policy Analysis // Kyklos. 1993. Vol. 46. № 1. P. 3–25.



Зарождение нового взгляда на процессы определения экономической политики ассоциируется прежде всего с именами Дж. Стиглера и С. Пильзмена, давших развернутую характеристику влияния отраслевых групп давления на принятие решений, касающихся регулирования сферы их деятельности<sup>24</sup>. Впоследствии данный подход был распространен на анализ широкого круга проблем как отраслевого, так и макроэкономического регулирования, при одновременном усложнении структуры взаимодействия между субъектами политического рынка.

Определенный параметр государственной политики (например, объем бюджетных расходов, ставка налога, высота внешнеторгового тарифа, сумма субсидий определенной отрасли) рассматривается как эндогенный, если его выбор можно объяснить рациональным максимизирующим поведением индивидов<sup>25</sup>. Благодаря такому подходу появляется возможность распространить методы анализа общего и частичного равновесия как на политическую сферу, так и на всю экономико-политическую систему. Для изучения политических процессов применяются общие модели эндогенного определения политики структуры  $n$  групп давления,  $m$  субъектов принятия политических решений), в которых в качестве эндогенных рассматриваются параметры поведения обеих упомянутых категорий субъектов политического рынка, а также частичные модели эндогенного определения политики, в которых за эндогенные принимаются параметры, характеризующие поведение лишь какой-либо одной категории субъектов.

Совмещение моделей, описывающих политические и экономические рынки (т.е. синтез общих моделей эндогенного определения экономической политики и традиционных моделей общего экономического равновесия), позволяет перейти к анализу экономико-политического равновесия, охватывающего как экономический, так и политический сектор общественной жизни. Модели общего экономико-политического равновесия предусматривают, что как субъекты политического рынка (правительство, партии, группы давления и рядовые избиратели), так и субъекты экономического рынка (предприниматели и потребители) руководствуются мотивом максимизации собственной целевой функции. Данные модели призваны характеризовать рас-

---

<sup>24</sup> См.: Stigler G.J. The Theory of Economic Regulation // Bell Journal of Economics and Management Sciences. 1971. Vol. 2. P. 3–21; Peltzman S. Toward a More General Theory of Regulation // Journal of Law and Economics. 1976. August. Vol. 19. № 2. P. 211–244.

<sup>25</sup> Magee S.P., Brock W.A. and Young L. Black Hole Tariffs and Endogenous Protection Theory. Cambridge: Cambridge University Press, 1989. P. 30–32.

пределение экономических ресурсов, величину вознаграждения факторов производства и объем выпуска благ в экономике при условии осуществления набора мероприятий государственного регулирования, обеспечивающего достижение равновесия на политических рынках.

Характер задач, решаемых в рамках указанных моделей группами давления и субъектами принятия политических решений, можно проиллюстрировать с помощью рис. 7 и 8. Группа давления осуществляет лоббирование в пользу проведения выгодной для нее экономической политики; при этом оптимальной стратегии ее поведения соответствует такой объем расходов на лоббирование, при котором его предельные издержки и выгоды совпадают (под выгодами понимается прирост доходов членов группы давления в результате проведения благоприятной государственной политики). В свою очередь, стратегия политических партий заключается в нахождении баланса между интересами групп давления и избирателей. Осуществляя политику, благоприятную для групп давления (например, вводя импортные тарифы, контроль за ценами и др.), правящая партия наносит экономический ущерб избирателям; в то же время она получает от групп давления ресурсы, которые могут быть использованы ею в кампаниях политической рекламы для повышения своей популярности у избирателей. Оптимальным является такое значение параметра экономической политики, при котором предельное сокращение популярности равно ее предельному приросту. Аналогичные рассуждения применимы и к политическим партиям, борющимся за победу на выборах и анонсирующим в ходе предвыборной кампании целевые параметры своей будущей экономической политики.

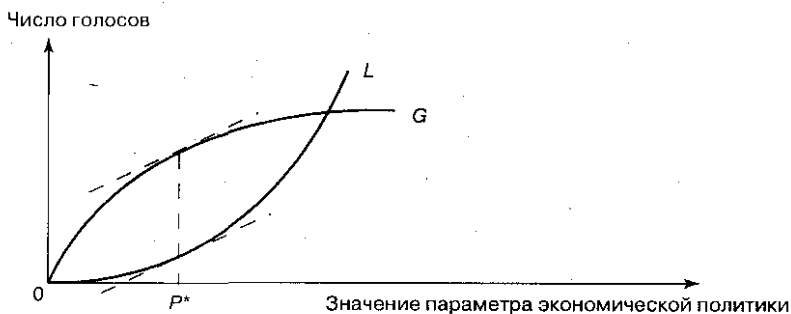


Рис. 7

**Оптимальные расходы на лоббирование.** Группы давления определяют оптимальный размер расходов на лоббирование  $L^*$ , при котором достигается равенство предельных издержек и выгоды воздействия на процесс выработки государственных решений.

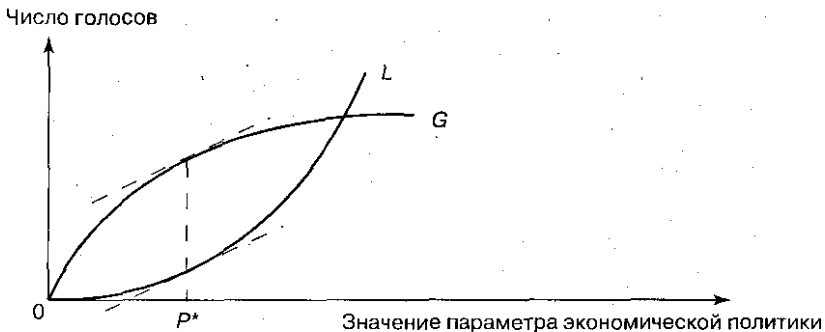


Рис. 8

**Определение экономической политики политической партией.** Кривая  $L$  представляет собой график функции сокращения популярности политической партии у избирателей при осуществлении политики, выгодной группе давления; кривая  $G$  — график функции прироста популярности партии у избирателей за счет политической рекламы, средства на которую дает группа давления. При оптимальном значении параметра экономической политики  $P^*$  достигается равенство предельного сокращения и предельного прироста числа голосов, на получение которых может рассчитывать партия.

Один из наиболее фундаментальных результатов, связанных с использованием моделей эндогенного определения экономической политики, заключается в концептуальном доказательстве противоречия между экономической эффективностью, определяемой по критерию Парето, и политической эффективностью, условием которой является максимизация каждой категорией субъектов политического рынка своей целевой функции в условиях ограничений, налагаемых аналогичным поведением других субъектов. По образному выражению, «невидимая рука» экономического рынка способствует увеличению богатства народов, а «невидимая нога» политических рынков — его снижению<sup>26</sup>. С точки зрения большинства исследователей, ослабление негативных последствий ориентации экономической политики на запросы групп давления может быть достигнуто только с помощью специальных конституционных ограничений (см. раздел 4.1.).

### Теория политической ренты

Теория политической ренты акцентирует внимание на том обстоятельстве, что целью участия экономических субъектов в политической деятельности может являться получение специфических преимуществ.

<sup>26</sup> Magee S.P. et al. Op.cit. P. 51–52, 111–119. См. также: Олсон М. Возвышение и упадок народов: экономический рост, стагфляция и социальный склероз. Новосибирск: ЭКОР, 1998 (работа 1982 г.).

ществ, обеспечивающих им рентные (т.е. превышающие конкурентный уровень) доходы на находящиеся в их распоряжении факторы производства. Данные доходы получили название «политическая рента», а деятельность, направленная на их получение — «изыскание политической ренты»<sup>27</sup>. Предполагается, что хозяйствующие субъекты часть своих ресурсов инвестируют в хозяйственную деятельность («деятельность по созданию прибыли»), а часть — в деятельность на политическом рынке («деятельность по изысканию политической ренты»). При этом критерий эффективности распределения ресурсов требует, чтобы предельная эффективность их использования в обеих сферах была одинакова.

Наиболее показательным случаем деятельности, направленной на изыскание политической ренты, является борьба экономических субъектов за получение монопольных прав, ограничение конкуренции на рынке или законодательное фиксирование благоприятного для производителей уровня цен. Такого рода деятельность обуславливает возникновение специфических издержек, природу которых удобно анализировать с помощью рис. 9. Пусть в условиях свободной конкуренции цена товара устанавливается на уровне средних и предельных издержек:  $P_C = MC = AC$ . Монополизация данной отрасли хозяйства ведет к повышению цены до уровня  $P_M$  и падению объемов производства с  $Q_C$  до  $Q_M$ . Согласно традиционной точке зрения, объем чистых экономических потерь общества соответствует при этом площади фигуры *КМС* (так называемый «мертвый груз монополии»), в то время как объем ресурсов, соответствующий площади прямоугольника *РМКМРС*, представляет собой чистый трансферт от потребителей к производителям. Г. Таллок впервые обратил внимание на то, что и эти ресурсы оказываются потеряны для производительного применения. Каждый производитель, обладающий шансом получить от государства монопольные права, будет иметь стимул направлять на лоббирование такой объем средств, чтобы предельные расходы были равны предельным ожидаемым доходам, связанным с увеличением вероятности установления монополии. Отсюда следует, что совокупный объем расходов на установление монополии будет в точности соответствовать площади прямоугольника *РМКМРС*. Данный феномен получил название распыления политической ренты.

<sup>27</sup> Термин «изыскание политической ренты» был предложен Э. Крюгер в середине 1970-х годов (Krueger A.O. The Political Economy of the Rent-Seeking Society//American Economic Review. 1974. Vol. 64. P. 291–303), в то время как базовые положения соответствующей теории были разработаны Г. Таллоком еще в 1960-е годы (Tullock G. The Welfare Cost of Tariffs, Monopolies, and Theft//Western Economic Journal. 1967. Vol. 5. P. 224–232).

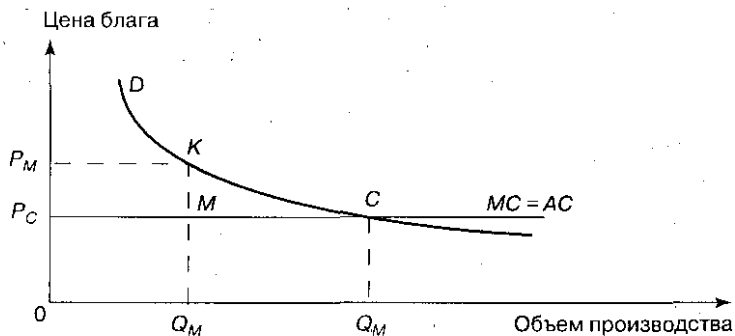


Рис. 9

**Потери общества вследствие изыскания политической ренты.** Стремление экономических субъектов к получению монопольных прав влечет за собой не только возникновение «мертвого груза» монополии (*КМС*), но и непроизводительное расходование ресурсов в объеме *PMKMPС* (кривая *D* представляет собой график рыночного спроса на рассматриваемое благо).

Ситуация еще более усложняется, коль скоро мероприятия государственной экономической политики, создающие политическую ренту для одних экономических субъектов, обуславливают возникновение негативной политической ренты для других. К примеру, введение импортного тарифа на уголь повышает доходы национальных производителей угля, но снижает доходы его потребителей. В этих условиях компании—потребители угля могут вовлекаться в «деятельность по избеганию ренты», к примеру, путем лоббирования в пользу отмены пошлин на уголь (или против их повышения). Возникает ситуация «перетягивания каната», когда в политической сфере сталкиваются группы давления с противоположными интересами. Сама по себе конкуренция между ними не может рассматриваться как противоядие от неэффективного использования ресурсов. Ключевое значение имеет тот факт, что эта конкуренция также требует осуществления расходов на лоббирование. Г. Таллок приводит следующий пример<sup>28</sup>: если субъект *A* расходует 50 дол. на лоббирование в пользу трансферта в сумме 100 дол. от субъекта *B*, а *B* расходует 50 дол. на лоббирование против соответствующего трансферта, то, не зависимо от исхода противостояния, один из субъектов получит чистый выигрыш в размере 50 дол., в то время как совокупные потери общества составят 100 дол.

<sup>28</sup> Tullock G. Rent Seeking// The New Palgrave. A Dictionary of Economics. Vol. 4. London: Macmillan, 1987. P. 147–148.

Если в качестве сторонников и противников проведения той или иной меры государственного экономического регулирования выступают организованные группы давления одной «весовой категории», конкуренция на политическом рынке действительно может привести к минимизации нежелательных изменений в экономической структуре и сокращению «мертвого груза» экономической политики. Однако величина задействованных обеими сторонами в интересах лоббирования ресурсов может оказаться очень большой, особенно если ставки сторон (т.е. экономический выигрыш в случае принятия желаемого курса экономической политики и экономические потери в случае одобрения альтернативного курса) достаточно существенны. В этом случае может возникнуть ситуация «черной дыры государственного регулирования», когда львиная доля экономических ресурсов будет использоваться в целях погони за получением политической ренты, при том что формальный показатель, являющийся объектом борьбы (например, ставка импортного тарифа), останется практически неизменным<sup>29</sup>.

Лоббирование экономическими субъектами выгодной им экономической политики и их борьба за получение доступа к специфическим привилегиям составляет первый уровень изыскания политической ренты. Второй уровень связан с конкуренцией субъектов принятия политических решений за занятие должностей, открывающих возможности для определения экономической политики или претворения ее в жизнь. Это ведет к дополнительным непроизводительным расходам. Так, если распределение внешнеторговых лицензий приносит чиновникам, занимающим соответствующие государственные должности, высокий доход, например в форме взяток или повышенного жалования, то значительное количество людей будут стремиться получить образование, необходимое для занятия соответствующей должности, и пытаться завязать необходимые связи в государственных органах. Поскольку не все из этих людей получают желаемую работу, инвестиции «неудачников» будут представлять собой чистую потерю с точки зрения общества. Наконец, третий уровень связан с тем, что государственная политика в отношении отдельных отраслей (обеспечивающая работающим в них компаниям положительную или отрицательную политическую ренту) побуждает компании тратить ресурсы на проникновение в соответствующие отрасли или выход из них<sup>30</sup>.

<sup>29</sup> Magee S.P. et al. Op. cit. P. 215–226.

<sup>30</sup> Buchanan J.M. Rent Seeking and Profit Seeking//Buchanan J.M., Tollison R.D. and Tullock G. (eds.). *Toward a Theory of Rent-Seeking Society*. College Station: Texas A&M University Press. P. 3–15.

Таким образом, теория политической ренты проливает свет на мотивы деятельности групп давления и субъектов принятия политических решений, что имеет ключевое значение для теории эндогенного определения экономической политики. Кроме того, масштабы деятельности по изысканию политической ренты рассматриваются в качестве важного критерия оценки эффективности различных институтов принятия государственных решений в области экономической политики.

### **Экономическая теория политических институтов**

Данная исследовательская дисциплина находится в зоне соприкосновения теории общественного выбора и неинституциональной экономической теории. В центре ее внимания находятся проблемы институциональной организации процесса принятия государственных решений: Сочетание методологических подходов, присущих неинституционализму и теории общественного выбора, позволяет рассматривать проблемы трансакционных издержек, возникающих в процессе принятия решений органами государственной власти, особенности агентских отношений между избирателями и политиками, политиками и чиновниками, чиновниками разных уровней и т.д., а также вопросы нетранзитивности коллективных предпочтений и процедурного манипулирования в органах принятия решений. При этом четко проводится постулат о рациональном поведении участвующих в политическом процессе субъектов, а сами политические институты понимаются как специфические правила и процедуры выработки решений, направляющие это поведение в определенное русло. Благодаря этому появляется возможность рассматривать результат процесса принятия политических решений в терминах структурно детерминированного равновесия, т.е. равновесия, обусловленного использованием существующих институциональных механизмов<sup>31</sup>.

В последние десятилетия широкое распространение получили исследования, посвященные анализу структуры органов власти (парламентов и парламентских комитетов, правительственных агентств), альтернативных процедур утверждения в государственных органах мероприятий экономического регулирования, а также стабильности политических институтов в условиях конкуренции политических сил за сферы влияния. Изучение структуры органов власти и разделения полномочий между ними имеет ключевое значение для определения особенностей функционирования политических рынков. В частнос-

<sup>31</sup> Shepsle K.A. and Weingast B.R. Structure-Induced Equilibrium and Legislative Choice // Public Choice. 1981. Vol. 37. № 3. P. 503–519.

ти, было показано, что типично американский феномен логроллинга<sup>32</sup> является порождением принятого в США механизма рассмотрения законопроектов, при котором законодательные инициативы парламентариев непосредственно вносятся на рассмотрение представительного органа. Напротив, в европейских парламентах общепринятой является предварительная экспертиза законопроектов в правительстве, что существенно сужает возможности для логроллинга<sup>33</sup>. Таким образом, альтернативные процедуры рассмотрения законопроектов накладывают различные ограничения на процесс изыскания политической ренты, связанный с лоббированием и утверждением законопроектов экономического характера.

Аналогичное значение имеет сопоставление специфических аспектов деятельности разных категорий субъектов принятия политических решений, формулирующих экономическую политику в рамках политического и технического (административного) путей принятия решений<sup>34</sup>. Непосредственное рассмотрение конкретных вопросов текущей экономической политики в парламенте или правительстве редко имеет место. Чаще практикуется делегирование соответствующих полномочий различного рода административным органам. Между указанными путями принятия решений существуют важные различия.

Во-первых, рассмотрение предложений в парламенте или правительстве (политический путь) касается важных случаев, когда все заинтересованные группы и рядовые избиратели хорошо осведомлены об их характере. Напротив, к техническому пути прибегают тогда, когда политическая важность дела и степень осведомленности о нем избирателей незначительны. Во-вторых, различаются горизонты принятия решений — при техническом пути учитываются главным образом интересы субъектов, ходатайствующих о поддержке, а при политическом пути фигурируют уже интересы национального масштаба. В-третьих, критерии принятия технических решений четко определены в регламентирующих деятельность соответствующих органов

---

<sup>32</sup> Под логроллингом понимается «торговля голосами» в представительных органах власти, когда парламентарии приобретают поддержку своих законопроектов в обмен на обещание предоставления поддержки законопроектам, выдвигаемым другими парламентариями.

<sup>33</sup> Breton A. *Toward a Presumption of Efficiency in Politics*// Rowley Ch.K., Schneider F. and Tollison R.D. (eds.). *The Next 25 Years of Public Choice*. Boston: Kluwer Academic Publishers, 1993. P. 57.

<sup>34</sup> Finger J.M., Hall H.K. and Nelson D.R. *The Political Economy of Administered Protection*// *American Economic Review*. 1982. June. Vol. 72. № 3. P. 452—466.



документах, а для политических решений эти критерии весьма широки и с трудом поддаются формализации. Эти различия между путями принятия решений оказывают существенное влияние на исход политического процесса (так, при использовании технического пути возрастает вероятность одобрения перераспределительных мероприятий, лоббируемых группами давления).

Наконец, необходимо осветить вопрос о стабильности политических институтов. В условиях конкуренции субъектов политического рынка за власть и доступ к экономическим привилегиям логично было бы предположить, что процедуры принятия политических решений будут подвержены частым изменениям. На практике, однако, этого не происходит (по крайней мере в стабильных демократиях). Господствующее объяснение этого феномена подчеркивает роль политических институтов как запаса капитала, обеспечивающего стабильный поток политических решений, а значит, и определенный набор точек структурно детерминированного равновесия в различных сферах. В этих условиях инвестиции, направленные на изменение данного запаса, неизбежно сопряжены с неопределенностью относительно нового набора точек структурно детерминированного равновесия. Эта неопределенность подрывает стимулы к институциональным изменениям и обуславливает стабильность равновесных политических институтов, возникающих в результате контрактарного взаимодействия субъектов политического рынка<sup>35</sup>.

Учет действия политических институтов позволяет сделать важные выводы относительно факторов, определяющих возможности использования потенциала экономического роста в различных странах. Для этого может быть использована концептуальная схема, описывающая различные типы границ экономических возможностей<sup>36</sup>. Граница производственных возможностей определяет максимальный уровень производства экономических благ, задаваемый существующей технологией при соблюдении традиционного неоклассического предположения о нулевом уровне трансакционных издержек в хозяйственной системе. Граница трансакционных возможностей детерминирует пределы выпуска экономических благ при наличии минимально возможного уровня трансакционных издержек, т.е. такого их уровня, который наблюдается при проведении государством оптималь-

<sup>35</sup> Eggertsson Th. *Economic Behavior and Institutions*. Cambridge: Cambridge University Press, 1995. P. 71–73.

<sup>36</sup> Eggertsson T. *The Economics of Institutions in Transitional Economies*, Shiyao-Campo S. (ed.). *Institutional Change and the Public Sector in Transitional Economies*. World Bank Discussion Paper № 241. Washington: The World Bank, 1994. P. 19–50.

ной политики защиты прав собственности и при использовании экономическими субъектами такой структуры контрактов, которая ориентирована на минимизацию трансакционных издержек. Очевидно, что даже при соблюдении этих предположений уровень трансакционных издержек в экономике всегда будет положительным (в отличие от «неоклассического» случая трансакционные издержки в реальной жизни никогда не могут быть сведены к нулю). Благодаря этому граница трансакционных возможностей всегда будет более жесткой, чем граница производственных возможностей. Наконец, граница социальных возможностей определяет максимальный объем производства благ, достижимый в условиях функционирования реального набора политических институтов. Поскольку данные институты могут отражать особенности исторической эволюции социальных и культурных факторов, а также отвечать целям борьбы субъектов политического рынка за создание и присвоение политической ренты, уровень трансакционных издержек в реальной жизни всегда выше, чем в условиях «идеального» набора институтов. Следовательно, границе социальных возможностей будет соответствовать более низкий уровень выпуска, чем границе трансакционных возможностей. Иными словами, именно политические институты являются «узким местом», лимитирующим варианты производительного использования хозяйственных ресурсов; поэтому именно граница социальных возможностей определяет реальные горизонты использования потенциала экономической системы<sup>37</sup>.

Опираясь на данную схему, можно идентифицировать основные направления, по которым реформа политических институтов может влиять на расширение экономических возможностей страны. Во-первых, создание более эффективных политических институтов обеспечивает снижение уровня «политически обусловленных» трансакционных издержек, т.е. приближает границу социальных возможностей к границе трансакционных возможностей. Во-вторых, в условиях функционирования эффективных политических институтов открываются возможности создания качественно новых для данной экономической системы механизмов заключения контрактов и защиты прав собственности, что приближает границу трансакционных возможностей к границе производственных возможностей.

---

<sup>37</sup> О роли экономических и политических институтов в объяснении различий в темпах экономического роста и уровнях экономического развития см.: Olson M. Big Bills Left on the Sidewalk: Why Some Nations are Reach, and Others Poor // Journal of Economic Perspectives. 1996. Spring. Vol. 10. № 2. P. 3—24.

## Рекомендуемая литература

- Нобелевские лауреаты по экономике. Джеймс Бьюкенен. М.: Таурус Альфа, 1997.
- Олсон М. Логика коллективных действий. М.: Фонд экономического инициативы, 1995.
- Отмахов П.А. Вирджинская школа в американской политической экономии // Проблемы американистики. Вып. 8: Консерватизм США: прошлое и настоящее. М.: Издательство МГУ, 1990. С. 325-340.
- Нуреев Р.М. Основы экономической теории. Тема 13: «Теория общественного выбора» // Вопросы экономики. 1996. № 7. С. 129–160

## Глава 40

# «Экономический империализм»

□ *Экономическая теория дискриминации* □ *Теория человеческого капитала* □ *Экономический анализ преступности* □ *Экономический анализ конкуренции на политическом рынке* □ *Экономика семьи* □ *«Экономический подход» как исследовательская программа*

Среди дисциплин, изучающих общество, исторически сложилась достаточно узкая специализация. Каждой наукой был выработан свой особый набор понятий и методов анализа. Одни проблемы воспринимались как чисто «экономические», другие — как чисто «социологические», третьи — как чисто «политические» и т.д. Как результат между социальными дисциплинами выросли трудно проницаемые методологические перегородки. Накопление научных знаний об обществе шло параллельными, редко пересекающимися путями.

Нельзя сказать, чтобы такое положение считалось удовлетворительным. Предпринимались, и не раз, попытки создать единую науку об обществе (здесь достаточно вспомнить имена О. Конта и К. Маркса), но они оканчивались неудачно.

Одной из самых заметных тенденций в развитии экономической науки последних десятилетий стало растущее распространение ее методов и моделей на проблемы, традиционно относившиеся к компетенции других социальных дисциплин. «Экономический империализм» — такое название закрепилось за этим новым явлением. Впервые оно заявило о себе на рубеже 50–60-х годов, когда экономисты-неоклассики осознали, что аппарат микроэкономического анализа имеет намного более широкую применимость, чем предполагалось ранее.

«Вторжению» экономической теории подверглись политология и социология, антропология и психология, история и правоведение, религиоведение и демография. Результатом «имперских» устремлений экономистов стало рождение целого семейства новых дисциплин, таких, как теория общественного выбора, экономика семьи, экономика права, новая экономическая история и др. (см. гл. 38). Появилось немало работ, строящихся на синтезе экономических и биологических представлений. Плодотворность экономического подхода к социальным явлениям была продемонстрирована на примере та-

ких форм деятельности, как голосование на выборах, лоббизм, дискриминация, войны и революции, образование, преступность, брак, планирование семьи, и даже посещение церкви, сексуальная активность и формирование наркотической зависимости<sup>1</sup>.

Наибольший вклад в раздвижение границ традиционного экономического анализа внесли ученые трех исследовательских центров — Чикагского университета (Г. Беккер, Р. Коуз, Р. Познер, Дж. Стиглер), Вирджинского политехнического института (Дж. Бьюкенен, Г. Таллок) и Лос-Анджелесского университета (А. Алчиан, Г. Демсец, Дж. Хиршлейфер). Сегодня «экономический империализм» — мощное движение, в которое наряду с экономистами вовлечены социологи, правоведаы, историки и др.

Конечная цель «экономического империализма» — унификация всего разрозненного семейства наук об обществе на базе неоклассической теории. Его сторонники признают, что другие социальные дисциплины располагают ценными наблюдениями, понятиями и инструментами анализа. Но общую рамку для обществоведческого синтеза способна, по их убеждению, дать только экономическая теория.

Именно она образует, по выражению Дж. Хиршлейфера, «универсальную грамматику социальной науки». Утверждается, что ключевые понятия экономической теории — редкость, издержки, предпочтения, выбор и др. — приложимы практически к любым формам жизни, а ее главные моделирующие принципы — оптимизации и равновесия — поддаются переносу практически на все социальные явления.

Предмет традиционного экономического анализа имел четко обозначенные границы. На индивидуальном уровне — это рациональное поведение, направляемое эгоистическими интересами, на социальном — рыночный обмен. Однако сегодня такое понимание признается недопустимо узким.

Во-первых, сфера применения принципа рациональности, как считают «империалистически» настроенные экономисты, практически безгранична и несводима исключительно к пользованию материальными благами. Они отказываются верить, что жизнь человека поделена на изолированные отсеки, так что он действует рационально, совершая малозначимые покупки, но почему-то начинает вести себя иначе при решении таких важных проблем, как поступление в колледж, заключение брака, участие в выборах или возбуждение судебного иска. «Экономический империализм» исходит из того, что модель рационального выбора, составляющая ядро неоклассической

<sup>1</sup> Безудержный энтузиазм «экономистов-империалистов» высмеян в остроумной пародии А. Блайндера «Экономическая теория чистки зубов» (THESIS. 1994. Вып. 6).

теории, применима к поведению человека везде, где бы оно ни протекало — на избирательном участке и на ферме, в колледже и в банке, в семье и на бирже.

Во-вторых, его сторонникам удалось показать, что homo oeconomicus не обязательно является эгоистом. Обычно, «вторгаясь» на территорию сопредельных социальных дисциплин, к предпосылке о рациональности экономисты добавляли и допущение, что человеческое поведение носит преимущественно «корыстный» характер. К примеру, трактовка политической деятельности как рационального поведения, стремящегося к достижению личного богатства, власти и престижа, а отнюдь не общественного блага, произвела подлинный переворот в политологии, дав толчок разработке теорий общественного выбора. Однако, как стало ясно в последние десятилетия, модель рационального выбора «работает» и в случае альтруистического поведения, когда главным мотивом оказывается забота о других.

В-третьих, «экономический империализм» утверждает, что многие типы вне рыночного взаимодействия можно моделировать по аналогии с рыночным обменом. Вне «обычного» рынка сделки совершаются без прямого участия денег (заключение брака) и зачастую имеют недобровольный характер (кража). Но и они требуют от участников определенных затрат ресурсов, т.е. осуществляются по неявным ценам, тяготеющим в каждом случае к какому-то равновесному уровню.

Такой расширительный подход сделал возможным проникновение экономического анализа во многие области, прежде для него далекие или вообще недоступные.

На более техническом уровне «экономический империализм» выступает как стремление свести к абсолютному минимуму число экзогенных (внешних) переменных, не являющихся предметом индивидуального выбора. Во всякой модели какая-то часть переменных задается извне. Обычно это факторы, лежащие за пределами экономической сферы в узком смысле. В экономические модели они приходят в готовом виде из исследований по социальным, политическим и тому подобным проблемам. Скажем, в стандартных моделях потребительского выбора о качестве «данных» принимаются предпочтения и вкусы потребителей, в концепциях экономического роста — темп прироста населения, в теории фирмы — отношения собственности, и т.д.

Однако с точки зрения «экономического империализма» все такого рода факторы следует рассматривать как эндогенные, а не экзогенные (подлежащие объяснению внутри самой экономической модели, а не устанавливаемые где-то за ее пределами). В действительности люди не принимают вкусы как нечто неизменное: значитель-

ные средства вкладываются ими в формирование желательной структуры предпочтений (как своих собственных, так и своих детей). Темп прироста населения нельзя считать физически заданной величиной: он определяется «спросом на детей», т.е. зависит от стоимости их воспитания, дохода родителей, существующей техники контроля за рождаемостью. Отношения собственности не навязываются экономической системе откуда-то извне: они складываются в процессе поиска и отбора участницами рынка наиболее эффективных организационных форм, связанных с наименьшими транзакционными издержками. И характер предпочтений, и уровень рождаемости, и формы собственности, и многое другое не «даны» экономическим агентам, но выступают результатом рационального выбора.

Лучшей иллюстрацией «имперских» притязаний современных экономистов служат исследования лауреата Нобелевской премии Г. Беккера, ключевой фигуры всего движения. Он не только продемонстрировал приложимость техники микроэкономического анализа к множеству самых разных социальных явлений — от дискриминации и преступности до привычного и альтруистического поведения. Г. Беккер по праву считается ведущим теоретиком и наиболее последовательным проводником «экономического империализма». «Экономический подход к социальным вопросам» — так сам он определил суть своего научного поиска<sup>2</sup>.

В «экономическом подходе» он усматривает метатеорию, способную вобрать в себя в качестве частных подотраслей сопредельные социальные дисциплины. Никакая другая наука, по его убеждению, не в состоянии справиться с этой задачей. «Я утверждаю, — пишет он, — что экономический подход уникален по своей мощи, потому что он способен интегрировать множество разнообразных форм человеческого поведения»<sup>3</sup>. Его исследования дают наиболее полное представление о возможностях (и одновременно — о пределах) «экономического империализма».

## 1. Экономическая теория дискриминации

Первым опытом проникновения экономической теории в непривычные для нее области стала книга Г. Беккера «Экономика дискриминации»<sup>4</sup>. Предприниматели, работники и потребители нередко

<sup>2</sup> Свою нобелевскую лекцию он назвал еще более широко — «Экономический взгляд на жизнь».

<sup>3</sup> Беккер Г.С. Экономический анализ и человеческое поведение // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 1. С. 26.

<sup>4</sup> Becker G.S. The Economics of Discrimination. Chicago, 1957.

проявляют озабоченность не только количеством и качеством товаров и услуг, достигающих им на рынке, но и личностными характеристиками тех, от кого или совместно с кем они их получают. Дискриминация, по Беккеру, порождается специфическими предпочтениями некоторых агентов, не желающих вступать в контакты с лицами данной расы, национальности, религии и т.д.

Фактически общение с представителями таких групп служит источником отрицательной полезности. Поэтому за возможность не общаться с ними дискриминаторы будут готовы жертвовать частью своего дохода, причем уплачиваемая ими цена будет тем больше, чем сильнее их предрасположенность. Так, чтобы привлечь работников только своей расы, предпринимателям-дискриминаторам придется предлагать им заработную плату выше рыночной. Чтобы не сталкиваться на производстве с представителями меньшинств, рабочие-дискриминаторы станут соглашаться на более низкое вознаграждение. Чтобы иметь дело с продавцами исключительно своего цвета кожи или пола, потребители-дискриминаторы будут вынуждены приобретать товары и услуги по более высоким ценам.

Групповые предрасположения налагают издержки не только на дискриминируемых, но и на дискриминаторов. Отношения между двумя такими сообществами — например, неграми и белыми — аналогичны, по мысли Беккера, отношениям между двумя странами в теории внешней торговли. По существу, дискриминация действует как тариф, повышая цены и снижая объем товаров и услуг, которыми обмениваются дискриминаторы и дискриминируемые. И так же, как искусственные ограничения свободы торговли бьют по интересам всех стран, дискриминация снижает благосостояние всех социальных групп.

Величина этого ущерба, как показал Беккер, зависит от многих внешних факторов, и прежде всего — от относительной численности дискриминаторов и дискриминируемых. Так, в США расовая дискриминация может проходить для белых почти незаметно, потому что их в несколько раз больше, чем негров. А в ЮАР, где преобладает цветное население, система апартеида подрывала благосостояние его значительной части и белого меньшинства.

Когда дискриминируемая группа достаточно велика количественно и не отличается от дискриминирующей группы по качественным характеристикам, потери от дискриминации оказываются меньше. Многие фирмы начинают специализироваться тогда на использовании труда преимущественно женщин или преимущественно негров.



Существование сегрегированных фирм помогает нейтрализовать действие групповых предубеждений, и работники равной производительности имеют возможность получать равную оплату независимо от пола или цвета кожи. Отсюда следует, что дискриминация на рынке оказывается действенной только тогда, когда из-за недостаточной квалификации дискриминируемых меньшинств невозможно создание фирм, которые специализировались бы на использовании исключительно их труда.

Каково будущее рыночной дискриминации в долгосрочной перспективе? На этот вопрос Беккер не давал однозначного ответа. Как было отмечено, у предпринимателя-дискриминатора издержки выше, чем у предпринимателя-недискриминатора. Поэтому рыночная конкуренция должна вести к ослаблению и в конце концов к исчезновению этой формы дискриминации. Однако такой вывод неприменим к дискриминации, идущей от работников и потребителей, а она важнее дискриминации, идущей от предпринимателей. Ее преодоление достижимо только при возникновении полностью сегрегированных фирм и товарных рынков (если, конечно, не считать сдвигов в самой структуре предпочтений общества).

Дальнейшее развитие этого направления исследований было связано с разработкой теории «статистической дискриминации» (у ее истоков стояли М. Спенс и К. Эрроу). Дискриминация объясняется в ней не характером индивидуальных предпочтений (предубеждением одних групп против других), а несовершенством рыночной информации. Предприниматели могут действовать дискриминационно не в силу расовых или каких-то иных предрассудков, а по рациональным, как им кажется, соображениям. Если цвет кожи, по их мнению, коррелирует с уровнем производительности работника, они могут, например, предоставлять неграм только худшие места. Но тогда эта ограничительная практика будет действовать по принципу самосбывающегося прогноза. Поскольку у представителей дискриминируемого меньшинства из-за нее ослабевают стимулы к получению образования и квалификации, постольку их производительность и в самом деле оказывается ниже. В подобных условиях в противоположность выводам Беккера рыночная конкуренция не будет вести к исчезновению дискриминации в долгосрочной перспективе.

Публикация книги Беккера прошла практически незамеченной, потому что большинство экономистов относились к изучению дискриминации как к «не своему» делу. Но очень скоро положение ко-

ренным образом изменилось, и анализ этой проблемы превратился в один из наиболее бурно развивающихся разделов экономической теории.

## 2. Теория человеческого капитала

Классикой современной экономической мысли стала следующая работа Г. Беккера «Человеческий капитал»<sup>5</sup>. Хотя основной вклад в популяризацию идеи человеческого капитала внес другой американский экономист Т.У. Шульц (тоже лауреат Нобелевской премии), разработка микроэкономических оснований этой теории была дана в беккеровском фундаментальном труде. Сформулированная в нем модель стала основой для всех последующих исследований в этой области.

Человеческий капитал — это имеющийся у каждого запас знаний, навыков и мотиваций. Инвестициями в него могут быть образование, накопление производственного опыта, охрана здоровья, географическая мобильность, поиск информации.

Отправным пунктом для Беккера служило представление, что при вкладывании своих средств в подготовку и образование учащиеся и их родители ведут себя рационально, взвешивая выгоды и издержки. Подобно «обычным» предпринимателям, они сопоставляют ожидаемую предельную норму отдачи от таких вложений с доходностью альтернативных инвестиций (процентами по банковским вкладам, дивидендами по ценным бумагам и т.д.). В зависимости от того, что экономически целесообразнее, принимается решение либо о продолжении учебы, либо о ее прекращении. Нормы отдачи служат регулятором распределения инвестиций между различными типами и уровнями образования, а также между системой просвещения в целом и остальной экономикой. Высокие нормы отдачи свидетельствуют о недоинвестировании, низкие — о переинвестировании.

Помимо разработки теоретической модели, Беккер осуществил практический расчет экономической эффективности образования. Например, доход от высшего образования определяется как разность в пожизненных заработках между теми, кто окончил колледж, и теми, кто не пошел дальше средней школы. В составе издержек обучения главным элементом были признаны «потерянные заработки», т.е. заработки, недополученные студентами за годы учебы. (По существу,

<sup>5</sup> Becker G.S. Human Capital. N.Y., 1964.

потерянные заработки измеряют ценность времени учащихся, пошедшего на формирование ими своего человеческого капитала.) Сопоставление выгод и издержек образования дало возможность подсчитать рентабельность вложений в человека. По выкладкам Беккера получалось, что в США отдача высшего образования находится на уровне 10–15%, превышающем показатели прибыльности большинства фирм. Это подтверждало предположение о рациональности поведения студентов и их родителей.

Огромное теоретическое значение имело введенное Беккером различие между специальными и общими инвестициями в человека (и шире — между общими и специфическими ресурсами вообще). Специальная подготовка наделяет работников знаниями и навыками, представляющими интерес лишь для той фирмы, где они были получены (пример — ознакомление новичков со структурой и внутренним распорядком данного предприятия). В ходе общей подготовки работник приобретает знания и навыки, которые могут найти применение и на множестве других фирм (пример — обучение работе на персональном компьютере).

Как показал Беккер, общая подготовка косвенным образом оплачивается самими работниками. Стремясь к повышению квалификации, они соглашались на более низкую в период обучения заработную плату, и им же впоследствии достается доход от общей подготовки. Ведь если бы ее финансирование шло за счет фирм, они всякий раз при увольнении таких работников лишались бы своих вложений, воплощенных в их личности. Наоборот, специальная подготовка оплачивается фирмами и им же достается доход от нее, так как в противном случае при увольнении по инициативе фирм потери несли бы работники. В результате общий человеческий капитал, как правило, производят особые «фирмы» (школы, колледжи), тогда как специальный предоставляется непосредственно на рабочих местах.

Термин «специальный человеческий капитал» помог понять, почему среди работников с продолжительным стажем работы на одном месте текучесть ниже и почему заполнения вакансий происходят в фирмах в основном за счет внутренних продвижений по службе, а не за счет наймов на внешнем рынке. В рамках теории человеческого капитала получали объяснение структура распределения личных доходов, возрастная динамика заработков, неравенство в оплате мужского и женского труда и многое другое. Благодаря ей изменилось и отношение политиков к затратам на образование. Образовательные инвестиции стали рассматриваться как источник эко-

номического роста, не менее важный, чем «обычные» капиталовложения<sup>6</sup>.

**Новая теория потребления.** Столь же революционизирующим оказалось и воздействие «новой теории потребления», сформулированной Беккером в статье «Теория распределения времени»<sup>7</sup>. В ней было отвергнуто жесткое противопоставление работы на рынке и досуга. Нерабочее время нельзя считать полностью свободным, поскольку значительная его часть посвящена особому виду деятельности — «домашнему хозяйствованию». Необходимо поэтому различать товары (goods), приобретаемые на рынке, и потребительские блага (commodities), являющиеся конечным продуктом деятельности в домашнем секторе и фактически источником полезности.

Спрос предъявляется не на рыночные товары сами по себе, а на извлекаемые из них полезные эффекты, или атомарные объекты выбора — по терминологии Беккера. В конечном счете потребителей интересует не «мясо», а «бифштекс», не «пылесос», а «чистая комната», не «обучение хорошим манерам», а «вежливый ребенок».

Каждая семья предстает в беккеровской трактовке как «мини-фабрика», которая с помощью «производственных факторов» (рыночных товаров, времени членов семьи, других ресурсов) выпускает «конечную продукцию» (базовые потребительские блага). Эти блага могут производиться с применением различных технологий — питаться можно дома или в ресторане, убирать комнату можно самому или нанимать прислугу. Выбор технологии зависит от дохода семьи и от цен на соответствующие «факторы производства». Ключевым для домашнего производства ресурсом являются затраты человеческого времени. Как и в случае образовательных инвестиций, показателем ценности времени, затрачиваемого в домашнем секторе, могут служить потерянные заработки.

---

<sup>6</sup> Состояние здоровья также трактуется в теории человеческого капитала как некий капитальный запас — частью унаследованный, частью благоприобретенный. (Базовая модель была разработана Г. Гроссманом.) В течение жизни человека происходит износ этого капитала, ускоряющийся с возрастом. (Смерть понимается как полный износ фонда здоровья.) Инвестиции, связанные с охраной здоровья, способны замедлять этот процесс. Поэтому продолжительность жизни человека оказывается в значительной мере результатом его собственного выбора. В рамках теории человеческого капитала большинство смертей предстают как самоубийства — в том смысле, что они могли бы быть отсрочены, если бы больше ресурсов вкладывалось в продление жизни.

<sup>7</sup> Becker G.S. A Theory of the Allocation of Time // Economic Journal. 1965. Vol. 75. № 299.

Такой подход приводит к переосмыслению понятий «цена» и «доход». Цена любого блага распадается как бы на две части — явную, рыночную (плата при покупке мяса) и неявную, вмененную (ценность времени, пошедшего на приготовление бифштекса). Соответственно «полный доход» семьи складывается из явного, денежного дохода и потерянных заработков, недополученных из-за отвлечения ее членов на работу по дому.

Поведение домашнего хозяйства становится возможно описывать в терминах эффекта дохода и эффекта замещения. Это позволило Беккеру объяснить различия в активности на рынке труда между мужчинами и женщинами, распределение времени членов семьи в зависимости от их производительности в домашнем секторе, последствия применения более совершенного бытового оборудования, и др. Скажем, расширение возможностей занятости для женщин и повышение оплаты их труда на рынке равнозначно фактическому удорожанию благ, производимых ими в домашнем хозяйстве. А это должно вызывать замещение более времяемких видов домашней деятельности менее времяемкими и вести к общему перераспределению их времени в пользу рыночного сектора.

Данный подход составил теоретическую основу «экономики домашнего хозяйствования» — еще одной важной ветви «экономического империализма».

### **3. Экономический анализ преступности**

Еще одним ярким примером «экономического империализма» стал экономический анализ преступности<sup>8</sup>. При его разработке Беккер исходил из предположения, что преступники — не психопатологические типы и не «жертвы» социального гнета, а рациональные агенты, предсказуемым образом реагирующие на имеющиеся возможности и ограничения.

Выбор преступной профессии следует понимать как нормальное инвестиционное решение в условиях риска и неопределенности. Отсюда вытекает, что уровень преступности должен зависеть от соотношения сопряженных с нею выгод и издержек (как денежных, так и неденежных). Он будет определяться разностью доходов от легальной и нелегальной деятельности, вероятностью поимки и осуждения, тяжестью наказания и т.д. Если это так, то, например, высокий процент рецидивизма не должен удивлять, поскольку ожидаемая продол-

<sup>8</sup> Becker G.S. Crime and Punishment: An Economic Approach//Journal of Political Economy. 1968. Vol. 76. № 2.

жительность «отсидок» учитывается преступниками заранее, в момент выбора профессии.

Рынок преступлений, как и всякий другой, стремится к равновесию. В равновесной ситуации предельные выгоды от криминальной деятельности будут равны ее предельным издержкам. А это значит, что профессию преступника будут преимущественно выбирать индивиды с повышенной склонностью к риску. В случае же любителей риска, как установил Беккер, повышение вероятности задержания оказывается намного более эффективным средством предупреждения преступности, чем увеличение сроков заключения. Он выяснил также, что лица с высоким образованием более склонны к преступлениям, требующим значительных денежных затрат, а лица с низким образованием — к требующим значительных затрат времени. Для первых более тяжким наказанием оказывается тюремное заключение, тогда как для вторых — выплата денежной компенсации (определяющей является опять-таки фактор потерянных заработков).

Коллега Г. Беккера — А. Эрлих проанализировал, используя эконометрические методы, статистику убийств. Согласно полученным им результатам, введение смертной казни за убийства способствовало бы заметному сокращению числа подобных преступлений, что недостижимо при тех более мягких наказаниях, которые приняты в большинстве западных стран. Вывод А. Эрлиха вызвал резкое неприятие «гуманистически» настроенной общественности. Однако все попытки опровергнуть его оказались недостаточно убедительными.

По утверждению Беккера, именно экономический подход дает надежные ориентиры для политики, направленной на предотвращение правонарушений. Ее целью должна быть минимизация совокупных издержек от преступности, которые складываются, во-первых, из ущерба непосредственно от самих преступлений и, во-вторых, из затрат общества на борьбу с преступниками и их содержание в заключении. Обеспечение безопасности, реабилитация преступников, компенсация за нанесенный ущерб — все эти формулировки слишком расплывчаты, чтобы служить основой для выработки государственной политики. Минимизация потерь в доходах общества является «более общей и более полезной целью», к которой, считает Беккер, и нужно стремиться государству при борьбе с преступностью.

Экономический подход к преступности завоевал широкую популярность и стал применяться при анализе самых различных разделов законодательства. Более того, в США он был положен в основу реформы системы судебных наказаний.

#### 4. Экономический анализ конкуренции на политическом рынке

Экономический подход был распространен Беккером также на анализ лоббистского поведения<sup>9</sup>. Он выделяет две основные группы давления: плательщики налогов и получатели субсидий. Государство рассматривается всего лишь как инструмент перераспределения дохода от первых ко вторым.

Цель групп давления — максимизировать благосостояние своих клиентов. Сила давления, оказываемого каждой из них, зависит от числа и богатства ее членов, а также от величины выгод или потерь, связанных с той или иной перераспределительной схемой. Равновесие на политическом рынке достигается тогда, когда предельные потери первой группы сравниваются с предельными выгодами второй.

Однако перераспределительные схемы не нейтральны с точки зрения эффективности. Очень часто они вызывают искажения в системе экономических стимулов и ведут к сокращению благосостояния общества. Кроме того, сама лоббистская деятельность требует от участников значительных затрат. Поэтому сумма налогов, уплачиваемых первой группой, преуменьшает действительное сокращение ее доходов. И наоборот: сумма субсидий, получаемых второй группой, дает преувеличенное представление о действительном приросте ее доходов.

Это ставит первую группу в преимущественное положение на политическом рынке. Допустим, из-за дополнительных потерь в эффективности увеличение налога на 1 дол. оборачивается общими издержками для первой группы в размере 100 дол. и общим выигрышем для второй в размере только 10 центов. Понятно, что давление, исходящее от плательщиков налогов, будет тогда сильнее давления, исходящего от получателей субсидий. Вследствие такой асимметрии политический рынок автоматически минимизирует потери в эффективности, возникающие из-за борьбы за перераспределение дохода.

Обратная асимметрия наблюдается в случае «провалов рынка», когда вмешательство государства обеспечивает повышение эффективности. Тогда преимущество переходит к получателям субсидий: оказываемое ими давление становится сильнее давления со стороны налогоплательщиков. Отсюда Беккер делает оптимистический вывод, что вмешательство государства будет наибольшим там, где это повышает благосостояние общества, и наименьшим там, где снижает его.

<sup>9</sup> Becker G.S. A Theory of Competition among Pressure Groups for Political Influence // Quarterly Journal of Economics. 1983. Vol. 28. № 6.

Очевидно, что беккеровская трактовка политической конкуренции прямо противостоит теории общественного выбора с ее негативной оценкой роли государства.

## 5. Экономика семьи

Экономике семьи посвящено, пожалуй, наибольшее число работ Беккера, в том числе монументальный «Трактат о семье»<sup>10</sup>. Не осталось, наверное, ни одного из аспектов жизни семьи, не истолкованных в свете «экономического подхода». Это и разделение труда между полами, и действие механизмов брачного рынка, и выбор между количеством детей и их «качеством», и динамика разводов, и роль альтруизма, и эволюция института семьи в длительной исторической перспективе. Остановимся лишь на некоторых наиболее важных темах.

**Разделение труда в семье.** Практически все общества прибегают к жесткому разделению труда между полами, когда женщины специализируются на деятельности в домашнем секторе, а мужчины — в рыночном. Обычно такую специализацию объясняют действием либо биологических, либо социокультурных (таких, как дискриминация) факторов. Однако, полагает Беккер, подобная специализация есть прежде всего результат рационального выбора.

Эффективность инвестиций в человеческий капитал прямо зависит от продолжительности периода, в течение которого они принесут затем доход. У того, кто занят профессиональной деятельностью полный день, уровень отдачи образования будет много выше, чем у того, кто уделяет ей лишь половину дня, посвящая другую домашним заботам. Поэтому достаточно небольших исходных различий между полами, будь то биологического происхождения (когда, скажем, женщины обладают лучшими возможностями в выкармливании детей) или социального (когда, скажем, в некоторых профессиях предпочтение отдается мужчинам), чтобы побуждать их специализироваться на накоплении человеческого капитала какого-то одного типа — повышающего. Конечным результатом такой специализации, обусловленной вполне рациональными соображениями, может быть жесткая система разделения труда и устойчивый разрыв в производительности и оплате труда мужчин и женщин.

**Анализ «брачного» рынка.** Заключение брака интерпретируется Беккером по аналогии с созданием партнерской фирмы: люди вступают в брак, если ожидаемый объем выпуска совместно производи-

<sup>10</sup> Becker G.S. A Treatise on the Family. Cambridge (MA), 1981.



мых ими потребительских благ превосходит арифметическую сумму выпусков, которые они могут производить порознь. Взаимодополняемость мужского и женского труда создает достаточно сильный стимул для образования таких союзов. (Интересно отметить, что вопреки общепринятому мнению Беккер утверждает, что экономическим интересам женщин больше отвечала полигамия, а не моногамия, так как она намного увеличивала спрос на них, усиливая тем самым позиции женщин на брачном рынке.)

Однако поскольку потенциальные партнеры не идентичны, а информация о них несовершенна, созданию семьи обычно предшествует поиск (иногда очень длительный). Он может вестись как экстенсивно (увеличение числа контактов), так и интенсивно (лучшее знакомство с имеющимися кандидатами). Поиск на брачном рынке аналогичен поиску на рынке труда. Рациональные агенты прекращают его тогда, когда ожидаемая полезность от вступления в брак оказывается для них выше как ожидаемой полезности от холостой жизни, так и дополнительных издержек, сопряженных с продолжением поиска лучшей пары.

Как же протекает процесс «сортировки» на брачном рынке, «разбивки» соискателей на отдельные супружеские пары? Общий принцип, установленный Беккером, таков: когда какие-то личностные характеристики являются комплементарными (взаимодополнительными) в семейной жизни, сильнее тенденция к заключению браков между «похожими» друг на друга партнерами; когда какие-то характеристики оказываются субститутами (взаимозаменяемыми), сильнее тенденция к заключению браков между «непохожими» друг на друга партнерами. Так, на брачном рынке предпочтение отдается партнерам, близким по росту, цвету кожи, образованию, коэффициенту интеллектуальности, социальному происхождению, но отличающимся по уровню заработков. Вывод не очевидный, но он согласуется с имеющимися данными.

Аналогичным образом разводы происходят тогда, когда полезность от сохранения брака оказывается ниже ожидаемых выгод, связанных с его расторжением. Несовершенством информации, которую можно собрать о партнере до вступления в брак, объясняется тот факт, что большинство разводов происходит в первые годы совместной жизни. Чем длительнее брак, тем ниже вероятность развода, так как супруги накапливают «специальный» — по отношению к данной семье — человеческий капитал (навыки, привычки, установки) и ее распад сопровождается для них поэтому большими потерями. Увеличение числа разводов в развитых странах, по мнению Беккера, вы-

звано прежде всего возросшей активностью женщин на рынке труда, что резко понизило для них издержки, связанные с жизнью вне брака или с попытками повторного создания семей.

**Экономическая теория рождаемости.** Уже в одной из своих ранних статей Беккер высказал мысль, что решение иметь детей аналогично другим инвестиционным решениям, принимаемым рациональными агентами. Дети выступают в его трактовке как своего рода «блага длительного пользования». Они являются для родителей источником удовлетворений (в современном обществе — по преимуществу неденежных), но их содержание и воспитание требуют немалых затрат, как явных, так и неявных (прежде всего — времени родителей). Спрос на детей поэтому отрицательно связан с издержками по их содержанию и положительно — с уровнем дохода родителей. Казалось бы, этому противоречит тенденция к сокращению размеров семьи в процессе экономического роста. Однако при более высоких ставках оплаты возрастает не только доход семьи — дорожает фактически и время родителей. Поскольку же воспитание детей — процесс чрезвычайно времязатратный, «эффект цены» перевешивает «эффект дохода», так что с повышением заработной платы, предлагаемой на рынке, спрос на эти «блага» (т.е. рождаемость) сокращается.

Не менее важный элемент планирования семьи, впервые проанализированный Беккером, — выбор между «количеством» детей и их «качеством» (состоянием их здоровья, уровнем образования и т.д.). В известной мере, как было им выявлено, «качество» и «количество» взаимозаменяемы, причем они связаны сложной, нелинейной зависимостью. Поэтому даже небольшое «удорожание» содержания детей (например, из-за падения экономической ценности их труда в городских условиях по сравнению с сельскими) может запускать этот процесс и вести к резкому сокращению рождаемости<sup>11</sup>.

Кроме того, экономический рост, повышая нормы отдачи образования и стимулируя тем самым спрос на «качество» детей, дополнительно подрывает спрос на их «количество». Именно эти два фактора, по мнению Беккера, и лежали в основе резкого сокращения размеров семьи в индустриально развитых странах.

**Роль предпочтений и процесс их формирования.** Многие работы Беккера посвящены доказательству, что модель «человека экономического» не связана жестко с каким-то одним типом мотивации. В частности, в нее вполне вписывается альтруистическое поведение. Альтруизм понимается как положительная зависимость меж-

<sup>11</sup> Becker G.S. An Economic Analysis of Fertility. In: Demographic and Economic Change in Developed Countries. Princeton, 1960.

ду функциями полезности разных людей: например, благосостояние матери тем выше, чем благополучнее ее ребенок. (Другими словами, функция полезности ребенка входит как один из аргументов в функцию полезности матери.) Зависть означает аналогичную зависимость, но только отрицательную: завистнику тем лучше, чем хуже другому, и, наоборот, тем хуже, чем другому лучше. Эгоизм же предполагает отсутствие взаимосвязи функций полезности разных людей.

Отталкиваясь от такого понимания, Беккер сформулировал ставшую знаменитой «теорему о дурном ребенке», раскрывающую роль альтруизма в семье. Она гласит, что если глава семьи (бенефактор) является альтруистом, то даже «дурной» ребенок (бенефициарий), движимый исключительно эгоистическими мотивами, все равно будет демонстрировать альтруистическое поведение. Говоря иначе, эгоист будет учитывать интересы других членов семьи и так же, как они, стремиться к максимизации общего дохода семьи.

Это можно пояснить на простом примере<sup>12</sup>. Пусть эгоист Том может предпринять некое действие, которое, увеличив его доход на 1 тыс. дол., сократило бы доход его сестры Джейн на 1,5 тыс. «Теорема о дурном ребенке» гласит, что альтруистическое поведение отца удержит Тома от подобного поступка. Если бы он совершил его, общий доход семьи уменьшился бы на 500 дол. Отец, пекущийся о благосостоянии как Тома, так и Джейн, постарался бы тогда перераспределить бюджет семьи таким образом, чтобы сокращение уровня потребления затронуло отдельных ее членов примерно в равной мере. Поэтому он сократил бы свои «трансферты» для Тома более чем на 1 тыс. дол., увеличив их при этом для Джейн менее чем на 1,5 тыс. В итоге Том остался бы в проигрыше. Предвидя подобное развитие событий, он станет воздерживаться от любых действий, наносящих ущерб благосостоянию семьи (как бы плохо ни относился он к другим ее членам), и делать все возможное для улучшения ее положения. Так альтруизм главы семьи побуждает к кооперативному поведению всех остальных и способствует максимизации их общего уровня благосостояния.

Это, по мысли Беккера, помогает понять, почему на рынке преобладает эгоистическое поведение, тогда как в пределах семьи — альтруистическое. Дело не в том, что фирмам альтруизм чужд. Просто на рынке он менее эффективен, чем эгоизм. Известно, что денежные трансферты больше отвечают интересам получателей, чем выплаты в натуре. Поэтому и помощь альтруистически настроенных

<sup>12</sup> Becker G.S. A Treatise on the Family. 2d edition. N.Y., 1991. P. 288.

фирм окажется эффективнее, если она будет принимать форму денежных пожертвований, а не снижения цен на выпускаемую продукцию. Другими словами, даже альтруистические фирмы будут вести себя «эгоистически» (стремиться к максимизации прибыли), чтобы иметь больше возможностей для развертывания филантропической деятельности.

Напротив, в пределах семьи эффективнее альтруизм. У альтруистов происходят своего рода «удвоение» полезности: они извлекают ее не только из тех благ, которые потребляют сами, но и из тех, которые потребляют их близкие. Поэтому, полагает Беккер, у альтруистов больше шансов на выживание в процессе естественного отбора. Они больше заботятся о детях, тем самым содействуя их успеху в последующей взрослой жизни. Так альтруизм передается из поколения в поколение. Отсюда следует, что в ходе развития человечества он должен был распространяться среди все большего числа семей.

Какими установками преимущественно руководствуется человек, во многом определяется его детским опытом, когда закладывается основа индивидуальных привычек и вкусов. В связи с этим Беккер говорит о рациональном формировании предпочтений. Его можно считать рациональным, если, воспитывая в детях определенные склонности и установки, родители учитывают, как это скажется впоследствии на их взрослом поведении.

Вопрос о характере предпочтений приобретает особую важность при изучении процесса передачи капитала — как физического, так и человеческого — от одного поколения к другому. Как показал Беккер, родители-альтруисты будут передавать богатство детям прежде всего путем инвестиций в их человеческий капитал, поскольку отдача таких инвестиций выше. Родители-эгоисты будут недоинвестировать в человеческий капитал детей, затрачивая больше средств на свое текущее потребление. Однако и они нуждаются в поддержке детей в пожилом возрасте. Учитывая это, они станут воспитывать в своих детях чувство вины, не позволяющее пренебрегать поддержкой родителей в старости. Для эгоистических семей чувство вины оказывается заменой (правда, недостаточно эффективной) альтруизма, потому что в подобной ситуации даже родители-эгоисты начинают больше инвестировать в человеческий капитал своих детей. Ведь чем образованнее дети, тем выше их взрослые заработки, а чем выше заработки, тем больше объем поддержки родителей.

В итоге Беккер приходит к важному общему выводу: выработка в людях определенных привычек и установок повышает эффективность социального взаимодействия. Привычное поведение заменяет фор-

мальные институты в тех случаях, когда их функционирование оказывается невозможно<sup>13</sup>.

## **6. «Экономический подход» как исследовательская программа**

Осмысление «экономического подхода» в качестве всеобщей поведенческой парадигмы также было предложено Беккером. «В самом деле, — отмечал он, — я пришел к убеждению, что экономический подход является всеобъемлющим, он применим ко всякому человеческому поведению — к ценам денежным и вменным «теневым», к решениям повторяющимся и однократным, важным и малозначащим, к целям эмоционально нагруженным и нейтральным, к богачам и беднякам, мужчинам и женщинам, взрослым и детям, умным и тупицам, пациентам и врачам, бизнесменам и политикам, учителям и учащимся»<sup>14</sup>.

Согласно Беккеру, все человеческое поведение в целом подчинено одним и тем же фундаментальным принципам. Он выделяет три важнейших — максимизирующего поведения, рыночного равновесия и устойчивости вкусов и предпочтений: «Связанные воедино предположения о максимизирующем поведении, рыночном равновесии и стабильности предпочтений, проводимые твердо и непреклонно, образуют ядро экономического подхода в моем понимании»<sup>15</sup>.

Первый из этих принципов подразумевает, что люди ведут себя рационально, т.е. стремятся к достижению наилучших из возможных результатов. (Напомним: к вопросу о мотивах это не имеет прямого отношения; мотивы могут быть и эгоистическими, и альтруистическими, и какими угодно еще.)

Второй связан с одной из центральных для Беккера идей о вездесущности «неявных цен», «неявных издержек» (типа потерянных заработков). Можно поэтому утверждать, что деятельность людей всегда и во всех случаях координируется рынками — явными или неявными. «Образовательный рынок», «брачный рынок», «рынок идей», «рынок преступности» — не просто метафоры: именно они

---

<sup>13</sup> Например, родители не могут заключить с ребенком контракт, по которому одна сторона брала бы на себя обязательство предоставить хорошее образование, а другая в обмен на это обеспечить надежную поддержку в старости.

<sup>14</sup> Becker G.S. The Economic Approach to Human Behavior. Chicago, 1976. P. 8.

<sup>15</sup> Беккер Г.С. Указ. соч. С. 26.

придают взаимосогласованность разрозненным действиям отдельных агентов.

Обоснованию третьего принципа — устойчивости человеческих предпочтений — посвящена знаменитая статья Беккера «О вкусах не спорят», написанная в соавторстве с Дж. Стиглером<sup>16</sup>. Казалось бы, это никак не согласуется с очевидными фактами изменчивости и неединообразия предпочтений людей разных стран и эпох. Однако формулировка Беккера и Стиглера предполагает стабильность предпочтений по отношению к базовым потребительским благам, а не к рыночным товарам. Например, смена мод не свидетельствует о прихотливости человеческих вкусов, потому что самую потребность «выделяться» можно считать всеобщей.

Таким образом, речь идет не о стабильности конкретных предпочтений — анализу изменений в них, как мы видели, уделяется немало места в исследованиях самого Беккера, а о метапредпочтениях, касающихся базовых потребительских благ. Исходя именно из этих метапредпочтений, индивиды стремятся сформировать в себе такую структуру потребностей, которая обеспечивала бы им в будущем максимум полезности.

Принцип стабильности предпочтений имеет эвристическое значение: он предполагает, что если поведение людей стало другим, причину следует искать не в сдвигах в их внутренней системе ценностей, а в их реакции на изменившиеся внешние условия, ограничивающие поле выбора. Столь частые в исследованиях по социальным проблемам ссылки на иррациональность поведения людей, невежество или внезапные сдвиги в наборе ценностей Беккер считает научным поражением.

Свою нобелевскую лекцию он завершил такими словами: «На меня производит сильное впечатление, как много экономистов проявляют желание заниматься исследованием социальных вопросов, а не тех, что традиционно составляли ядро экономической науки. В то же самое время экономический способ моделирования поведения нередко привлекает своей аналитической мощью, которую обеспечивает ему принцип индивидуальной рациональности, специалистов из других областей, изучающих социальные проблемы. Влиятельные школы теоретиков и исследователей-эмпириков, опирающихся на модель рационального выбора, активно действуют в социологии, юриспруденции, политологии, истории, антропологии и психологии. Модель рационального выбора обеспечивает наиболее перспектив-

---

<sup>16</sup> Stigler G.J. and Becker G.S. De Gistibus Non Disputandum // American Economic Review. 1977. Vol. 67. № 2.

ную основу, имеющуюся в нашем распоряжении, для унифицированного подхода представителей общественных наук к изучению социального мира»<sup>17</sup>.

С самого начала «экономический империализм» вызывал к себе неоднозначное отношение. С одной стороны, нашлось немало энтузиастов, которые продолжили предпринятое Беккером «вторжение» в пределы других социальных наук. С другой стороны, очень часто «экономический империализм» наталкивался на откровенно враждебный прием. Идея человеческого капитала, кажущаяся сегодня самоочевидной, была встречена в штыки педагогической общественностью, усмотревшей в ней низведение человека до уровня «машины»; резко критической была реакция некоторых демографов и социологов на «Трактат о семье» (его автор был, в частности, обвинен в «сексизме»); попытка представить «экономический подход» в качестве всеобъемлющей теории человеческого поведения также вызвала отпор со стороны многих исследователей. П. Самуэльсон охарактеризовал беккеровский анализ как «бесплодные разглагольствования», имеющие целью запугать сверхусложненным экономическим жаргоном исследователей-неэкономистов.

По мнению Дж. Хиршлейфера, «оккупация» экономистами соседних областей знания проходит всегда через два этапа. Первый — это этап быстрых успехов, когда наблюдения и закономерности, выявленные той или иной дисциплиной, переводятся на язык экономической науки. На втором «экономический подход» начинает сталкиваться с проблемами, сопротивляющимися такому переводу и требующими углубления и переосмысления основ самой экономической теории.

Почему избиратели участвуют в выборах, хотя рациональный расчет должен подсказывать им, что это напрасная трата времени, поскольку голос одного человека все равно ничего не решает? Почему некоторые добровольцы без всякого вознаграждения принимают участие в производстве общественных благ? Почему большинство людей не преступают закона даже при наличии очень сильных экономических стимулов? Почему многие проявляют такую твердость в отстаивании своих идеологических убеждений, иногда даже с риском для собственной жизни?

В рамках «экономического подхода» нелегко ответить на эти вопросы. По-видимому, его претензии на роль универсальной науки об обществе действительно преувеличены. Однако нельзя не признать,

---

<sup>17</sup> Becker G.S. The Economic Way of Looking at Life. Nobel Lecture, 1992. December. P. 27.

что он привел к взаимообогащению самых различных отраслей знания и что его возможности далеко не исчерпаны. В любом случае сегодня уже ясно: будущее экономической науки заключается в дальнейшем раздвижении ее границ, а не в замыкании на узкоэкономических проблемах.

### Рекомендуемая литература

- Беккер Г.С. Экономический анализ и человеческое поведение // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 1.
- Капелюшников Р. В наступлении — homo oeconomicus // Мировая экономика и международные отношения. 1989. № 4.
- Капелюшников Р.И. Экономический подход к человеческому поведению Гэри Беккера // США: экономика, политика, идеология. 1993. № 11.
- Becker G.S. Human Capital. N.Y., 1964 (рус. пер. избранных глав: Беккер Г. Человеческий капитал // США: экономика, политика, идеология. 1993. № 11–12).
- Becker G.S. The Economic Approach to Human Behavior. Chicago, 1976.
- Becker G.S. The Economic Way of Looking at Life. Nobel Lecture, December 1992.
- Becker G.S. A Treatise on the Family. Cambridge (MA), 1981; Economic imperialism: the economic approach applied outside the field of economics. Ed. by G. Radnitzky and P. Bernholz. N.Y., 1987.
- Hirshleifer J. The expanding domain of economics // American Economic Review. 1985. Vol. 75. № 6.
- Posner R.A. The Economics of Justice. Cambridge (Mass.), 1981.
- Stigler G.J. and Becker G.S. De Gustibus Non Est Disputandum // American Economic Review. 1977. Vol. 67. № 2 (рус. пер.: Стиглер Дж. и Беккер Г. О вкусах не спорят // США: экономика, политика, идеология. 1994. № 2).



# Глава 41

## Несколько слов о методологии

- *Что такое методология и чем вызван интерес к ней сегодня?*
- *Из истории методологических дискуссий: от споров о предмете и задачах к проблеме критерия истинности теории*
- *«Нетипичный взгляд»: эпистемологическая функция ценностных ориентаций и язык теории как способ убеждения*

### 1. Что такое методология и чем вызван интерес к ней сегодня?

В самом общем смысле методология — способ, которым устанавливается отношение между теорией и реальностью. Она оказывает влияние на выбор вопросов, которые признана решать теория, на их иерархию, интерпретацию предлагаемых решений<sup>1</sup>, охватывает принципы, регулярно применяемые при формулировке и обосновании экономических теорий<sup>2</sup>. «Методология объединяет как методы, обычно используемые некоей школой мысли, так и взгляд на мир, который их определяет... Методология имеет дело со способом, которым формулируется теория, способом, с помощью которого формируется знание в условиях неопределенности»<sup>3</sup>.

Таким образом, можно сказать, что методология определяет предмет и объект анализа, цели и способ построения теории, интерпретацию ее выводов и, что считается особенно важным, — критерии, в соответствии с которыми теория оценивается. Наконец, методология или то, что обычно относится к области методологических споров, часто затрагивает и более широкий круг вопросов — соотношение между наукой, этикой и идеологией, роль языка теории как средства убеждения и др.

Интерес к перечисленным проблемам определен стремлением осознать смысл, значение и границы применения той или иной теории, в частности, понять, насколько она адекватна практическим задачам, насколько всеобщий характер имеют ее исходные положения

<sup>1</sup> Boland E. The Foundation of Economic Method. L. 1982. P. 1–2.

<sup>2</sup> Блауг М. Несложный урок экономической методологии // THESIS. 1994. Вып. 4. С. 53.

<sup>3</sup> Dow S. Macroeconomic Thought: A Methodological Approach. Oxford, 1985. P. 2, 9.

и выводы, каковы общефилософские и этические предпосылки, часто скрытые за рассуждениями, и т.д.

История экономической науки пронизана методологическими спорами, которые в одни периоды затихали, а в другие вспыхивали с особой силой. Повышенный интерес к такого рода проблемам обычно приходится на периоды существенных перемен в экономической науке, когда изменяются представления о том, что надлежит исследовать и с каких позиций, какой использовать для этого инструментарий, как интерпретировать и применять полученные результаты, т.е. когда меняется так называемая исследовательская программа, или, как принято говорить, парадигма. Сами по себе эти сдвиги являются результатом осознания учеными недостатков существующей теории и стремления их преодолеть. Примерами периодов повышенного интереса к вопросам методологии могут служить 70-е годы XIX в. и 30-е годы XX в., когда в первом случае в борьбе с исторической школой утверждал свои позиции маржинализм, а во втором — Дж.М. Кейнс выступил с новым пониманием задач экономической науки и предложил новый теоретический подход к их решению.

Интерес к методологии заметно возрос в последние два десятилетия. Возможно, мы являемся свидетелями того, что методологическая проблематика занимает прочные позиции в экономических исследованиях. Внешним свидетельством этого может служить появление специальных журналов («Economics and Philosophy», «Journal of Economic Methodology», «Research in History of Economic Thought and Methodology»), многочисленных публикаций в журналах общетеоретического профиля, а также многих монографических исследований.

Общее ощущение того, что парадигма, которая ассоциируется с неоклассикой и маржинализмом, несмотря на ее очевидные достижения, близка к исчерпанию своего потенциала, проявляется в активизации методологических дискуссий, формирующих ожидание того, что должны появиться принципиально новые идеи и подходы, которые и определят развитие экономической науки в XXI в.

Специфика вопросов, которыми занимается методология, дает основание утверждать, что на характер методологических исследований значительное влияние оказывает развитие философии и этики, а также сдвиги общественных представлений и настроений.

В целом развитие экономической науки в ее современном виде тесно связано с философией позитивизма и испытало на себе зигзаги в эволюции последнего. Во всяком случае, сама идея поиска правильной методологии, т.е. согласованных и признанных по крайней мере большей частью научного сообщества ответов на приведенные выше

вопросы, позволяющие упорядочить мир экономических концепций, является порождением позитивизма. Возросшие же сомнения в оправданности самой идеи правильной методологии — во многом результат ослабления влияния позитивизма в эпоху так называемого постмодернизма, открывшего дорогу методологическому плюрализму, который признает невозможность окончательного выбора между теориями и как следствие предполагает их сосуществование.

## **2. Из истории методологических дискуссий: от споров о предмете и задачах к проблеме критерия истинности теории**

История методологии экономической науки началась с Дж. Ст. Милля, который впервые осознал и сформулировал основные вопросы методологии и предположил ответы на них с позиций позитивизма, основы которого были им заложены. Однако и до Милля в трудах классиков можно найти, хотя порой неявные, ответы на некоторые методологические вопросы. Старейшим вопросом методологии, безусловно, является вопрос о предмете экономической науки. Впервые он был определен А. Смитом как изучение природы и причин богатства народов. При этом богатство понималось не только и не столько как накопленный запас, сколько как доход в его динамике. Говоря современным языком, Смит видел задачу своей науки в определении факторов роста национального дохода. В его работах содержался ответ и на вопрос о связи экономической науки с философией и этикой. Будучи приверженцем философии деизма, Смит исходил из идеи естественного порядка, определенного Провидением, или Творцом. Отсюда вера во внутреннюю гармонию мира, которая проявляется не только в виде экономического порядка, но и в согласованности этого порядка с нравственностью. Знаменитая фраза о «невидимой руке» и есть поэтический образ, выражающий это единство человека и мира.

Иная позиция была характерна для Д. Рикардо. Во-первых, предметом экономической науки у него становится распределение доходов, и соответственно, задача науки понимается как выяснение законов распределения. Во-вторых, идея гармонии (хотя и у Смита присутствует мысль о столкновении классовых и групповых интересов) уступает место идее противостояния классов, которая находит выражение в его законе о земельной ренте.

Безусловным достижением Дж. Ст. Милля в области методологии науки в целом и политэкономии в частности была разработка про-

блемы границ науки и сущности научного метода и утверждение в этой связи идеи этической нейтральности науки, ее абстрактного и дедуктивного характера, а также принципа методологического индивидуализма. Эти вопросы были рассмотрены в следующих работах: «Об определении политической экономии и о ее методе» (1836), «О некоторых нерешенных вопросах политической экономии» (1844), «Система логики» (1843).

Задачу науки Милль видел в установлении законов развития общества в целом и в области хозяйства в частности. С его точки зрения, для политэкономии интерес представляют законы, касающиеся действий «людей, нацеленных на производство богатства, в той мере, в какой они не подвергаются влиянию других устремлений. Все действия людей политэкономия рассматривает через призму этого мотива и исследует законы, управляющие этими действиями при предположении, что человек есть существо, которое в силу своей природы предпочитает большую массу богатства меньшей»<sup>4</sup>. Подобные законы Милль считал по сути законами природы, не зависящими от человека, в отличие от законов распределения, которые, по его мнению, в известных пределах подвластны человеческой воле. Таким образом, уже у Милля можно заметить некоторый методологический дуализм в отношении двух составляющих хозяйственной деятельности.

Весьма специфическим образом этот дуализм пытался преодолеть К. Маркс. Он открыто заявил о социальной направленности политической экономии и одновременно пытался продемонстрировать возможность согласования этической предопределенности — классового подхода, с объективностью. Задачу политической экономии Маркс видел в выяснении законов развития капитализма как исторически ограниченного общества.

Важным в истории методологии был период 70—90-х годов XIX в. Тон методологическим дискуссиям был задан спором между видным представителем исторической школы Г. Шмоллером и основателем австрийской школы К. Менгером. По всем основным методологическим вопросам позиции Шмоллера и Менгера были противоположными. Если Шмоллер рассматривал народное хозяйство, то Менгер в центр ставил человека — отсюда различия принятых методологических принципов: холлизма и индивидуализма. Если Шмоллер исходил из этической направленности политэкономии, причем не только потому, что в качестве ее главной задачи видел решение практичес-

<sup>4</sup> Mill J.S. Essays on Some Unsettled Questions of Political Economy. L., 1948. P. 140.

ких проблем народного хозяйства, но и в силу специфики мышления<sup>5</sup>, то Менгер стремился выяснить качественные закономерности между простейшими элементами хозяйственной жизни человека: выбора наиболее предпочтительного набора потребляемых благ, распределения дохода между потреблением и накоплением и т.д., причем эти качественные закономерности рассматривались как проявление природы человека<sup>6</sup>. Если Шмоллер отстаивал индуктивный принцип познания, то Менгер утверждал дедуктивный, соответственно конкретно-исторический подход противопоставлялся абстрактно-логическому.

В дальнейшем особый интерес теоретиков приобрела проблема разграничения теоретического и практического знания, позитивного и нормативного подходов в экономической науке. В конце XIX в. весьма сильное влияние на развитие методологических споров оказали английские ученые Дж. Кэрнс, Г. Сиджуик, а также Дж. Н. Кейнс, отец знаменитого экономиста Дж. М. Кейнса. Их точка зрения сводилась к тому, что цель политэкономии состоит «не в получении осязаемых результатов, не в доказательстве каких-либо определенных тезисов, не в защите каких-либо практических планов, а в том, чтобы пролить свет на происходящее, выявить законы природы, какие явления связаны между собой и какие следствия вызывают те или иные причины»<sup>7</sup>.

Более обстоятельно о задачах и природе политической экономии высказался Дж. Н. Кейнс в работе «*Предмет и метод политической экономии*» (1891): «Функция политической экономии, — писал он, — состоит в том, чтобы исследовать факты и обнаруживать истину, касающуюся их, а не предписывать правила жизни. Экономические законы представляют собой теоремы, а не практические предписания. Другими словами, политическая экономия не является искусством или частью этики. Она нейтральна по отношению к конкурирующим

---

<sup>5</sup> «Наше мышление и наша совесть, — писал Шмоллер, — лишь тогда чувствуют себя удовлетворенными, когда они найдут такую объединяющую точку зрения, теоретически-практическую одновременно, которая задавала бы нам известные представления о мире и о его сущности и о целях нашего существования. Из единства самопознания вытекает то, что человек стремится к единому мирозерцанию, которое в силу привходящих в него нормативных суждений всегда содержит в себе «известный жизненный идеал» (Шмоллер Г. Наука о народном хозяйстве. Ее предмет и метод. М., 1897. С. 21).

<sup>6</sup> Менгер К. Основания политической экономии (1871): Русск. пер. Одесса, 1903; Исследования о методах социальных наук (1883): Русск. пер. СПб., 1894.

<sup>7</sup> Cairnes J.E. The Character and Logical Method of Political Economy. L, 1888. P. 34.

социальным схемам. Она дает информацию о вероятных последствиях тех или иных действий, но сама по себе не предлагает моральных оценок и не говорит о том, что должно быть, а чего не должно. В то же время огромное значение имеет практическое применение экономической науки; и все соглашаются с тем, что экономист должен обращать на него внимание, но не как чистый экономист, а как социальный философ, который именно потому, что он экономист, обладает необходимым теоретическим знанием»<sup>8</sup>.

Позже Мизес развил эту мысль Кейнса: «Экономическая наука — это теоретическая дисциплина, и как таковая она не говорит человеку, каким ценностям ему следует отдавать предпочтение и к каким целям он должен стремиться. Она не устанавливает конечных целей. Эта задача не думающего, а действующего человека. Наука — продукт мысли, действие — продукт воли»<sup>9</sup>.

Одним из наиболее известных сторонников позитивной науки являлся М. Вебер, который, как известно, считал научными только такие рассуждения и выводы, которые не содержали каких-либо оценок или рекомендаций. Однако позиция М. Вебера все же не была столь однозначной, как позиция упоминавшихся выше философов, специально занимавшихся методологией экономической науки.

Отстаивая принцип разделения нормативного и позитивного знания, признавая научным только последнее и подчеркивая, что наука не может разрабатывать идеалы (и в этом состояла его критика марксизма), Вебер, тем не менее, писал в 1904 г., что «без ценностных идей исследователя не было бы ни принципа, необходимого для отбора материала, ни подлинного познания индивидуальной реальности... направленность его веры, преломление ценностей в зеркале его души придают исследовательской деятельности известную направленность.

Ценности же, с которыми научный гений соотносит объекты своего исследования, могут определить «восприятие» целой эпохи...»<sup>10</sup>.

В конце XIX — начале XX в. большое внимание проблемам методологии уделяли и русские экономисты, разнообразие позиций которых отражало основные тенденции европейской социально-экономической мысли, при том, что в целом для русских экономистов было характерно стремление рассматривать экономическую науку в практической плоскости, не проводя строгой линии демаркации между позитивной и нормативной областями. Наиболее явно этическая ком-

<sup>8</sup> Keynes J.N. The Scope and the Method of Political Economy. L, 1891. P. 12–13.

<sup>9</sup> Мизес Л. Бюрократия. Запланированный хаос. Антикапиталистическая ментальность. М., 1993. С. 68.

<sup>10</sup> Вебер М. Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990. С. 380.

понента присутствовала у С.Н. Булгакова, своеобразное соединение этих сторон мы находим у М.И. Туган-Барановского (см. гл. 24). Вместе с тем среди русских экономистов были и приверженцы идеи строгого разграничения науки как изучающей объективные закономерности и искусства или прикладной области экономики, занимающейся поиском решения практических задач. Так, Д.И. Пихно одновременно и практически теми же словами, что и Дж.Н. Кейнс, предлагал разграничивать «искусство как умение ставить те или иные практические задачи, находить сочетание условий для их осуществления и выполнять эти задачи наиболее пригодным способом» и науку, исследующую содержание и законы тех или иных явлений<sup>11</sup>. В 20-е годы XX в. близкую с этой точку зрения отстаивал Н.Д. Кондратьев. Он выступал за строгое разграничение науки и политики в ходе обсуждения важнейших вопросов экономического развития страны, роли экономической науки в определении общих принципов регулирования (см. гл. 28).

С точки зрения истории методологических дискуссий в экономической науке важные события произошли в 30-е годы. Это было связано с двумя различными обстоятельствами: во-первых, с изменениями в самой экономической науке, прежде всего с пересмотром основ теории и формированием кейнсианства, а во-вторых, со сдвигами, которые имели место в философии и нашли отражение прежде всего в работах К. Поппера и определили формирование логического позитивизма.

Что касается теории Кейнса, то она привнесла изменения в методологию экономической науки де-факто. Как известно, Кейнс, не отрицая познавательную функцию экономической науки, заметно усилил ее практическую роль. Более того, по существу он признал, что формулирование конкретных задач экономической теории неотделимо от осознания экономистом важности тех или иных социально-экономических проблем, что подход к их решению того или иного экономиста зависит от многих обстоятельств, в том числе этической позиции. Главной задачей «Общей теории» Кейнс считал выяснение причин попадания экономики в ситуацию вынужденной безработицы, преодоление которой с помощью внутренних механизмов оказывается невозможным, и указание основных направлений и методов борьбы с безработицей и спадом производства. Решение этой задачи потребовало от него, как известно, не только отказа от некоторых теоретических постулатов, но и пересмотра методологического принципа. Речь идет об утверждении методологического холлиз-

<sup>11</sup> Пихно Д.И. Основания политической экономии. Киев, 1890. С. 16–17.

ма. Значение подобного методологического сдвига проявилось, например, в «парадоксальном» подходе к проблеме сбережений. Заметим, что кроме методологического этот «парадокс» имел и этическое основание, уходящее корнями в отрицание викторианских моральных ценностей.

Признание кейнсианских идей в области теории сопровождалось активизацией противостоящей ему позиции в области методологии, которая получила серьезную поддержку на уровне философии.

В 1934 г. в знаменитой работе *«Логика и рост научного знания»* К. Поппер<sup>12</sup> высказался в пользу решающей роли эмпирической проверки при установлении истинности теории и признал саму возможность подобной проверки критерием ее принадлежности к науке. В качестве основного принципа проверки теории он предположил принцип фальсифицируемости, т.е. опровержимости. Суть этого принципа состояла в том, что никакое конечное число эмпирических подтверждений теории не является основанием для признания ее истинности, поскольку не может быть уверенности в том, что в будущем не появятся свидетельства против этой теории. Единственное, что может дать эмпирическая проверка, — это основание для признания теории неверной, когда найдется хотя бы один факт, ее опровергающий. Формулировка утверждений в такой форме, чтобы опровержение было принципиально возможно, и была объявлена Поппером главным признаком научности. Отсюда следует, что все теории в каком-то смысле временные, т.е. они принимаются только до тех пор, пока не будут опровергнуты.

Следует подчеркнуть, что хотя сам по себе принцип фальсификаций достаточно убедителен и позволил решить ряд сложных методологических проблем, связанных, например, с критерием верифицируемости (т.е. эмпирического подтверждения истинности теории), тем не менее он не был лишен и некоторых недостатков. Один из них отражен так называемой проблемой Duhem-Quine. Суть последней состоит в том, что, поскольку теория в действительности представляет совокупность целого ряда гипотез, в случае опровержения неясно, какая именно из этих гипотез опровергнута. Это обстоятельство весьма существенно именно для экономической науки. Экономисты всегда формулируют свои утверждения при прочих равных условиях. Если некое утверждение оказывается опровергнутым, его сторонники могут сослаться на то, что не был учтен ряд факторов, и попытаться дополнить теорию новыми факторами, т.е. пересмотреть рамки «прочих равных условий». Иными словами, даже если факт опровер-

---

<sup>12</sup> Поппер К. Логика и рост научного знания. М., 1983.



жения признается, весьма вероятно, что будет приведена в действие так называемая оборонительная стратегия.

Вспомним, как отреагировали неоклассики на упрек в том, что они не могут объяснить вынужденную безработицу. Они предложили ввести предпосылку о негибкости заработной платы и других цен, и тогда кейнсианская модель оказывалась частным, хотя, возможно, и практически наиболее значимым, случаем неоклассической модели. Поэтому если принцип фальсифицируемости и признается многими методологами и философами, в действительности экономисты его не придерживаются. Не случайно в истории экономической науки, по существу, нет примеров того, чтобы опровержение стало приговором экономической теории.

В 50–60-е годы оформилось другое влиятельное направление в методологии — новая «неортодоксальная» методология. Его возникновению способствовали идеи философов Т. Куна, И. Локатоша, П. Фейерабенда и др., критиковавших логический позитивизм и пытавшихся разработать новый подход в философии науки, основанный на концепции роста знания. Эти философы отрицали возможность выработки единого объективного критерия оценки теории и исходили из существования несопоставимых парадигм, выбор между которыми предполагает значительную долю субъективизма. Они предложили рассматривать науку как динамическую область знания, успехи которой не могут приписываться применению определенных исследовательских процедур.

Подобную методологическую или даже мировоззренческую традицию некоторые исследователи называют «вавилонской», чтобы подчеркнуть условность разграничения научного и ненаучного знания, относительность и ограниченность знания вообще, неизбежность множественности взглядов и позиций. В рамках этой традиции не требуется, чтобы все теории строились по единой схеме и базировались на узком наборе исходных предпосылок, касающихся базисных элементов, признается, что многообразие явлений хозяйственной жизни предполагает множественность способов их описания, менее жесткие требования предъявляются и к исходным предпосылкам. Что касается последних, то требуется, чтобы они соответствовали специфике рассматриваемых проблем и были согласованными между собой. Таким образом, речь идет о методологическом плюрализме. В рамках этого направления была высказана идея о присутствии нормативного содержания в экономической науке и невозможности выделения чистой теории, о множественности ее функций, включая функцию утешения и убеждения, и т.д.

Формирование первого направления (связанного с логическим позитивизмом) началось с дискуссии между Т. Хатчисоном<sup>13</sup> и Л. Роббинсом. В знаменитом эссе Роббинс заявил, что предметом экономической науки является поведение человека, определяющего соотношение целей и ограниченных средства, которые могут иметь различное употребление<sup>14</sup>. Роббинс, а вслед за ним Л. Мизес<sup>15</sup>, следуя в русле австрийской традиции, выступил как последовательный сторонник принципа априоризма и провозгласил, что теория должна быть построена на основе базисных аксиом, полученных на основе интроспективного анализа и не нуждающихся в эмпирической проверке. Он отклонял идею непосредственной эмпирической проверки теории, хотя не исключал ее косвенную проверку, причем как единого целого в зависимости от того, насколько удовлетворительно она описывает общие тенденции изменения рассматриваемых явлений.

Напротив, идея эмпирической проверки теории на всех ее этапах (в соответствии с критерием фальсифицируемости) была стержневой для Хатчисона. Он считал, что чистая теория – лишь язык, с помощью которого может быть сформулирована как правильная – базирующаяся на эмпирически достоверных положениях, так и неправильная с этой точки зрения теория. Содержательное значение языку анализа придает эмпирическое содержание. Эта позиция получила впоследствии название крайнего эмпиризма. Наличие проблем, связанных с использованием принципа фальсификации в экономической науке, привело к тому, что не только последователи Поппера, но и он сам в конечном счете отступали от строгого следования принципу фальсификации. Так, было признано, что требование фальсифицируемости не должно распространяться на гипотезу о рациональности<sup>16</sup>.

В 50-е годы Ф. Махлуп<sup>17</sup> и М. Фридмен пошли дальше в пересмотре требований к эмпирической проверке и высказались в пользу не прямой проверки теории. Махлуп связывал не прямую проверку с оценкой выводов теории, а также так называемых гипотез низшего уровня, которые в отличие от гипотез высшего уровня, или называемых фундаментальных предпосылок (например, гипотезы о макси-

---

<sup>13</sup> Hutchison T. The Significance and Basic Postulates of Economic Theory. L., 1938.

<sup>14</sup> Robbins L. An Essay on the Nature and Significance of Economic Science. L., 1935.

<sup>15</sup> Mises L. Human action. N.Y., 1949.

<sup>16</sup> Подробнее см., например: Caldwell B.J. Clarifying Popper // Journal of Economic Literature. 1991. Vol. 29. № 1.

<sup>17</sup> Machlup F. The Problem of Verification in Economics // Southern Economic Journal. 1955.

мизации или о рациональности, которые не могут быть проверены), допускают эмпирическую проверку. К числу последних можно, например, отнести утверждение, что снижение учетного процента центрального банка ведет к определенному расширению кредитной деятельности банков-членов. Важно подчеркнуть, что Махлуп выступил в пользу проверки теории как целого.

М. Фридмен в своем знаменитом «Эссе о методологии позитивной экономической науки»<sup>18</sup> высказался в пользу принципа фальсифицируемости теории в целом, но учитывая сложности, связанные с его реализацией, существенным образом изменил представление о том, что должно подвергаться проверке. Последнее определялось его видением цели теории. В качестве таковой он называл получение прогнозов, а критерием оценки предлагал считать надежность прогноза при соблюдении требования логической строгости теории как языка анализа. Он отказался от рассмотрения проблемы реалистичности исходных предпосылок, введя принцип «as if». Именно в силу подчиненности теории цели прогнозирования позиция Фридмена была определена как инструментализм.

Отстаивая свой принцип, Фридмен вновь вернулся к вопросу о непосредственной проверке гипотез и дал на него отрицательный ответ, подкрепив его следующими доводами.

Во-первых, сами по себе гипотезы, призванные выражать «много с помощью малого», уже по одной этой причине являются нереалистичными, более того, предпосылки теории — это, по мнению Фридмена, не утверждения о том, каковы действительно наиболее важные характеристики процесса, а лишь утверждения типа «as if», или «как, если бы». Суть этого принципа заключается в том, что ученый не утверждает, что, например, фирма действительно максимизирует прибыль, он лишь предполагает, что она ведет себя так, как если бы единственным ее мотивом была максимизация прибыли<sup>19</sup>.

<sup>18</sup> Фридмен М. Методология позитивной экономической науки // THESIS. 1994. Вып. 4.

<sup>19</sup> О важности принципа «as if» свидетельствует, например, следующий эпизод из истории церкви и ее отношений к астрономии, который приводит Поппер в работе «Три точки зрения на человеческое познание». В свое время церковь была готова согласиться с тем, что ради удобства исчисления можно считать, что Земля движется вокруг Солнца, т.е. рассматривать теорию Галилея как имеющую лишь инструментальное, но не познавательное значение, как удобный способ расчетов, а не отражение закона. В качестве математического «трюизма», «удобной выдумки» с ней готов был согласиться кардинал Беллармино — участник суда над Дж. Бруно. Но проблема была в том, что Галилей считал, что теория Коперника — не только полезная выдумка, но что она содержит истинное описание мира. Именно неготовность встать на инструментальную точку зрения и привела Галилея к конфликту с церковью.

Во-вторых, невозможен строго контролируемый эксперимент и независимый от проверяемой гипотезы отбор контрольных данных.

В-третьих, само разделение выводов и предпосылок весьма условно и имеет смысл только в рамках данной теории.

В итоге Фридмен пришел к выводу, что не следует сосредотачиваться на обсуждении предпосылок, лучше заняться анализом прогнозов. Он пытался найти подтверждение своей позиции, обращаясь к эволюции современных представлений о зависимости между темпами инфляции и уровнем безработицы, и выделял три этапа. Первый — когда экономисты были убеждены в существовании стабильной кривой Филлипса с отрицательным углом наклона касательной, причем эта убежденность поддерживалась удовлетворительным состоянием прогнозов, полученных на основе подобной кривой. Когда же качество прогнозов перестало удовлетворять экономистов, была выдвинута гипотеза о естественном уровне безработицы и о зависимости положения кривой от характера инфляционных ожиданий — это был второй этап. Наконец, и третий был связан с тем, что когда и новая функция перестала давать хорошие прогнозы, активизировались поиски альтернативных гипотез. В частности, была предложена гипотеза рациональных ожиданий.

Инструментальный подход Фридмена имеет большое значение, когда речь идет об абстрактной теории и возникает проблема эмпирической содержательности и практической значимости исходных предпосылок. Так, гипотеза рациональности в рамках подхода Фридмена может уже рассматриваться не как характеристика существенных черт поведения человека, а как условная конструкция — модель, облегчающая выполнение цели получения прогнозов. Конечно, остается вопрос о том, что такое прогноз и что следует прогнозировать, и здесь возможны существенные расхождения: от фридмэновского представления о прогнозе как о вероятном значении конкретных статистических показателей до трактовки неоавстрийцами прогноза как наиболее вероятного направления развития событий.

Второе важное направление в современной методологии можно условно назвать «новой методологической традицией». Его представители (Г. Мюрдаль, Б. Колдуэлл, Л. Боулэнд, Д. Макклоски) выступали против жесткого требования единой методологии, поскольку сомневались в том, что философия способна предложить хорошо обоснованный критерий оценки, указать наиболее надежные способы построения теории и т.д. Их интерес к методологии — это скорее интерес к тому, как экономисты в действительности обосновывают свои теории, как и почему одни теории сходят со сцены и заменяют-

ся другими. Для этих учений проблема демаркации научного и ненаучного знания не была первостепенной, они необоснованными считали чрезмерные претензии на объективность, свойственные представителям «позитивной традиции», признали неизбежность нормативных элементов и идеологического содержания.

Из изложенного выше ясно, что представители позитивного направления всячески отстаивали идею этически нейтральной экономической теории, и только такую теорию они были готовы отнести к научному знанию. Однако сомнения в отношении того, возможно ли это сделать, никогда не покидали экономистов.

### **3. «Нетипичный взгляд»: эпистемологическая функция ценностных ориентаций и язык теории как способ убеждения**

Идея о том, что общество формулирует перед экономистами задачи, которые те решают, — важный тезис сторонников позитивной науки. Однако возникает вопрос, насколько процесс формулирования задач отделен от процесса решения, насколько люди, определяющие задачи, независимы от представлений тех, кто призван их решать.

Здесь мы вновь обращаемся к Дж.М. Кейнсу, который фактически вступал в полемику со своим отцом по поводу функций экономиста и политика. Вспомним, какими словами Кейнс завершил «Общую теорию»: «Люди-практики, которые считают себя совершенно неподверженными интеллектуальным влияниям, обычно являются рабами какого-либо экономиста прошлого. Безумцы, стоящие у власти, которые слышат голоса с неба, извлекают свои сумасбродные идеи из творений какого-нибудь академического писаки, сочинявшего несколько лет назад»<sup>20</sup>.

Но даже если обратиться к «чистому» теоретику, пытающемуся непредвзято смотреть на мир экономики, становится очевидным, что ему приходится сталкиваться не с упорядоченным набором проблем, а «с бесформенной массой взаимопереплетающихся и сползающих друг на друга вопросов». В этом хаосе жизни этико-философская позиция ученого выполняет эпистемологическую функцию упорядочения, когда ученый из массы проблем выбирает ту, которая представляется ему наиболее важной, когда он ее формулирует и уже одним

<sup>20</sup> Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег М., 1978. С. 458.

этим как бы указывает на возможное решение. И в этом процессе ценностные установки ученого играют далеко не последнюю роль. Причем они проникают в теорию не только на стадии формулирования проблемы, а также с языком, которым та теория излагается.

Как утверждают сегодня многие лингвисты, сам по себе язык налагывает определенную структуру на реальность. И «экономическая лингвистика» не является исключением. Используя такие понятия, как эволюционный процесс, конкурентный отбор, функции предпринимателя, равновесное состояние, оптимальное распределение и т.д., экономисты не только определяют аналитический инструментарий, но и задают способ видения реальности и отношение к ней. Лингвистика «работает» и на степень убедительности приводимых доводов. Закономерно, что в прошлом веке экономисты активно заимствовали термины из естественных наук, успехи которых таким образом как бы переносились и на экономику.

Многие важные экономические термины несут двойную нагрузку: «что есть» и «что должно быть». Причем две эти стороны, как правило, трудно поддаются разграничению, часто происходит незаметное «соскальзывание» с позитивной на нормативную плоскость. Примерами подобного «соскальзывания» можно считать термины «совершенная конкуренция» и «равновесие», которые неявно привносят положительную оценку соответствующих явлений. Например, формальный смысл понятия равновесия как оптимального в определенном смысле состояния часто уступает место представлению о нем как о хорошем, желательном состоянии вообще. Соответственно, равновесные цены приобретают «свойства» правильных, хороших цен.

Отдельного упоминания заслуживают термины, включающие прилагательное «естественный». Само использование подобных терминов свидетельствует о том, что экономическая наука исходно была тесно связана с философией естественного закона, в которой норма воспринималась как основанная на природе вещей. Сегодня происходит нечто обратное. Мы встречаемся со словом «естественный» в смысле «неизбежный» и «желательный», причем часто одновременно. Таков смысл терминов «естественная норма безработицы» или «естественный уровень инфляции». Когда этот термин употребляется, мало кто помнит как о предпосылках модели, в рамках которой это понятие было формально введено, а именно что это тот уровень безработицы, снижение ниже которого методами стимулирования агрегированного спроса приводит к ускорению инфляции. «Естественная» безработица воспринимается как неизбежная, но не в модели, а в реальной жизни.

Г. Мюрдаль писал, что сила слова формирует мысль. Подтверждая и развивая эту точку зрения, Д. Макклоски заявляет, что экономическая наука — это прежде всего риторика, т.е. наука убеждать<sup>21</sup>.

В экономической науке существует немало важных терминов, которые вообще скорее могут быть отнесены к разряду убеждающих метафор, чем к строгим понятиям. Возможно, как раз именно этой выразительностью и расплывчатостью и объясняется их долгая жизнь. Важнейшая из таких метафор, возникшая вместе с самой экономической наукой, — знаменитая «невидимая рука» А. Смита. Существует множество смыслов, в которых употребляется это выражение, что само по себе открывает огромный простор для различного рода интерпретаций и толкований. Эти толкования менялись и меняются в зависимости от того, кто, когда и в каком контексте использовал это выражение. Возможно, особое отношение многих поколений экономистов к этой метафоре объясняется ее поэтичностью.

«Мировоззренческой» метафорой является и «свободный рынок», некоторый метафорический смысл приобретают и исходно вполне конкретные и строгие понятия, например «оптимальный». В том же ряду находится и популярное сегодня выражение «переходный период», часто подразумевающее, что та или иная сложная ситуация признается приемлемой уже в силу ее временного характера.

Выбирая проблемы для рассмотрения, формируя язык анализа и давая интерпретацию происходящему, экономическая теория неизбежно формирует базис селективного одобрения и критики, тем самым активно включается в процесс социального конструирования.

В работах, в которых экономическая политика обсуждается в практических терминах, мы обычно сталкиваемся с тем, что элементы специфических политических доктрин вводятся как простые предположения без каких-либо доказательств, которые заинтересованные авторы могут, как они думают, представить по первому требованию. И ничего другого и нельзя было предположить. Доктрины используются как формулы, которые раз и навсегда доказаны. Трудно увидеть доктринальные элементы за практическими рекомендациями. Они как бы вошли в ткань логики рассуждений и стали интегральной частью экономического мышления. Результатом экономического анализа часто являются законы как нормы, а не как утверждения о регулярных взаимосвязях, на что претендуют сторонники позитивной науки.

Независимо от того, какова позиция экономиста по вопросу о методологии экономической науки, т.е. придерживался ли он прин-

---

<sup>21</sup> McCloskey D. The Rhetoric of Economics. Madison, 1985.

ципа этической нейтральности или признавал неизбежность ее нормативного содержания, аналитическая деятельность являлась в той или иной степени одновременно и пропагандой определенного общественного идеала, который определяется целым рядом обстоятельств, начиная с конкретной экономической ситуации и кончая философскими и религиозными взглядами ее автора.

Для А. Смита таким идеалом был капитализм свободной конкуренции, отвечающий его представлению о справедливом устройстве мира вообще и хозяйства в частности, для Дж.Ст. Милля – просвещенный капитализм, для Дж.М. Кейнса – общество, обеспечивающее всем гражданам материальный достаток как условие реализации позитивно понимаемой свободы, для Хайека – общество, в полной мере принявшее и оценившее значение «расширенного рыночного порядка» и не поддающееся искушению заняться исправлением последнего, а для религиозного мыслителя С.Н. Булгакова – христианский социализм. Причем представления о правильном социально-экономической устройстве были тесно связаны с идеей справедливости в ее специфической для данного времени и общества, а также для каждого автора трактовке.

### Рекомендуемая литература

- Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М., 1995. Гл. 17.
- Фридмен М. Методология позитивной экономической науки // THESIS. 1994. Вып. 4.
- Блауг М. Несложный урок экономической методологии // THESIS. 1994. Вып. 4.
- Хаусман Д. Экономическая методология в двух словах // Мировая экономика и международные отношения. 1994. № 2, 3.
- Кейнс Дж.Н. Предмет и метод политической экономии (1891): Русск. пер. М., 1899.
- Менгер К. Основания политической экономии (1871): Русск. пер. Одесса, 1903; Исследования о методах социальных наук (1883): Русск. пер. СПб., 1894.
- Милль Дж.Ст. Автобиография. СПб., 1874.
- Поппер К. Логика и рост научного знания. М.: Прогресс, 1983.



# Глава 42

## Единство и многообразие современной экономической теории

- *Основное течение и альтернативы* □ *Специализация отдельных направлений экономической теории*
- *Институциональные факторы, определяющие структуру экономической теории* □ *Национальные, культурные и прочие особенности экономической мысли*

### 1. Основное течение и альтернативы

В экономической теории с давних пор наблюдалась борьба «ортодоксии» и «ересей». «Богатство народов» Смита было вызовом меркантилизму, немецкая историческая школа возникла как протест против английской классической политической экономии; оппозиционным течением не только к господствующей экономической теории, но и к господствующему общественному строю был марксизм.

Важнейшим этапом в развитии экономической науки было оформление научного сообщества ученых-экономистов, становление экономического образования, профессиональных ассоциаций и журналов. Все это в области экономической теории сложилось примерно в конце 1890-х годов, после того как была закреплена победа маржиналистской революции. С тех пор господствующей ортодоксией в мировой экономической мысли является маржиналистская (неоклассическая) теория, основанная на модели рационального (максимизирующего) человека в равновесном мире. Оппозиционные направления отныне так или иначе подвергали сомнению одну из этих моделей. Американский институционализм отрицал человеческую рациональность, кейнсианство — равновесное устройство мира. Однако неоклассическая теория оказалась удивительно способной к адаптации. Несколько модифицируя свои предпосылки, она включила в себя анализ рискованных ситуаций (с помощью теории ожидаемой полезности), нерыночного поведения (экономический империализм Беккера), общественных и политических институтов (новый институционализм).

После второй мировой войны произошла новая консолидация экономической теории вокруг так называемого «великого неоклассичес-

кого синтеза», в котором кейнсианская макроэкономика применялась в специальном случае макроэкономического неравновесия, а в общем равновесном случае действовала неоклассическая теория. Ведущей фигурой неоклассического синтеза был Пол Самуэльсон, практически одновременно издавший в 1947 г. последний фундаментальный математизированный трактат экономической теории «Основания экономического анализа» и первый школьный учебник «Экономика». Таким образом, основные идеи неоклассического синтеза оказалось возможным изложить как на высшем уровне сложности, так и на уровне, доступном самым неискушенным читателям. В период господства неоклассического синтеза и активного использования кейнсианской экономической политики (1950—60-е годы) заметно растет общественный престиж экономической теории: экономисты входят в правительства и даже возглавляют их, при главах государств и премьер-министрах создаются различные советы экономических консультантов (наиболее известный совет был сформирован в США).

Современная экономическая теория отличается от других общественных наук (социологии, психологии) значительно большей однородностью, единством подхода. В ней господствует «основное течение» (mainstream), ядром которого является неоклассический подход. Критерии принадлежности той или иной теории к основному течению скорее интуитивны: отражение в учебниках, наличие Нобелевских премий. Границы его постоянно изменяются, включая новые достижения экономического анализа: игровые модели, теорию поиска, гипотезу рациональных ожиданий и др. При этом сохраняются общие методологические принципы, характеризующие неоклассический подход. Теоретические направления, использующие иные модели мира или человека (например, кейнсианская макроэкономика), имеют тенденцию со временем выпадать из основного течения и на их место приходят новейшие приложения неоклассической теории (новая классическая макроэкономика Р. Лукаса и пр.). В настоящее время основное течение включает неоклассическую микроэкономику (включая теорию общего равновесия), новую классическую макроэкономику, Чикагскую макроэкономическую школу и некоторые остатки кейнсианства, неокейнсианские теории<sup>1</sup> и, все в большей мере, новый институционализм.

---

<sup>1</sup> Обзор современного состояния макроэкономической теории см. в работах: Мэнкью Н.Г. Освежим наши познания макроэкономики // *Мировая экономика и международные отношения*. 1995. № 8; Стиглиц Д. Альтернативные подходы к макроэкономике: методологические проблемы и неокейнсианство // *Мировая экономика и международные отношения*. 1997. № 5—7.

Одной из основных причин господства неоклассического подхода является его универсализм, готовность единообразно, с помощью модели рационального, максимизационного поведения объяснить не только все явления, которые традиционно было принято относить к экономическим, но и процессы, протекающие далеко за пределами хозяйственной жизни. Критики неоклассического подхода, отмечая его отдельные слабые места и предлагая свои частные альтернативы, до сих пор не претендовали на создание всеобъемлющей системы. Достаточно описать ограничения, в которых действует экономический субъект, и любую ситуацию можно представить как максимизацию его целевой функции при данных ограничениях (убедительные примеры см. в работах Г. Беккера). Переходя от одной проблемы к другой, экономисту-неоклассику нет нужды менять язык и инструментарий своей теории, в то время как институционалист, к примеру, вынужден всякий раз начинать все заново.

Вторым преимуществом неоклассических моделей является то, что они позволяют варьировать степень сложности или детализации обсуждаемых проблем (см. приведенный выше пример с Самуэльсоном). Трудности можно без особого труда нарастить или убрать. Это чрезвычайно важно с педагогической точки зрения, так как позволяет изучать проблему на дозированном уровне сложности (начальном, промежуточном или продвинутом). В то же время объяснить какую-либо неоинституциональную модель, к примеру «отношенческий контракт» (relational contract) Уильямсона, можно только на достаточно сложном уровне.

Рациональная модель человека и равновесный подход как стартовые предпосылки исследования позволяют учить студентов-экономистов по одинаковым в принципе учебникам, использующим общую терминологию, оставляя разногласия на долю спецкурсов. (Главное исключение — вопрос о макроэкономической политике — здесь в учебниках приходится излагать конфликтующие между собой неоклассические, монетаристские и посткейнсианские версии. Но это объясняется именно тем, что макроэкономические теории в меньшей степени опираются на гипотезы о рациональном поведении, чем микроэкономические.) Напротив, учебник психологии сразу же подразделяется на изложение различных психологических школ, оперирующих совершенно разными системами терминов. Именно принятые на вооружение экономистами модели рационального человека и равновесного мира способствовали прогрессирующей математизации экономической теории, выделяющей ее из всех общественных наук. Проблема, однако, состоит в том, что математический инструмента-

рий имеет собственную логику развития и часто внедряется без какой-либо осмысленной поведенческой интерпретации.

С другой стороны, повышенная степень абстрактности основного течения, его относительная независимость от реальных фактов представляет собой серьезную методологическую проблему. Соотношение теории и фактов ни в какой другой общественной науке не является столь болезненным вопросом, как в экономической теории. Повышенный уровень абстрактности, позволяющий применить в чрезвычайно широких масштабах математический инструментарий, приводит в конечном счете к проблеме выбора между «истиной и строгостью».

Более конкретные, поверхностные уровни анализа остаются сферой обитания альтернативных основному течению подходов: институционального, поведенческого, эволюционного, в меньшей степени посткейнсианского и неоавстрийского. Среди них принято выделять австрийскую теорию, посткейнсианство, институционализм, поведенческое направление, радикальную экономическую теорию, хотя четкую демаркационную линию между ними провести трудно и идеи некоторых экономистов укладываются не в одну, а в несколько школ сразу. Все эти направления имеют свои ассоциации и научные журналы, проводят конференции своих единомышленников. Однако по влиянию (которое, например, можно измерить количеством опубликованных работ) все альтернативы вместе взятые далеко уступают основному течению.

Влияние альтернативных направлений значительно возросло в результате кризиса в 1970-е годы неоклассического синтеза, вызванного, в свою очередь, структурным кризисом западной экономики, в ходе которого традиционные кейнсианские меры экономической политики перестали действовать. Развернулась полемика монетаристов, лидером которых стал М. Фридмен, и кейнсианцев. Мнения экономистов о том, что явилось слабым звеном неоклассического синтеза, разошлись. Большинство выступило за то, чтобы снести кейнсианско-хиксианскую макроэкономическую надстройку и достроить неоклассическую микроэкономiku неоклассической же макроэкономикой, основанной на предпосылке рациональных ожиданий. Большинство предлагало разрушить до основания все здание неоклассического синтеза и выдвинуло различные альтернативные принципы, на которых можно было бы построить экономическую теорию. Естественно, что внимание к альтернативным школам экономической мысли в этот период значительно усилилось, возрос интерес к методологическим дискуссиям. Не случайно в начале 1980-х годов стала

выходить серия «Школы экономической мысли» под редакцией Марка Блауга.

Среди альтернативных направлений с основным течением смыкается новый институционализм. Несколько поодаль находится новая австрийская школа с ее акцентом на эволюционный подход, анализ рыночного процесса во времени, проблемы истинной неопределенности и несовершенства информации. С идеологической и политической точек зрения эти альтернативные направления экономической теории находятся, пожалуй, несколько правее центра, т.е. основного течения.

Напротив, остальные альтернативные течения представляют левый фланг экономической мысли. Это посткейнсианство, институционализм в традициях Гэлбрейта, Хайлбронера и др., поведенческая и эволюционная экономика, радикальная (марксистская) экономическая теория. Некоторые исследователи выделяют как самостоятельные направления также наследников классической теории (последователей Пьеро Сраффы), экспериментальную экономику и др.

## **2. Специализация отдельных направлений экономической теории**

Важной чертой современной западной экономической теории является ее углубляющаяся специализация. В послевоенный период мы практически не встретим экономических трудов под популярнейшим в XIX в. и первой половине XX в. заглавием «Основы (начала, принципы) политической экономии» или «Общая теория денег (капитала, занятости и пр.)». Сам жанр теоретического трактата, дающего последовательное системное изложение всех основных проблем экономической науки, видимо, безвозвратно ушел в прошлое. Монографии наиболее выдающихся экономистов обычно представляют собой сборник статей, написанных данным автором в разное время и по разным специальным поводам.

Выбор уровня абстракции в принципе должен быть функцией от объекта исследования и характера поставленной задачи. Нельзя сказать, что более абстрактный анализ всегда хуже или лучше более конкретного (или, что то же самое, «строгость» всегда хуже или лучше «реалистичности»). Исследовательские подходы или направления, существующие в экономической науке, имеют определенную специализацию, во многом обусловленную их методологическими особенностями. В тех секторах и отраслях экономики, где ситуация приближается к рынку совершенной конкуренции (однородный товар, боль-

шое количество равных по силе участников, полная и легко доступная информация, неизменные правила игры, в частности, отсутствие непосредственного государственного вмешательства), например, на финансовых рынках, преимущества основного течения и в первую очередь неоклассического подхода весьма ощутимы. По мере же нарастающего отклонения от этой идеальной модели становятся весомыми достоинства альтернативных подходов. Однако на практике экономист редко имеет возможность выбирать между различными парадигмами: он применяет ту, которой его обучили. И здесь играет роль уже упомянутое преимущество неоклассической теории: ей гораздо легче обучать.

Однако, несмотря на определенную степень специализации, она не заходит слишком далеко: приверженцы основных исследовательских подходов стремятся играть не только на своем поле — они активно вторгаются на чужую территорию. В результате в каждой из областей (отраслей) экономического анализа мы можем обнаружить не один, а несколько подходов, обычно конфликтующих друг с другом.

Можно сказать, что структура современной западной экономической теории напоминает матрицу, строки которой образуют различные методологические подходы, а столбцы — различные экономические проблемы. Разумеется, многие элементы этой матрицы будут нулями — практически не существует методологических подходов, позволяющих объяснить все проблемы. Правда, неоклассический подход в принципе на это способен, но, как уже отмечалось, за счет понижения содержательности и утраты нетривиальности выводов.

### **3. Институциональные факторы, определяющие структуру экономической теории**

Преобладанию того или иного теоретического направления способствуют и внешние факторы, связанные с условиями существования профессионального сообщества экономистов в разных странах<sup>2</sup>. Например, преобладанию неоклассического подхода благоприятствует структура рынка экономистов в Северной Америке. На этом рынке (продавцы своих услуг — экономисты и их покупатели — университеты) сложилась ситуация практически свободной конкуренции. Мобильность специалистов в Америке очень велика, длительные контракты являются скорее исключением, чем правилом, государствен-

<sup>2</sup> См.: Frey B. An Economic Analysis of the New Institutional Economics // Journal of Institutional and Theoretical Economics, 1993. Vol. 149. P. 351–359.

# Именной указатель

## А

- Августин Блаженный 20  
Акерлоф Дж. (Akerlof G.) 535  
Аксаков И.С. 346  
Аксаков К.С. 344–346  
Аллен Р. (Allen R.) 261  
Алле М. (Allais M.) 50, 225, 226, 531, 549,  
Алчиан А. (Alchian A.) 630, 631, 658, 661, 669, 671, 672, 674, 720  
Аристотель (Aristotle) 15-21, 23, 24, 181, 192

## Б

- Базаров-Руднев В.А. 377, 384, 434, 435, 437, 438, 475  
Баллод К. (Ballod K.) 414, 415, 427  
Барбон Н. (Barbon N.) 36  
Бармби Дж. Г. (Barmby J.G.) 139  
Барри Н. (Barry N.) 606  
Бартоло (Bartolus) 22  
Барцель Й. 658  
Бастиа Ф. (Bastiat F.) 97, 138, 341  
Бебель А. (Bebel A.) 414  
Бейтсон У. (Bateson W.) 629  
Беккариа (Beccaria C.B.) 99  
Беккер Г. (Becker G.S.) 654, 676, 720, 722–738, 758  
Белл В. (Bell V.) 473, 483  
Белл К. (Bell C.) 483  
Беллерс Д. 412  
Бём-Баверк Е. (Böm-Bawerk E. von) 183-186, 188, 193–195,  
197–200, 216, 277, 305, 306, 366, 367, 374, 375, 379, 386, 387, 494  
Беннаси Ж.-П. (Benassy J.-P.) 513  
Бентам И. (Bentham J.) 20, 95, 97–102, 138, 203, 209, 241, 260, 320, 339, 340, 502, 625  
Бентам С. (Bentham S.) 98  
Бергсон А. (Bergson A.) 237, 250  
Бердяев Н.А. 171  
Берль А. (Berle A.) 325, 326, 658  
Бернулли Д. (Bernulli D.) 521, 522  
Бернулли Н. (Bernulli N.) 521, 525  
Бернштейн Э. (Bernstein E.) 369–371, 415  
Бертран Ж. (Bertrand J.L.F.) 211  
Бехер Й.Я. (Becher J.J.) 33  
Бисмарк О. (Bismarck O.) 148  
Блайндер А. (Blinder A.) 720  
Бланки Ж.-О. (Blanqui J.-O.) 138, 140  
Блауг М. (Blaug M.) 4, 296, 309, 760  
Блеклов С.М. 351  
Блэк Д. (Black D.) 689, 693  
Блюмин И.Г. 516  
Боборыкин П.Д. 348  
Богданов В. 471  
Богданов-Малиновский А.А. 359, 360, 377, 415–421  
Боден Ж. (Bodin J.) 31

Бокль Т. (Buckle Th.) 349  
Болотов А.Т. 338  
Боскин М. (Boskin M.) 562, 563  
Боулэнд Л. (Boland L.) 751  
Боули А. (Bowly A.L.) 258  
Брауэр 523  
Брей Дж. 108  
Бреннан Дж. (Brennan J.) 689  
Брентано Л. (Brentano L.) 149, 165, 166, 366  
Бруннер К. (Brunner K.) 567, 572, 578, 579  
Бруцкус Б. 389, 425, 453  
Буагильбер П.Л. де (Boisquillebert P.L. de) 42, 43, 50, 51, 75, 76, 88  
Булгаков С.Н. 171, 359, 360, 364, 366–368, 370–372, 374, 375, 384, 385, 389, 390,  
400–409, 440, 746, 755  
Бунге Н.Х. 384  
Бунятян М. (Bouniatian M.) 388, 395, 467  
Бухарин Н.И. 184, 379–381, 421, 423, 428, 429, 431, 433, 438, 454  
Бьюкенен Дж. (Buchanan J.) 658, 689, 703, 705, 720  
Бэрроу Р. (Barro R.) 225, 513, 589, 595  
Бюхер К. (Bucher K.) 150, 151, 355

## **В**

Вагнер А. (Wagner A.) 165, 166  
Вайнер Дж. (Viner J.) 515  
Вайнштейн А.Л. 455  
Вайцеккер К. фон (Weizsäcker K. von) 549  
Вальд А. (Wald A.) 214, 224, 225, 228  
Вальрас Л. (Valras L.) 50, 70, 166, 177, 182, 183, 185, 189, 203, 204, 214–229, 231,  
232, 246, 248, 255, 257–259, 272, 273, 275, 277, 282, 291, 306, 374, 387, 463–  
465, 513, 547, 588–590, 600, 613  
Вальрас О. (Valras A.) 182, 214, 217  
Ванниски Дж. (Wanniski J.) 557  
Василий Великий 19  
Вебер М. (Weber M.) 151–154, 313, 403, 745  
Веблен Т. (Veblen T.) 258, 292, 312–321, 324–326, 417, 625, 653  
Вернадский И.В. 340–342, 346  
Визер Ф. (Wieser V. von) 182, 183, 185, 186, 188, 194–197, 199, 291, 305, 374, 603  
Виксель К. (Wicksell K.) 176, 199, 200, 234, 272–280, 287, 290, 298, 299, 388,  
396, 507, 591, 594, 689, 691  
Вити де Марко А. де 689  
Витт У. (Witt U.) 623  
Витте С.Ю. 147  
Войтинский В. 387  
Воронцов В.П. 349–357, 361, 384, 388  
Вольф С. де (Wolff S. de) 467  
Вулф В. (Woolf V.) 483  
Вулф Л. (Woolf L.) 483, 488

## **Г**

Гакстгаузен А. фон (Haxthausen A.) 345, 346, 356  
Галиани Ф. (Galiani F.) 20, 181  
Гамильтон У. (Hamilton W.) 312  
Гантт Г.Л. (Gantt H.L.) 319, 417  
Гвоздев Р.Э. 365  
Гегель Г. (Hegel G.) 110–113



Гейне Г. (Heine H.) 100  
Гельветий К. (Helvetius K.A.) 98, 99  
Гельд А. (Held A.) 149  
Гельдерен Я. ван (Gelderen J. van) 467  
Гельфанд А. (Парвус, Parvus) 467  
Герц Ф. (Hertz F.) 371  
Герцен А.И. 347, 348  
Герценштейн А. 461  
Герчук Я.П. 428  
Гиббс Д. (Hibbs D.) 706, 707  
Гилдер Дж. (Gilder J.) 557  
Гильдебранд Б. (Hildebrand B.) 147, 148  
Гильфердинг Р. (Hildebrand B.) 198, 376, 377, 381, 382, 466  
Гладстон У. (Gladstone W.E.) 561  
Гоббс Т. (Hobbes T.) 44—46  
Гобсон Дж. (Hobson J.) 179, 381  
Годскин Т. (Hodgskin T.) 106—108  
Голицын Д. 337  
Госсен Г.Г. (Gossen H.H.) 20, 182, 183, 187, 188, 192, 195, 205, 206, 261, 374  
Григорий Назианзин (Gregory of Nazianzus) 24  
Гриневецкий В.И. 424, 427  
Громан В.Г. 435—438, 475  
Гроссман Г. (Grossman H.) 225, 513, 589, 670, 672, 727  
Грэшем Т. (Gresham T.) 28—31  
Гэлбрейт Дж.К. (Galbreith J.) 312, 326—329, 515, 653, 760

## Д

Даниельсон Н.Ф. 349, 350, 353—357, 361, 366, 384  
Данилевский Н.Я. 346  
Данлоп Дж. (Dunlop J.T.) 517  
Дарвин Ч. (Darwin Ch.) 85, 624—626  
Дарвин Э. (Darwin E.) 624  
Даунс Э. (Downs A.) 689, 695, 696, 702  
Де Алесси Л. 675  
Дебре Ж. (Debreu J.) 214, 224, 225, 228, 229, 521  
Дейвнант Ч. (Davenant Ch.) 36  
Демсец Г. (Demsetz H.) 656, 658, 661, 669, 671, 672, 674, 720  
Дестют де Траси А.Л.К. (Destutt de Tracy A.L.C.) 138  
Дефо Д. (Defoe D.) 36  
Джевонс У.С. (Jevons W.S.) 176, 177, 182, 183, 185—187, 195, 203—210, 256—258,  
260, 261, 269, 291, 374, 386—388, 625  
Дженкин Ф. (Jenkin F.) 210, 262  
Дженнингс Р. (Jennings R.) 182, 205  
Дженсен М. (Jensen) 658, 669  
Джилберт Ф. (Gilbreth F.) 319, 383  
Джонсон Л. (Johnson L.) 561  
Джордж Г. (George H.) 160, 166—172, 218  
Диль К. (Diehl K.) 452  
Дмитриев В.К. 384, 387, 395  
Доджсон Ч.Л. (Dodgson C.L.) 693  
Домар Е. (Domar E.) 537, 541, 542, 546—548  
Дорфман Р. (Dorfman R.) 547  
Дояренко А.Г. 456, 461

Дубенецкий Н.О. 439  
Дубовиков Ф.Г. 439  
Дунс Скот (Duns Scotus J.) 20  
Дэвидсон П. (Davidson P.) 510  
Дюмулен Ш. (Dumoulin Ch.) 26  
Дюнуайе Ш. (Dunoyer Ch.) 138  
Дюпен Ш. (Dupin Ch.) 142  
Дюпюи Ж. (Dupuit J.) 182, 256, 264, 560

## Ж

Железнов В.Я. 384, 395  
Жид Ш. (Gide Ch.) 97, 162–164, 374  
Жюгляр К. (Juglar C.) 594

## З

Занд Ж. (Sand J.) 139, 346  
Зельтен Р. (Seften R.) 645  
Зибер Н.И. 354  
Зиновьев Г. 477  
Зомбарт В. (Sombart W.) 151, 152, 154–158, 313, 317, 321, 349, 515

## И

Ибсен Г. (Ibsen H.) 603  
Изгоев-Ланде А.С. 374, 425  
Ильин Вл. 360, 361, 364, 375, 384, см. *Ульянов-Ленин В.И.*  
Исаев А.А. 384, 388

## К

Кабе Э. (Cabet E.) 139  
Какутани Ш. (Kakutani Sh.) 228  
Калабрези Г. 676  
Калдор Н. (Kaldor N.) 249, 250, 515, 537, 551, 552  
Кальвин Ж. (Calvin J.) 26  
Канеман Д. (Kahneman D.) 529, 532  
Кант И. (Kant I.) 391  
Кантильон Р. (Cantillon R.) 11, 42, 50–53, 57, 90, 92, 299–301, 303  
Канторович 462  
Карлейль Т. (Carlyle T.) 52  
Кассель Г. (Cassel G.) 395, 471, 542  
Катона Дж. (Katona G.) 651, 652  
Каутский К. (Kautsky K.) 371, 373, 380, 414, 415, 417, 443, 466  
Квиткин О.А. 433  
Кейган Ф. (Cagan Ph.) 567  
Кейнс Дж.М. (Keynes J.M.) 3, 37, 43, 44, 89, 210, 225, 235, 255, 277, 280, 289, 388, 394, 395, 456, 460, 463, 479, 481–505, 507, 509–516, 518, 540, 541, 554, 560, 563, 571, 579, 603–605, 616, 651, 741, 744, 746, 752, 755  
Кейнс Дж.Н. (Keynes J.N.) 483, 744–746  
Кемп Дж. 549  
Кеннеди Дж. (Kennedy J.F.) 513, 547, 561  
Кенэ Ф. (Quesnay F.) 11, 42, 43, 50, 53–55, 88, 114, 337  
Киреевские И.В. и П.В., братья 346

Кирцнер И. (Kirzner I.) 299, 309, 310, 606, 609  
Кларк Дж.Б. (Clark J.B.) 167, 185, 216, 281, 290–297, 314, 318, 374, 603  
Клауэр Р. (Clower R.) 225, 510, 511  
Кнапп Дж. (Knapp G.F.) 272  
Книес К. (Knies K.) 147, 148, 291, 386  
Кобден (Cobden R.) 317  
Коддингтон А. (Coddington A.) 510  
Кодзима С. 450  
Колдуэлл Б. (Coldwell B.) 751  
Коммонс Дж.Р. (Commons J.R.) 312, 313, 321–325, 653  
Кондильяк Э. (Condillac E.) 20  
Кондорсе Ж.А.Н. де (Condorcet J.A.N.) 242, 693  
Кондратьев Н.Д. 385, 428, 436–438, 453, 455, 458–478, 594, 611, 746  
Констант Б. (Constant B.) 138  
Конт О. (Comte A.) 432, 473, 719  
Конюс А.А. 428  
Коперник Н. (Kopernok N.) 31, 750  
Корсак А.К. 355, 356  
Косинский В.А. 447  
Коуз Р. (Coase R.) 246, 251, 653, 654, 657–660, 662, 664–669, 676, 679, 683, 720  
Кошелев А.И. 346  
Крамер Г. 521, 522  
Красин Л.Б. 359, 360  
Крепс Д. (Kreps M.) 670, 671  
Кржижановский Г.М. 427, 475  
Крижанич Ю. 332, 335  
Крицман Л.Н. 453  
Кропоткин П.А. 626  
Крюгер Э. (Krueger A.O.) 711  
Ксенофонт (Xenophon) 13, 16, 17  
Кузнец С. (Kuznets S.) 460, 540  
Кулишер И.М. 384, 395, 397  
Кун Т. 748  
Купер У. 590  
Курно О. (Cournot A.A.) 210, 217, 256, 261, 262, 374, 541  
Кускова Е.Д. 369  
Кэрнс Дж. (Cairnes J.E.) 374, 388, 744  
Кэрролл Л. (Carroll L.) 693

## Л

Лайбенштайн Х. (Leibenstein H.) 316, 645–647  
Ламарк Ж.Б. (Lamarck J.B.) 625  
Ланге О. (Lange O.) 225, 247, 248, 603  
Ланкастер К. (Lancaster K.) 293  
Лаплас П.С. де (Laplas P.S.) 624  
Ларин Ю. (Лурье М.З.) 418, 420, 421  
Лаффер А. (Laffer A.) 554, 557, 559, 561, 563, 566  
Лакманн Л. (Lachmann L.) 606  
Леб Ж. (Loeb J.) 318  
Лев XIII 171–173  
Левитский В.Ф. 384, 388  
Лейдлер Д. (Laidler D.) 567, 581, 582, 600  
Лейонхувуд А. (Leijonhufvud A.) 510–512, 515  
Лексис У. (Lexis W.) 182

Ленин В.И. 20, 360, 375, 376, 380–383, 421, 423–425, 427–429, 431, 443, см.

*Ульянов-Ленин В.И.*

Леонтьев В. (Leontief W.W.) 433

Лернер А. (Lerner A.P.) 247, 248, 515, 603

Леру П. (Leroux P.) 139

Линдаль Э. (Lindahl E.) 274, 515, 689, 691, 692

Лист Ф. (List F.) 138, 140–148, 344, 362

Литошенко Л.Н. 433, 443, 455

Литтлчайлд С. (Littlechild S.) 606

Ллойд П. (Lloyd W.F.) 182

Ло Дж. (Law J.) 28, 38–40, 75, 90, 181, 301, 336, 337

Локатош И. 748

Локк Дж. (Locke J.) 42, 44, 98, 107, 108, 170

Ломоносов М.В. 336

Лонгфилд С. (Longfield M.) 182

Лопатин Г.А. 349, 350, 366

Лука (Luke) 23

Лукас Р. (Lucas R.) 480, 552, 587, 590, 593–595, 601, 757

Лунберг Э. (Lundberg E.) 274, 542

Лэйдлер Д. 573, 592

Люберас А.К. 333

Лютер М. (Luther M.) 26

## **М**

Магнусон Л. (Magnusson L.) 623

Майзелман Д. (Meiselman D.) 559

Макаров Н.П. 441–443, 455, 456, 461

Мак-Дугалл У. (McDougall W.) 318

Маккензи Л. (McKenzie L.W.) 229, 230

Мак-Куллох Р. (McCulloch J.R.) 138

Маккლოსки Д. (McClosky D.) 751, 754

Мальтус Т. (Malthus T.) 75, 84–87, 89, 103, 117, 168, 257, 290, 340, 538, 623, 624

Ман Т. (Mun T.) 35, 37

Мандевиль Б. (Mandeville B. de) 42, 45, 46, 623

Мануйлов А.А. 374

Маркс К. (Marx K.) 12, 20, 43, 58, 64, 72, 86–88, 100, 107, 109–136, 139, 148, 152,

156, 157, 185, 189, 198, 323, 349–351, 353, 357, 360–362, 365–367, 369–373,

375–377, 386, 388, 392, 397, 401, 410, 412–416, 418, 420, 425, 429–431, 440,

443, 458, 471, 538, 539, 584, 626, 669, 719, 743

Мартов Л. (Цедербаум Ю.О.) 369, 375

Марч Дж. (March J.) 641, 649, 650

Маршалл А. (Marshall A.) 43, 170, 176, 180, 183, 185–189, 192, 195, 199, 200, 203,

205, 207, 210, 216, 245, 255–271, 299, 352, 374, 386, 387, 412, 464, 469, 483,

497, 526, 539–541, 547, 626, 627, 629

Маслов С.Л. 441

Мах Э. (Mach E.) 418

Махлуп Ф. (Machlup F.) 603, 749, 750

Маццола У. (Mazzola U.) 689

Меклинг У. (Meckling H.) 658, 669

Меллон Э. (Mellon A.) 561, 639

Мелцер А. (Meltzer A.) 567, 572, 578, 579

Менгер К. (Menger C.) 177, 183, 185–199, 201–204, 216, 291, 320, 386–388, 392,

607, 611, 627, 681, 743, 744

Менш Г. (Mensch G.O.) 472  
Мерсье де ла Ривьера П. (Mercier de la Riviere P.P.) 337  
Меттерних К. (Metternich C.) 146  
Мид Дж. (Meade J.) 549, 551  
Мизес Л. (Mises L. von) 187, 198, 202, 247, 309, 310, 389, 603, 609, 610, 613, 745, 749  
Миклашевский А.Н. 388  
Миклашевский И.Н. 384  
Милль Дж. Ст. (Mill J.S.) 43, 44, 61, 62, 76, 77, 79, 81, 82, 88, 89, 93, 95, 100–105, 109, 127, 138, 166, 216, 255–257, 340, 341, 349, 374, 537, 560, 742, 743, 755  
Милль Джеймс (Mill J.) 82, 97, 98, 100, 101  
Милоков П.Н. 374  
Минз Г. (Means G.S.) 326, 658  
Мирабо (Mirabeau V.R. Marquis de) 337  
Мисселден Э. (Misselden E.) 35  
Митчелл У.К. (Mitchell W.C.) 312, 313, 320, 321, 325, 460, 594, 603  
Михайловский Н.К. 349  
Модильяни Ф. (Modigliani F.) 518, 590  
Монкретьен А. (Montchr'etien A. de) 29  
Моргенштерн О. (Morgenstern O.) 480, 522, 523–526, 528, 529, 531, 603  
Мордвинов Н.С. 339, 340  
Моришима (Morishima M.) 224  
Морозова И.А. 433  
Мотылев В.Е. 475  
Мукосеев В. 467  
Мур Г. (Moore H.L.) 216, 466  
Мур Дж. (Moore G.) 483  
Мут Дж. (Muth J.) 590–593, 601  
Мюрдаль Г. (Myrdal G.) 234, 515, 604, 612, 751, 754

## Н

Наваррус (Navarrus) 31  
Найт Ф. (Knight F.) 296, 299, 300, 302–304, 515, 521, 604, 668  
Наполеон Бонапарт (Napoleon) 138  
Негиши Т. (Negishi T.) 4, 219, 230  
Нейзер Г. (Neisser G.N.) 225  
Нейман Дж. фон (Neumann J. von) 214, 224–227, 480, 522–526, 528, 529, 531  
Нелсон Р. (Nelson R.) 623, 631, 632  
Немчинов В.С. 453  
Нисканен У. (Niskanen W.A.) 689, 701  
Ниханс Й. (Niehans J.) 540  
Ницше Ф. (Nitsche F.) 155  
Нордхауз У. (Nordhaus W.) 705, 707  
Норт Д. (North D.C.) 654, 658, 660, 680–686  
Ноузик (Nozick R.) 253  
Ньютон И. (Newton I.) 47  
Ньюэлл А. 641  
Нэш 229

## О

О'Брайен (O'Brien) 166  
О'Дрисколл Г. 606, 609  
Оверстоун (Overstone) 93

Огарев Н.П. 347, 348  
Одоевский В.Ф. 100  
Одонис Ж. (Odonis G.) 25  
Олсон М. (Olson M.) 658, 689  
Опарин Д.И. 470, 471  
Ордин-Нашокин А.Л. 332, 333, 335, 336  
Орезм Н. (Oresme N.) 30, 32  
Осинский Н. 421  
Оуэн Р. (Owen R.) 106, 412

## П

Пазинетти Л. (Pasinetti L.L.) 551  
Палгрейв (Palgrave) 211  
Пантелеони М. (Pantaleoni M.) 689  
Парето В. (Pareto V.) 181, 183, 185, 211, 212, 214, 224, 229, 237, 239, 241–243, 246, 247, 249–253, 269, 289, 689, 704  
Патинкин Д. (Patinkin D.) 223, 225, 232, 518, 589  
Пейли М. (Paley M.) 256  
Перейра И. (Pereira I.) 413  
Перейра Э. (Pereira E.) 413  
Петр I 333, 334, 336, 345, 356, 363  
Петти У. (Petty W.) 42, 43, 48–50, 52, 57, 76  
Пигу А. (Pigou A.) 43, 232, 237, 242–247, 251, 255, 287, 518, 570, 665, 667  
Пий XI 173  
Пиль (Peel R.) 93, 94  
Пильзмен С. (Pelzman S.) 708  
Пихно Д.И. 746  
Плеханов Г.В. 359, 368, 369, 375, 382, 417  
Познер Р. (Posner R.A.) 657, 676, 678, 680, 720  
Полани К. (Polanyi K.) 16  
Полинг Л. (Pauling L.) 329  
Попов П.И. 433  
Поппер К. (Popper K.) 604, 746, 747, 749, 750  
Посошков И.Т. 333, 335  
Потресов А.Н. 369  
Пратт 528  
Преображенский Е.А. 421, 430, 431  
Прескотт Э. (Prescott E.) 590  
Прингсгейм О. (Pringsheim O.) 372  
Прокопович С.Н. 369, 375, 453  
Прудон П.-Ж. (Proudon P.-J.) 50, 108, 109, 111

## Р

Радищев А. 338, 339  
Раднер Р. (Radner R.) 235  
Райнов Т.И. 428  
Рамсей Ф. (Ramsey F.) 528  
Рассел Б. (Russel B.) 100, 483  
Рейган Р. (Reagan R.) 554, 557, 563, 565, 566  
Рейли лорд 258  
Рёнке В. (Rorke B.W.) 515  
Рикардо Д. (Ricardo D.) 20, 42–44, 57, 61, 62, 66–74, 78, 81, 82, 84, 96, 98, 101, 103, 105, 106, 110, 111, 121, 138, 150, 185, 255–257, 290, 292, 293, 341, 342, 349, 372, 392, 440, 446, 452, 538, 742

Рист Ш. (Rist C.) 97  
Риццо М. (Rizzo M.) 609  
Роббинс Л. (Robbins L.) 296, 603, 749  
Робинсон Дж. (Robinson J.) 245, 255, 480, 510, 549, 551  
Ролз Дж. (Rawls J.) 253, 259, 404  
Рокфеллер Дж.Д. (Rockefeller J.) 314  
Ромер П. 480, 552  
Ростоу У. (Rostow W.) 472  
Ротбад М. (Rothbard M.) 606  
Ротт У. 549  
Рошер В. (Roscher W.) 147, 148, 149, 201, 258, 340  
Рузвельт Ф.Д. (Roosevelt F.D.) 325, 326  
Рыбников А.А. 443, 455  
Рэппинг Л. (Rapping L.) 590

## С

Сайерт Р. (Cyert R.) 649, 650  
Саймон Г. (Simon H.) 590, 641–644, 647–649  
Салтыков Ф.С. 333–335  
Салтыков-Щедрин М.Е. 349, 351  
Самарин Ю.Ф. 346  
Самнер У. (Samner W.G.) 314  
Самуэльсон П. (Samuelson P.) 20, 133, 134, 225, 230, 495,  
507–510, 515, 547, 589, 626, 738, 757  
Сарджент Т. (Sargent Th.) 590  
Сарториус Г. (Sartorius G.) 340  
Сахаров А.Д. 329  
Святловский В.В. 384  
Селден Р. (Selden R.) 567  
Селигмен Б. (Seligman B.) 323  
Сен А. (Sen A.) 253, 254  
Сениор Н.У. (Senior N.Y.) 198, 205, 257, 290  
Сен-Симон К. А.Р. де (Saint-Simon C.L/ de) 108, 412–414  
Сеченьи И. (Széchenyi I.) 146  
Сиджуик Г. (Sidgwick H.) 241, 483, 744  
Сисмонди С. де (Sismondi J.C.L. de) 43, 50, 75, 84–87, 117, 388  
Скворцов А.И. 362  
Скидельски Р. (Skidelsky R.) 496  
Слонимский Л.З. 415  
Слуцкий Е.Е. 261, 385, 428, 594  
Смит А. (Smith A.) 11, 20, 42, 43, 46–48, 56–73, 75–78, 80, 82, 85–88, 90, 91, 93,  
95, 96, 98, 99, 105, 106, 109, 113, 114, 140–142, 166, 179, 181, 182, 227, 239,  
240, 244, 257, 290, 338–341, 349, 452, 537, 538, 613, 623, 624, 742, 754–756  
Соболев М.Н. 374  
Сокольников Г. 428, 431  
Сократ (Socrates) 3  
Соловьев 171  
Солоу Р. (Solow R.) 462, 480, 515, 537, 546, 547–552  
Спенс Т. (Spence T.) 166, 724  
Спенсер Г. (Spencer H.) 314, 317, 624, 637  
Сперанский В. 402  
Сраффа П. 760  
Сталин И.В. 438, 454, 455  
Степанов-Скворцов И. 377, 378, 381, 416

Стиглер Дж. (Stigler G.J.) 69, 534, 535, 643, 667, 708, 720, 737  
Стиглиц Дж. (Stiglitz J.) 604  
Столяров Н.А. 393  
Струве П.Б. 359–364, 366–370, 374, 375, 384, 387, 388, 453  
Струмилин С.Г. 435–438, 475, 476  
Стрэчи Л. (Strachey L.) 483  
Студенский Г.А. 455  
Стюарт Дж. (Steuart J.) 37, 38, 71  
Суон Т. (Swan T.) 549  
Сцитовски Т. (Scitovsky T.) 250  
Сыргабеков Н. 456  
Сэвидж Л. 526–528  
Сэй Ж.-Б. (Say J.-B.) 43, 50, 68, 75, 81–84, 86–89, 119, 123, 139, 140, 142, 221, 223, 290, 299, 304, 305, 339, 341, 393, 399

## Т

Тагвелл Р. (Tagwell R.) 325, 326  
Таллок Г. (Tulloch G.) 658, 689, 705, 711, 712, 720  
Тареев М. 388  
Татищев В.Н. 337  
Тверски А. (Tversky A.) 529, 532  
Тейлор Ф. (Taylor F.) 319, 415  
Теннис Ф. (Tonnies F.) 345  
Тинберген Я. (Tinbergen J.) 329, 517  
Тобин Дж. (Tobin J.) 289, 515, 518, 551  
Тойнби (Toynbee A.J.) 170  
Толлисон Р. (Tollison R.) 689  
Толстой Л.Н. 170  
Томас Р. (Thomas R.P.) 683, 686  
Томпсон У. (Thompson W.) 106, 107, 683  
Тоннели А.П. 467  
Торнтон Г. (Thornton H.) 75, 92, 93  
Торренс Р. (Torrens R.) 93  
Троцкий Л.Д. 421, 430, 431, 468, 471  
Туган-Барановский М.И. 83, 167, 359, 360, 362–364, 366–370, 375, 384, 388–402, 467, 470, 746  
Тук Т. (Tooke T.) 93  
Тургенев Н.И. 340  
Тэтчер М. (Thatcher M.) 554, 563  
Тюнен И. (Thunen J.H. von) 182, 256, 291, 299, 300, 302, 374  
Турго Ж. (Turgot A.R.J.) 42, 53, 71, 339

## У

Узава Х. 230  
Уикстид Ф.Г. (Wicksteed Ph.H.) 170, 185, 216, 276, 290, 296–298  
Уинтер С. (Winter S.) 534, 535, 623, 631, 632  
Уильямсон О. (Williamson E.) 656–659, 663, 664, 670, 672, 758  
Улин Б. (Ohlin B.) 274, 515  
Ульянов В.И. (Ульянов-Ленин В.И., Вл. Ильин, Н. Ленин) 357, 359–362, 364–369, 372, 373, 375, 415, 416, 418, 420–422, 427, 452  
Уолкер Д. 219  
Уоллис Д. (Wallis J.) 660  
Уорд Л.Ф. 434



## Ф

- Фалькнер С. 468  
Фама Ю. 658  
Фейерабенд П. (Feuerabend P.) 629, 748  
Фейербах Л. (Feuerbach L.) 125  
Фелпс Э. (Pheips E.) 549, 550, 594, 596  
Фельдман Г.А. 385, 389  
Филиппов М.М. 366–368, 379  
Филлипс А. (Fillips A.) 282, 288, 509, 516, 517, 572, 579, 588, 593, 594, 751  
Финн-Енотаевский А.Е. 388  
Фишер И. 167, 176, 200, 216, 224, 272–274, 281–288, 388, 460, 517, 520, 570, 576  
Флакс А. 297  
Фома Аквинский (Thomas Aquinas) 22, 24  
Франк С.Л. 385, 386, 388, 389, 478  
Франклин Б. (Franklin B.) 42  
Фридмен М. (Friedman M.) 518, 526–528, 567, 570–572, 575–581, 583, 599, 604, 749–751, 759  
Фримен К. (Freeman C.) 472  
Фуллerton Д. (Fullerton D.) 562  
Фурье Ш. (Fourier Ch.) 412

## Х

- Хаберлер Г. (Haberler G.) 603  
Хайек Ф. фон (Hayek F. von) 187, 202, 247, 309, 389, 493–495, 514, 583, 603–608, 610–619, 627, 755  
Хайнер Р. (Heiner P.) 643, 644  
Хайлбронер 760  
Хан Ф. (Hahn F.) 230  
Хансен Э. (Hansen A.) 507, 509, 510, 515, 589  
Харрод Р. (Harrod R.) 508, 537, 541–548  
Харт Г. 670, 672  
Хаттон Д. (Hutton J.) 624  
Хатчесон Ф. (Hatcheson F.) 98  
Хатчисон Т. (Hutchison T.) 749  
Хикс Дж. (Hicks J.) 214, 224, 225, 230, 235, 249, 250, 261, 263, 269, 479, 481, 504–510, 515, 520, 529, 604  
Хиршлейфер Дж. (Hirshleifer J.) 720, 738  
Ходжсон Д. (Hodgson G.) 623  
Хомяков А.С. 171, 346  
Хорник Ф.В. фон (Hornock P.W. von) 34  
Худокормов А.Г. 4

## Ч

- Чаянов А.В. 385, 438, 440–456, 461  
Чаянов С.К. 456  
Челинцев А.Н. 441–443, 446, 453, 455, 456, 461  
Чемберлин Э. (Chamberlin E.H.) 245, 480  
Чен С. 658  
Черкасский В.А., кн. 346  
Чернов В.М. 375  
Чернышевский Н. 341–343, 348–350  
Черчилль У. (Churchill W.C.) 542  
Чижев Ф.В. 346

Чичерин Б.Н. 341, 342, 346, 467  
Чупров А.А. 386  
Чупров А.И. 351, 386

## Ш

Шварц А. (Schwartz A.) 567, 571  
Шёнберг (Schönberg) 165  
Шефтсбери (Shaftesbury) 45, 46  
Шеффле А. (Schaffle A.) 165  
Шингарев А.И. 441  
Шмоллер Г. (Schmoller G. von) 148–150, 152, 165, 201, 313, 743, 744  
Шпанн О. (Spann O.) 603  
Шпенглер О. (Spengler O.) 100  
Шпитгоф А. (Spiethoff A.A.) 313, 395  
Штакельберг Г. фон (Stackelberg G. von) 225  
Шторх Г. (А.К.) (Storch H.) 140, 339  
Шульц Т.У. 725  
Шульце-Геверниц Г. 166  
Шульце-Делич Ф. 166  
Шумпетер Й. 122, 173, 198, 215, 299, 305–310, 398, 402, 405, 459, 463, 521, 540, 594, 628, 629, 689, 702  
Шэкл Дж.Л.Ш. (Shackle G.L.) 479, 528, 606

## Щ

Щапов А.П. 348, 349  
Щербатов И.А. 333, 336

## Э

Эванс М. (Evans M.) 562  
Эггертсон Т. (Eggertsson T.) 683  
Эджуорт Ф.И. (Edgeworth F.Y.) 185, 203, 207, 210–213, 216, 224, 242, 299, 541  
Эйлер Л. (Euler L.) 297  
Эли Р. (Ely R.T.) 322  
Элльберг (Ellsberg D.) 531  
Энгельс Ф. (Engels F.) 111, 139, 156, 157, 349, 350, 360, 369, 371, 381, 410, 412–415, 418  
Эпикур (Epicurus) 98  
Эребо Ф. (Aereboe F.) 446  
Эрл П. (Earl P.) 647  
Эрлих А. 729  
Эрроу К. (Arrow K.) 214, 215, 224, 225, 228, 229, 230, 247, 250, 410, 521, 528, 536, 626, 689, 693, 724  
Эрхард Л. 762

## Ю

Юм Д. (Hume D.) 42, 75, 80, 81, 89, 90, 92  
Юровский Л.Н. 431–433, 438, 455

## Я

Ядринцев Н.М. 349  
Янжул И.И. 384, 388  
Янсон Ю.Э. 386

# Оглавление

Предисловие .....	3
Введение	
Развитие экономической мысли: исторический контекст .....	7
Раздел I	
<b>ОТ ИСТОКОВ ДО ПЕРВЫХ НАУЧНЫХ ШКОЛ .....</b>	<b>11</b>
Глава 1	
<b>Мир хозяйства в сознании докапиталистических эпох .....</b>	<b>12</b>
1. Что такое экономика? .....	13
2. Экономия и хрематистика .....	15
3. Экономика в религиозном мировосприятии .....	18
<i>Рекомендуемая литература .....</i>	<i>27</i>
Глава 2	
<b>Кристаллизация научных знаний: XVI–XVIII вв. ....</b>	<b>28</b>
1. Первые эмпирические обобщения .....	29
2. Меркантилизм .....	32
<i>Рекомендуемая литература .....</i>	<i>41</i>
Глава 3	
<b>Формирование классической школы политической экономии .....</b>	<b>42</b>
1. Механизм рынка, или идея «невидимой руки» .....	44
2. Теория производства, или тайна богатства народов .....	48
<i>Рекомендуемая литература .....</i>	<i>56</i>
Глава 4	
<b>Классическая школа: теория стоимости и распределения .....</b>	<b>57</b>
1. Богатство народов: факторы роста .....	57
2. Теория стоимости .....	60
3. Давид Рикардо о ренте и будущем капитализма .....	70
<i>Рекомендуемая литература .....</i>	<i>74</i>
Глава 5	
<b>Классическая школа: макроэкономические теории .....</b>	<b>75</b>
1. Деньги и продукт .....	75
2. Закон Сэя .....	81
3. Дискуссии о деньгах и кредите .....	89
<i>Рекомендуемая литература .....</i>	<i>94</i>
Глава 6	
<b>Классическая школа: идеологические версии .....</b>	<b>95</b>
1. Раскол либерализма .....	96
2. Критики капитализма .....	105
<i>Рекомендуемая литература .....</i>	<i>109</i>
Глава 7	
<b>Экономическая теория К. Маркса .....</b>	<b>110</b>
1. Принцип историзма .....	111
2. Продолжение классической традиции .....	113

3. Политэкономия — наука о производственных отношениях .....	125
<i>Рекомендуемая литература</i> .....	136

## Глава 8

<b>Историческая школа в политической экономии</b> .....	<b>138</b>
---	------------

1. «Измы» .....	138
2. Фридрих Лист — экономист-геополитик .....	140
3. «Старая» историческая школа .....	147
4. «Новая» историческая школа: историко-этическое направление ....	148
5. «Юная» историческая школа: в поисках «духа капитализма» .....	151

<i>Рекомендуемая литература</i> .....	158
---------------------------------------	-----

## Глава 9

### **Социальная экономия: истоки современных представлений**

#### **о целях и путях реформирования экономики**

#### **и социально-экономических отношений** .....

**160**

1. Социальная экономия и экономическая наука .....	160
2. Французский солидаризм и немецкий катедер-социализм .....	163
3. Генри Джордж: социально-экономические проблемы через призму вопроса о собственности на землю .....	167
4. Некоторые аспекты социальной доктрины католицизма .....	171

<i>Рекомендуемая литература</i> .....	174
---------------------------------------	-----

## Раздел II

### **НАЧАЛО ИСТОРИИ СОВРЕМЕННОЙ**

### **ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ:**

### **МАРЖИНАЛИЗМ** .....

**175**

## Глава 10

### **Маржиналистская революция.**

#### **Общая характеристика** .....

**176**

1. Методологические принципы маржинализма .....	178
2. Маржиналистская теория ценности и ее преимущества .....	180
3. Как протекала маржиналистская революция .....	181
4. Причины и последствия маржиналистской революции .....	184

<i>Рекомендуемая литература</i> .....	185
---------------------------------------	-----

## Глава 11

### **Австрийская школа** .....

**186**

1. Методологические особенности австрийской школы .....	186
2. Учение о благах и обмене Менгера и Бём-Баверка .....	188
3. Теория альтернативных издержек и вменения Визера .....	194
4. Теория капитала и процента Бём-Баверка .....	197
5. Спор о методах .....	201

<i>Рекомендуемая литература</i> .....	202
---------------------------------------	-----

## Глава 12

### **Английские маржиналисты:**

#### **Джевонс и Эджуорт** .....

**203**

1. Теория полезности Джевонса .....	205
2. Теория обмена Джевонса .....	206
3. Теория предложения труда Джевонса .....	209
4. Цепочка Джевонса .....	210
5. Теория обмена Эджуорта .....	210

<i>Рекомендуемая литература</i> .....	213
---------------------------------------	-----

## Глава 13

### **Теория общего экономического равновесия** ..... 214

1. Леон Вальрас и его место в истории экономической мысли; основные труды ..... 214
2. Модель общего равновесия, включающая производство; проблема существования решения и процесс «tâtonnement» ..... 219
3. Теория общего равновесия в XX в.: вклад А. Вальда, Дж. фон Неймана, Дж. Хикса, К. Эрроу и Ж. Дебре ..... 224
4. Макроэкономический аспект модели общего равновесия ..... 231

*Рекомендуемая литература* ..... 236

## Глава 14

### **Экономическая теория благосостояния** ..... 237

1. Общие представления о предмете ..... 237
2. Современные подходы к определению общественного блага. Оптимум по Парето ..... 241
3. Вклад Пигу в развитие теории благосостояния: понятия национального дивиденда и несовершенства рынка; принципы вмешательства государства ..... 243
4. Фундаментальные теоремы благосостояния. Оптимальность и контроль: проблема рыночного социализма ..... 246
5. Попытки решения проблемы сопоставления оптимальных состояний ..... 249
6. Новый взгляд на проблему вмешательства ..... 251

*Рекомендуемая литература* ..... 254

## Глава 15

### **Вклад Альфреда Маршалла в экономическую теорию** ..... 255

1. Место Маршалла в истории экономической мысли ..... 256
2. Метод частичного равновесия ..... 259
3. Анализ полезности и спроса ..... 260
4. Анализ издержек и предложения ..... 265
5. Равновесная цена и влияние фактора времени ..... 266
6. Элементы теории благосостояния ..... 269

*Рекомендуемая литература* ..... 271

## Глава 16

### **В поисках модели «денежной экономики»:**

#### **К. Виксель и И. Фишер** ..... 272

1. Кнут Виксель — экономист-теоретик и публицист ..... 274
2. Концепция кумулятивного процесса ..... 277
3. Теория общего равновесия и концепция процента И. Фишера ..... 281
4. Теория денег И. Фишера ..... 284

*Рекомендуемая литература* ..... 289

## Глава 17

### **Маржиналистская теория**

#### **распределения дохода:**

#### **Дж. Б. Кларк, Ф. Г. Уикстид, К. Виксель** ..... 290

1. Предыстория ..... 290
2. Теория предельной производительности ..... 291
3. Проблема исчерпанности продукта ..... 296

*Рекомендуемая литература* ..... 298

## Глава 18

<b>Теории предпринимательской функции и прибыли</b> .....	299
1. Предпринимательская прибыль факторный или остаточный доход? .....	299
2. Предпринимательство как несение бремени риска или неопределенности: Р. Каггиллон, И. Тюнен, Ф. Найт .....	300
3. Предпринимательство как координация факторов производства: Ж.-Б. Сэй .....	304
4. Предпринимательство как новаторство: Й. Шумпетер .....	305
5. Предпринимательство как арбитражные сделки: И. Кирцнер .....	309
<i>Рекомендуемая литература</i> .....	311

## Глава 19

<b>Американский институционализм</b> .....	312
1. Дихотомии Т. Веблена .....	313
2. Статистический институционализм У.К. Митчелла .....	320
3. Правовой институционализм Дж.Р. Коммонса .....	322
4. Обновленный институционализм Дж.К. Гэлбрейта .....	326
<i>Рекомендуемая литература</i> .....	329

## Раздел III

### **РУССКАЯ МЫСЛЬ ОТ ИСТОКОВ ДО НАЧАЛА СОВЕТСКОГО ПЕРИОДА** .....

330

## Глава 20

<b>Российские вариации первых школ политэкономии</b> .....	331
1. Российский меркантилизм .....	331
2. Физиократия в России .....	337
3. «Два мнения о внешнем торге»: фритредерство и протекционизм .....	338
4. Классическая политэкономия в оценке либерального и революционного западничества .....	340

## Глава 21

<b>Экономический романтизм</b> .....	344
1. Вопрос о крестьянской общине: славянофильство и «русский социализм» .....	344
2. Разночинная интеллигенция и идеологизация политической экономики .....	348
3. Трудовая теория стоимости и «капиталистический пессимизм» .....	351
4. Концепция «народного производства» .....	355
<i>Рекомендуемая литература</i> .....	358

## Глава 22

<b>«Легальный марксизм» и ревизионизм</b> .....	359
1. Марксизм как доктрина капиталистического развития России .....	359
2. Poleмика о национальном рынке: критика народничества .....	361
3. Poleмика о ценности: критика марксизма .....	366
4. Возникновение ревизионизма и его проникновение в Россию .....	368
5. Аграрный вопрос .....	370
<i>Рекомендуемая литература</i> .....	373

## Глава 23

<b>Теория финансового капитала и империализма</b> .....	374
1. Ленинизм-марксизм без ревизионизма .....	374

2. Теория финансового капитала и империализма .....	377
3. Концепция «материальных предпосылок социализма» .....	381
<i>Рекомендуемая литература</i> .....	383

#### **Глава 24**

**Этико-социальное направление:**

<b>М.И. Туган-Барановский и С.Н. Булгаков</b> .....	<b>384</b>
1. Русская экономическая мысль на рубеже веков .....	384
2. М.И. Туган-Барановский: этический принцип и экономическая теория .....	390
3. С.Н. Булгаков: в поисках христианского экономического мировоззрения .....	400
<i>Рекомендуемая литература</i> .....	409

#### **Глава 25**

<b>Формирование доктрины планового хозяйства</b> .....	<b>410</b>
1. Марксизм о научно планируемом обществе .....	410
2. Проект «всеобщей организационной науки» .....	416
3. Модель «единой фабрики» и ее корректировка .....	421

#### **Глава 26**

<b>Экономические дискуссии 1920-х годов о природе планового хозяйства</b> .....	<b>427</b>
1. Рынок, план, равновесие .....	427
2. «Генетика» и «телеология» в дискуссиях о методах построения хозяйственных планов .....	433
<i>Рекомендуемая литература</i> .....	439

#### **Глава 27**

<b>Организационно-производственная школа</b> .....	<b>440</b>
1. Круг А.В. Чайнова: агрономы – кооператоры – теоретики .....	440
2. Статика и динамика трудового крестьянского хозяйства .....	444
3. Трагедия «ликвидации» .....	452
<i>Рекомендуемая литература</i> .....	457

#### **Глава 28**

<b>Экономические взгляды Н.Д. Кондратьева</b> .....	<b>458</b>
1. Экономическая наука на переломе .....	458
2. Краткая характеристика научного наследия Кондратьева. Методологический подход к общей теории экономической динамики .....	461
3. Теория длинных волн и дискуссия вокруг нее .....	466
4. Проблемы регулирования, планирования и прогнозирования .....	473
<i>Рекомендуемая литература</i> .....	478

### **Раздел IV**

#### **СОВРЕМЕННЫЙ ЭТАП: ОТ КЕЙНСА**

<b>ДО НАШИХ ДНЕЙ</b> .....	<b>479</b>
----------------------------	------------

#### **Глава 29**

<b>Дж.М. Кейнс: новая теория для изменившегося мира</b> .....	<b>481</b>
1. Значение идей Дж.М. Кейнса для современной экономической науки .....	481
2. Основные этапы жизни, научной и практической деятельности .....	483

3. Нравственно-философская позиция и экономические идеи .....	487
4. От количественной теории денег к денежной теории производства .....	490
5. «Общая теория занятости, процента и денег»: методологические, теоретические и практические новации .....	495
6. Теория Кейнса и ее интерпретация Дж. Хиксом .....	504
7. Развитие и переосмысление наследия Кейнса .....	507
<b>Приложение 1</b>	
Отклики на «Общую теорию» .....	514
<b>Приложение 2</b>	
Кривая Филлипса .....	516
<b>Приложение 3</b>	
Исследование вида функций модели типа <i>ISLM</i> .....	517
<i>Рекомендуемая литература</i> .....	519
<b>Глава 30</b>	
<b>Проблемы неопределенности и информации в экономической теории</b> .....	<b>520</b>
1. Предыстория .....	521
2. Теория ожидаемой полезности .....	523
3. Экономическая теория информации — теория поиска .....	533
4. Асимметрия информации .....	535
<i>Рекомендуемая литература</i> .....	536
<b>Глава 31</b>	
<b>Теории экономического роста</b> .....	<b>537</b>
1. Основные темы теории роста .....	537
2. Предыстория .....	537
3. Модель Харрода—Домара .....	541
4. Неоклассическая модель роста Р. Солоу .....	546
5. Посткейнсианские концепции экономического роста. Модель Калдора .....	551
6. Новые теории роста .....	552
<i>Рекомендуемая литература</i> .....	553
<b>Глава 32</b>	
<b>Экономическая теория предложения</b> .....	<b>554</b>
1. Консервативный вызов Кейнсу .....	554
2. Экономика предложения. Теоретические основы концепции .....	556
3. Кривая Лаффера и ее обоснование .....	559
4. Эмпирические оценки важнейших зависимостей. От теории к практике .....	561
<b>Приложение 1</b>	
Динамика нормы совокупных сбережений частного сектора в США .....	566
<b>Глава 33</b>	
<b>Монетаризм: теоретические основы, выводы и рекомендации</b> .....	<b>567</b>
1. Общая характеристика концепции .....	567
2. Эволюция монетаризма и его разновидности .....	570
<b>Приложение 1</b>	
Блок-схема сент-луисской модели .....	584



## Приложение 2

Данные о темпах роста цен и уровне безработицы США  
в 1960—1997 гг. ....

585

*Рекомендуемая литература* ..... 586

## Глава 34

**«Новая классика»: восстановление традиции** ..... 587

1. «Новая классика» в контексте актуальных проблем теории и практики ..... 587
2. Гипотеза о рациональных ожиданиях ..... 590
3. Равновесный циклический процесс Р. Лукаса ..... 593
4. Макроэкономическая модель «новых классиков» и влияние денежной политики на экономику ..... 597

## Приложение 1

К вопросу о соотношении ожидаемых  
и происходящих событий ..... 602

*Рекомендуемая литература* ..... 602

## Глава 35

**Ф. Хайек и австрийская традиция** ..... 603

1. Ф. Хайек и экономическая мысль XX в. .... 603
2. Основные положения философии и методологии Ф. Хайека и их значение для экономической теории ..... 606
3. Экономическая теория как проблема координации ..... 611
4. Вклад Хайека в развитие теории цен, капитала, цикла и денег ..... 615
5. Принципы и границы экономической политики ..... 618

*Рекомендуемая литература* ..... 620

## Глава 36

**Эволюционная экономика** ..... 621

1. Эволюционный принцип в истории экономической науки ..... 623
2. Современный подход к применению эволюционного принципа в экономике ..... 630
3. Основные направления и дискуссионные вопросы эволюционной экономики ..... 634

*Рекомендуемая литература* ..... 638

## Глава 37

**Поведенческая экономическая теория** ..... 639

1. Общая характеристика ..... 639
2. Модель ограниченной рациональности — методологическая основа поведенческой теории ..... 641
3. Модели переменной рациональности ..... 645
4. Поведенческая теория фирмы — школа Университета Меллона—Карнеги ..... 647
5. Поведенческая теория потребления — Мичиганская школа ..... 651

*Рекомендуемая литература* ..... 652

## Глава 38

**Новая институциональная теория** ..... 653

1. Методологические особенности и структура новой институциональной теории ..... 654
2. Права собственности, транзакционные издержки, контрактные отношения ..... 659

3. Теорема Коуза .....	664
4. Теория экономических организаций .....	668
5. Экономика права .....	676
6. Теория общественного выбора .....	680
<i>Рекомендуемая литература</i> .....	687
<b>Глава 39</b>	
<b>Теория общественного выбора</b> .....	<b>688</b>
1. Идеальный фундамент теории общественного выбора .....	688
2. Предоставление общественных благ в условиях прямой демократии .....	690
3. Проблемы выбора в условиях представительной демократии .....	695
4. Теории, основанные на концепции общественного выбора .....	703
<i>Рекомендуемая литература</i> .....	718
<b>Глава 40</b>	
<b>«Экономический империализм»</b> .....	<b>719</b>
1. Экономическая теория дискриминации .....	722
2. Теория человеческого капитала .....	725
3. Экономический анализ преступности .....	728
4. Экономический анализ конкуренции на политическом рынке .....	730
5. Экономика семьи .....	731
6. «Экономический подход» как исследовательская программа .....	736
<i>Рекомендуемая литература</i> .....	739
<b>Глава 41</b>	
<b>Несколько слов о методологии</b> .....	<b>740</b>
1. Что такое методология и чем вызван интерес к ней сегодня? .....	740
2. Из истории методологических дискуссий: от споров о предмете и задачах к проблеме критерия истинности теории .....	742
3. «Нетипичный взгляд»: эпистемологическая функция ценностных ориентаций и язык теории как способ убеждения .....	752
<i>Рекомендуемая литература</i> .....	755
<b>Глава 42</b>	
<b>Единство и многообразие современной экономической теории</b> .....	<b>756</b>
1. Основное течение и альтернативы .....	756
2. Специализация отдельных направлений экономической теории .....	760
3. Институциональные факторы, определяющие структуру экономической теории .....	761
4. Национальные, культурные и прочие особенности экономической мысли .....	762
<i>Рекомендуемая литература</i> .....	764
<b>Именной указатель</b> .....	<b>764</b>