

МВД России
Санкт-Петербургский университет

ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УЧЕНИЙ

Учебное пособие

*Под редакцией
кандидата экономических наук Н. В. Мячина*

Санкт-Петербург
2023

УДК 338
ББК 65
И 90

И 90 История экономических учений : учебное пособие / М. П. Гуров [и др.]; под ред. канд. эконом. наук Н. В. Мячина. — Санкт-Петербург : СПбУ МВД России, 2023. — 176 с.

Авторский коллектив:

Гуров М. П. — гл. 6, гл. 8; *Дончевская Л. В.* — гл. 2–4, закл.;
Фролова О. В. — введ., гл. 1, 5, 7–10; *Мячин Н. В.* — гл. 1, 2, 3, 6, 9, 10

ISBN 978-5-91837-757-4

EDN: GIFTXB

Учебное пособие соответствует программе дисциплины «История экономических учений» и содержит описание основных этапов развития экономической мысли — от Древнего мира до современного научного империализма.

Предназначено для курсантов и слушателей образовательных организаций системы МВД России.

**УДК 338
ББК 65**

Рецензенты:

Сычева И. И., кандидат экономических наук
(Белгородский юридический институт МВД России
имени И. Д. Путилина);

Смирнов С. В., кандидат экономических наук
(18 отдел УМВД России по Петроградскому району
г. Санкт-Петербурга)

ISBN 978-5-91837-757-4

© Санкт-Петербургский университет
МВД России, 2023

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	5
Тема 1. Экономическая мысль древнего мира.	
Первые экономические школы: меркантилисты, физиократы	6
1.1. Экономическая мысль Древнего мира	7
1.2. Экономическая мысль Средневековья	10
1.3. Общая характеристика меркантилизма.....	12
1.4. Физиократия — первая экономическая школа	15
Тема 2. Классическая школа. Эволюция классической политической экономии.....	21
2.1. Формирование классической экономической школы	21
2.2. Проблема земли и ренты в работах классиков.....	25
2.3. Роль денег в классической школе.....	28
2.4. Поздняя идеология классической школы	31
Тема 3. Марксизм	35
3.1. Предпосылки возникновения марксизма. Взгляды социалистов-утопистов.....	35
3.2. Основные идеи марксизма	39
3.3. Оформление трудовой теории стоимости	42
3.4. Формирование капитала и прибавочная ценность	43
3.5. Судьба капитализма и критика идей К. Маркса	45
Тема 4. Маржинализм. Неоклассическая экономическая школа	48
4.1. Общая характеристика маржинализма	48
4.2. Австрийский маржинализм	52
4.3. Лозаннская школа. Теория общего экономического равновесия	56
4.4. Неоклассическая школа. Экономическое учение А. Маршалла	59
Тема 5. Регулируемая экономика Дж. Кейнса. Посткейнсианство	63
5.1. Дж. Кейнс и его вклад в развитие экономической науки	63
5.2. Общая теория занятости, процента и денег.....	66
5.3. Экономическая программа Дж. Кейнса и дальнейшее развитие его идей.....	73
Тема 6. Институционализм.....	78
6.1. Истоки и общие положения институционализма	79
6.2. Представители эмпирического институционализма	82
6.3. Неинституционализм как переосмысление классической школы	85
Тема 7. Монетаризм. Неолиберализм в экономической науке.....	89
7.1. Количественная теория денег	89
7.2. Основы монетаризма.....	92
7.3. Либерализм естественного порядка	97

Тема 8. Развитие российской экономической мысли	106
8.1. Школы политэкономии в доплановой экономике	106
8.2. Особенности постсоветской экономики	116
Тема 9. Новейшие экономические теории	124
9.1. Проблема асимметрии информации.....	124
9.2. Теория общественного выбора	128
9.3. Основы поведенческой экономики	134
9.4. Известные экономические исследования современности	140
Тема 10. Современный экономический империализм	147
10.1. Экономика преступления и наказания	147
10.2. Экономика семьи.....	155
10.3. Экономика счастья	159
10.4. Теория соревнований	164
Заключение.....	170
Список рекомендуемой литературы.....	171

ВВЕДЕНИЕ

Дисциплина «История экономических учений» является факультативной. Она изучается с первого курса и служит основой для освоения дисциплин «Экономическая теория», «Мировая экономика и международные экономические отношения», «Экономика организации (предприятия)».

В настоящем учебном пособии рассмотрена эволюция экономических идей и научных школ, которые с течением времени формировали не только экономический дискурс, но и политику отдельных государств в исторические периоды.

Авторы анализируют исторический контекст, в котором возникли главные экономические учения, и оценивают их влияние на экономическую политику и общественное сознание. Особое внимание уделено современным достижениям экономической теории и их влиянию на развитие экономики как науки и области человеческой деятельности.

Материал учебного пособия структурирован таким образом, чтобы обучающимся было легче воспринять полную картину многообразия экономической мысли.

Тема 1

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МЫСЛЬ ДРЕВНЕГО МИРА. ПЕРВЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ШКОЛЫ: МЕРКАНТИЛИСТЫ, ФИЗИОКРАТЫ

Учебные вопросы:

- 1.1. *Экономическая мысль Древнего мира.*
- 1.2. *Экономическая мысль Средневековья.*
- 1.3. *Общая характеристика меркантилизма.*
- 1.4. *Физиократия — первая экономическая школа.*

История экономических учений, наряду с экономической теорией, является основой для формирования экономической политики, поскольку тесно с ней связана. Предмет изучения истории экономической мысли составляют различные экономические школы — объединения экономистов по подходам к изучению экономических проблем. Представители одной школы могут быть солидарны в методологии и отдельных позициях, но иметь разный круг научных интересов и по-разному трактовать изучаемые проблемы. И, напротив, несколько школ могут существовать в рамках одного направления (как, например, австрийская, американская, шведская школы развиваются в пределах маржинализма или парижская, чикагская, лондонская школы — в рамках неолиберального направления).

Следует отметить, что деление на школы и направления весьма условно, поскольку, во-первых, взгляды ученых постоянно эволюционируют, во-вторых, идеи отдельных экономистов уникальны и не могут быть оценены в рамках сложившейся системы научных знаний, а потому и отнесены к какой-либо уже существующей школе. В таких случаях можно ожидать появления либо синтезированных теорий, либо принципиально новой экономической школы. Периодизация истории экономических учений проводится по критерию особенностей эволюции экономической науки и мировой экономической системы.

Выделяют период донаучного развития экономической науки, который включает в себя характеристику экономической мысли Древнего мира и Средневековья. Особенности данного периода были господство натурально-хозяйственных отношений и экстенсивный характер развития производства. Экономические знания на этом этапе формировались как отдельные элементы общей науки, поэтому в качестве выразителей экономической мысли выступали, как правило, философы, правители государств, религиозные идеологи, чьи воззрения объединяло

неприятие рыночных экономических отношений. Здесь же выделяется особый период в развитии экономической мысли — меркантилизм, который представляет собой первую экономическую теорию, зародившуюся в недрах натурального хозяйства. С этого времени (примерно XVI–XVII вв.) и произошло обособление экономической теории в самостоятельную отрасль науки, получившую название «Политическая экономия».

В следующий период становления экономической науки (XVII–XIX вв.) оформляются основные принципы экономической теории — трудовая теория стоимости, разделение труда как двигатель производительности, трехфакторная система экономика и др. Классическая школа, возникшая в этот период, не допускала в своих научных изысканиях возможности государственного (протекционистского) вмешательства в экономические процессы.

Следующий период (XIX–XX вв.) включает в себя неоклассическое направление, которое возникло как переосмысление старых идей в конце XIX в., а также вновь появившееся (20-30-е гг. XX в.) социально-институциональное направление экономической мысли. Наиболее значимыми научно-практическими достижениями этого периода являются идеи о роли государственного вмешательства в экономические процессы, которые появились в 30-40-е гг. XX в. и совершенствуются вплоть до наших дней. Именно эволюция социального интервенционизма положила начало четвертой фазе в истории экономической науки, где появляются неокейнсианские, неолиберальные, неоинституциональные, монетарные и другие концепции.

Структура настоящего курса рассматривает не все, но наиболее значимые направления, течения и школы современной экономической мысли, выражая тем самым все многообразие взглядов на проблемы формирования экономики, что одновременно свидетельствует и об альтернативных возможностях для их практического воплощения в жизнь.

1.1. Экономическая мысль Древнего мира

Период, который мы называем историей Древнего мира, начался с освоения человеком металла и завершился падением Рима в 455 г. н.э. Несмотря на более чем 3 тысячи лет истории экономическая жизнь за то время не сильно изменилась, а говорить о появлении отдельных экономических школ и вовсе не приходится. Однако общие для Древнего мира экономические черты выделить можно.

Считается, что экономика как способ управления хозяйством зародилась в первых государствах на Древнем востоке в четвертом тысячелетии до нашей эры. Об этом свидетельствуют множественные письменные источники древности (законы Ману, коллективный трактат «Гуань-Цзы», политико-экономический трактат «Артхашастра», кодекс законов Хаммурапи, сочинения Гесиода, Солона и других ученых древности). Из них мы знаем, что законы того времени не только защищали рабовладельческий строй, но и устанавливали наказания за нарушения прав собственности. Так, за покушение на частную собственность мерой пресечения виновного могли стать обращение в рабство либо смертная казнь. Попытки увести чужого раба, который приравнивался к имущественному богатству, также сурово карались (вплоть до смертной казни).

Экономика носила натуральный, а не товарный характер, т. е. продукты производились большей частью для собственного потребления; поэтому деньги не играли такой важной роли в общественной жизни, фигурируя лишь как посредник в мелких торговых сделках. Предметом исследования выступала почти исключительно сфера обращения. Накопление богатства (в денежной форме) происходило в форме прибыли от внешней торговли или же непосредственно в ходе добычи благородных металлов.

Оформление экономической мысли в самостоятельное научное течение начинается в период античности и связано с именами древнегреческих философов Ксенофонта, Платона и Аристотеля.

Само понятие «экономика» впервые приводится в одноименном трактате Ксенофонта, который описывает быт афинского гражданина; современное слово «экономика» происходит от древнегреческого «ойкономия». Его первый корень «ойкос» значит «дом». Вторым корнем, по разным версиям, «ном» — «закон» или «нем» — «регулировать», «организовывать». Буквально «ойкономия» — это «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. Выходит, что изначально экономика — это наука о ведении домашнего хозяйства, а не о финансовых операциях, управлении капиталом или анализе рынка.

Труд Ксенофонта освещает и важные экономические темы. Впервые, в нем раскрываются понятия потребительской (всякому товару присущи полезные свойства) и меновой (способность обмениваться

на другой товар) стоимости товара. Во-вторых, формулируется вопрос, который впоследствии будет одним из главных для средневековых мыслителей: «Существует ли предел богатства?»

Аристотель отвечал на этот вопрос утвердительно. В его понимании, богат тот, кто довольствуется необходимым. Удовлетворение потребностей реализуется через две сферы — экономику и хрематистику. Экономика — это полезный труд (земледелие, ремесло и мелкая торговля); хрематистика основана на крупных торговых и ростовщических операциях, суть которых — наживание богатства. Вполне благоприятен тот вид хрематистики, который обеспечивает ведение экономии, потому что запасы имеют свою *естественную* границу — они портятся со временем и требуют много места для хранения. Словом, увеличивать их сверх меры — работать себе в убыток. Накопление денег не имеет *естественной* границы, и вместо того, чтобы быть средством, богатство становится целью и начинает конкурировать с другими ценностями, более важными для общества.

Следуя такой логике, Аристотель разграничивает реальные и денежные стороны хозяйственной жизни. Все, что связано с производством и потреблением — это реальная сторона экономики. Все, что не меняет количества «реальных ценностей», а лишь отражает смену их владельцев — это денежная сторона. Сегодня эта мысль лежит в основе многих экономических классификаций (например, выделение реальных и финансовых инвестиций).

Особый вклад в развитие экономической мысли и государственного управления экономики внес Платон. В его сочинении «Государство» философы и воины олицетворяют аппарат управления идеального государства и не должны, по мысли ученого, обладать собственностью и обременять себя хозяйством, так как их материальное обеспечение (по уравнительному принципу) должно лечь на плечи общества. Остальная часть общества отнесена к обладающему и распоряжающемуся собственностью третьему сословию, названному Платоном чернью (земледельцы, ремесленники, купцы), и к рабам, приравненным к собственности свободных граждан.

В произведении «Законы» философ выдвигает обновленную модель идеального государства, обосновывая ведущую роль в хозяйстве земледелия по сравнению с ремеслом и торговлей. Основное внимание при этом вновь уделено аппарату управления обществом, т. е. гражданам высших сословий, которые, в частности, будут иметь право владения и пользования (неполное право собственности) домом и земельным наделом, предоставляемым им по жребью государством.

Экономическая мысль Древнего мира, пусть она и кажется наивной и упрощенной, выполнила свою историческую роль, дав первоначальный толчок развитию экономической науки. На идеях Аристотеля, Ксенофонта и Платона основаны экономические воззрения Средневековья, к которым мы перейдем далее. Воззрения средневековых мыслителей составляют схоластика, софистические рассуждения, религиозно-этические нормы, посредством которых духовные идеологи оправдывают сословный характер и иерархическую структуру общества, рост концентрации политической власти и экономическое могущество светских и церковных феодалов. Их доктринам присущи двусмысленное толкование необходимости расширения масштабов товарности экономики, осуждение либо неявное одобрение ростовщичества и другие признаки неприятия в хозяйстве основополагающих принципов рыночных отношений.

1.2. Экономическая мысль Средневековья

История Древнего мира заканчивается падением Западной Римской империи в 476 г. Наступают Средние века, которые длятся более тысячи лет — вплоть до XVI в. На смену первобытнообщинному строю приходит новая структура общества — феодализм. Территория государств делится на земли, которые короли раздает своим феодалам — бывшей знати и воинам. Основной производственной единицей становится крестьянин, который хоть и обладает собственным участком земли (в отличие от раба), но находится в полном подчинении феодалу. Преобладающим способом производства остается натуральное хозяйство, хотя активное денежное обращение и коммерческая торговля уже прочно вошли в обыденную жизнь (особенно в крупных городах).

Период раннего Средневековья характеризуется господством экономической мысли, осуждающей торговую прибыль и ростовщический процент, характеризуя их как результат неправильного обмена и присвоения чужого труда, т. е. как грех. Период расцвета позднего средневековья в XIII–XIV вв. характеризуется усилением сословной дифференциации общества, ростом численности и экономической мощи городов, в которых, наряду с земледелием, стали процветать ремесло, промыслы, торговля и ростовщичество, т. е. товарно-денежные отношения обрели для общества и государства первостепенное значение.

Научная мысль того времени представлена схолистикой — особой философией, которая отвечает на вопросы бытия через толкование

религиозных текстов. Например, отношение к богатству встречается во многих священных писаниях. «... Удобнее верблюду пройти сквозь игольные уши, нежели богатому войти в Царство Божие» (Матф. 19:24).

Тема ростовщичества получает развитие у средневекового мыслителя Фомы Аквинского, который считал, что ссудный процент взимать можно, но только в определенных случаях. Если предполагается, что арендованное благо вернется в неизменном виде, то плата за его использование вполне оправданна, потому что арендатор может извлечь доход от пользования имуществом и частью дохода должен поделиться с собственником. Другое дело, если в долг даются потребительские товары. Невозможно вернуть тот же мешок зерна, что и был взят в займы, поэтому и платить здесь не за что. Это теоретическое обоснование Фома Аквинский применяет и к деньгам. Сегодня мы понимаем, что заемщик получает в свое распоряжение еще и время, за которое может выгодно использовать ссуду. Однако вопрос о правомерности продажи времени в ту эпоху звучал крайне нелепо.

Конечно, торговцы находили способы обойти эти запреты. Самый частый из них основан на выплате штрафа в случае просрочки долга. Стороны могли без труда договориться, что возврат долга запоздает, и тогда вознаграждение становилось вполне законным. Но коренной пересмотр презрительного отношения к ростовщичеству начался в Европе только в XVI в.

Фома Аквинский продолжил и тему ценообразования, выделяя два вида справедливости в обмене: справедливость «сообразно вещи», согласно которой цена должна отражать затраты труда и другие расходы, и справедливость «сообразно отношения части к целому», согласно которой цена должна давать продавцу возможность поддерживать достойный образ жизни. Обратите внимание на противоречие, которое содержится в этой классификации. В средневековой Европе у разных сословий разный образ жизни и разные потребности, следовательно, свое понятие справедливой цены.

Экономическая мысль Средневековья была представлена не только схоластическими рассуждениями. В XIV в. французский мыслитель Н. Орем в «Трактате о происхождении, природе, законе и разновидностях денег» сформулировал первую эмиссионную закономерность — «хорошие» деньги имеют тенденцию вытесняться из обращения «плохими». Дело в том, что, когда средневековым правителям не хватало денег, они часто чеканили монеты с меньшим содержанием золота, пришивая к монетам медь. Н. Орем утверждал, что государь не может

и не должен быть господином денег, они принадлежат тем, кто ими пользуется, а доход от «порчи монеты» мыслитель считал греховным (хуже ростовщического). В истории экономики эта закономерность называется законом Коперника — Грэшема

1.3. Общая характеристика меркантилизма

Окончание Средневековья и переход к Новому времени традиционно связывают с несколькими историческими событиями. В результате Реформации католическая церковь перестала быть самым влиятельным институтом, а развитие производства привело к замене феодального образа жизни на идеологию буржуазии. Новому классу оказалась не нужна показная роскошь, напротив, он стремился к развитию производства и накоплению капитала.

На карте мира появился новый континент, открытый Х. Колумбом, что положило начало Великим географическим открытиям, которые навсегда изменили мировую экономику. Устанавливается колониальная система, которая определила экономическое развитие наций на столетия вперед. Центр европейской экономики перемещается из Средиземноморья в Западную Европу, а именно в город Антверпен, который становится «сердцем» торговли и научно-технического прогресса.

Огромную роль в разложении феодализма сыграло так называемое первоначальное накопление капитала. Главным его источником была колонизация Америки и открытие в новых землях богатых рудников с огромными запасами драгоценных металлов. Это привело к понижению стоимости золота и серебра и, в конечном счете, к трехкратному повышению цен на все товары в Европе. Помещики-феодалы свои потери возмещали повышением арендных платежей, что ускорило процесс дифференциации в крестьянской среде и способствовало развитию капиталистических отношений. Отмеченные изменения создали благоприятные условия для изучения и обобщения явлений экономической жизни. Возникла обширная экономическая литература, которая ставила своей целью определить характер и задачи экономической политики.

Экономическая мысль, конечно, оставалась нормативной, однако, если раньше она концентрировалась на жизни отдельного человека, то теперь экономика приобретает политический характер. Все внимание фокусируется на проблемах только одного, особого «домохозяйства» — хозяйства государева двора, отсюда появляется термин «политическая экономия». Большинство ученых того времени приходит к мысли, что богатство кроется в золоте и серебре. Вокруг этой

концепции образовалась целая система доктрин, которая позже получила название «меркантилизм» (от лат. mercari — торговать).

Необходимо отметить, что меркантилистские идеи выдвигались представителями разных профессиональных и сословных кругов общества, теоретиками и практиками, государственными деятелями, причем все они, как правило, не осознавали вначале своей принадлежности к некой единой школе экономической мысли. Идеи раннего меркантилизма (XV–XVI вв.) пропагандировались еще в XV в. представителями бульонизма (суть идей сводилась к регулированию денежного баланса, а точнее, поддержанию его в активном состоянии). Такая активность, по мнению бульонистов, достигается за счет сокращения ввоза товаров и продажи за рубеж отечественных товаров по максимальным ценам.

Было ясно, что ни одна страна не может полностью себя обеспечить, например, Германии дешевле купить апельсины у Испании, чем выращивать их самостоятельно. Поэтому поздние меркантилисты делали упор на баланс не денежный, а торговый. Термин «торговый баланс» был введен англичанином Э. Мисселденом в трактате «Круг торговли» (1623). Чтобы сделать торговый баланс активным, надо инвестировать в производство, тогда отечественная продукция будет конкурентоспособна и востребована на мировых рынках, и экспорт превысит импорт.

Главным направлением экономической политики у меркантилистов становится протекционизм (фр. protectionnisme, от лат. protection — защита, покровительство) — всемерная защита отечественного производителя. Например, в XVI в. в Англии действовал порядок, по которому два дня в неделю запрещалось есть мясо (предлагалось покупать отечественную рыбу), а предписание XVII в. погребать покойников исключительно в шерстяном платье было направлено в поддержку английской суконной промышленности.

Есть и более быстрый способ увеличить экспорт — снизить цену товаров за счет сокращения издержек. А так как наибольшую долю в себестоимости занимает заработная плата, то неудивительно, что многие меркантилисты видели население одновременно многочисленным и бедным. Преобладало мнение, что бедняки склонны к праздности, и только крайняя нужда может заставить их работать. Что же касается богатых, то от них требовалось расточительство, которое стимулирует движение денег в экономике. «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». При этом не так важно, чтобы торговый баланс был активным со всеми странами. Решающее значение поздние меркантилисты придают именно общему торговому балансу, при котором дефициты в торговле с одними странами компенсируются активным балансом с другими.

Меркантилистская политика проводилась во всех западноевропейских странах. Однако, в зависимости от конкретной исторической обстановки, она дала различные результаты. Самых крупных успехов меркантилизм добился в Англии. Здесь сложились наиболее благоприятные условия для развития капитализма. Именно поэтому в работах английских меркантилистов нашли отражение основные положения этого учения. Наиболее ярким представителем позднего меркантилизма был англичанин Т. Мэн, один из директоров Ост-Индской компании — монополиста в торговле с Востоком.

Во Франции идеи меркантилизма пропагандировал А. Монкретьен, которому принадлежит термин «политическая экономия». Издав в 1615 г. книгу под названием «Трактат политической экономии», он ввел в научный оборот не только термин «политическая экономия», но, как показала вся последующая история экономической науки, и ее новое название, остававшееся безальтернативным вплоть до начала XX в.

Все основные положения меркантилистской доктрины обнаруживаются в манифесте немецкого служащего Ф. Хернигга «Австрия превыше всего, если она только сама захочет»:

1. Каждый клочок земли в стране должен использоваться для сельского хозяйства.

2. Все добытые в стране сырые материалы следует использовать для собственной переработки.

3. Рост рабочего населения надлежит стимулировать.

4. Всякий вывоз золота и серебра следует запретить.

5. Всякий импорт иностранных товаров надлежит всемерно ограничивать.

6. Те товары 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.

8. Следует 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.

Меркантилизм оставил заметный след в истории экономической мысли. Во-первых, концепция меркантилистов почти целиком была обращена к практике хозяйственной жизни, хотя в основном в сфере обращения (потребления). Это позволило им ввести в научный оборот многие экономические категории, выявить важные закономерности в области торговли, ссудных операций и денежного обращения. Тем не менее меркантилисты не придавали значения привлечению в национальную экономику заграничных инвестиций, для них несущественной была и проблема безработицы; основной причиной «добровольной безработицы» считались либо «леность», либо «развращенность», порождающие нежелание работать в цехах или на фабриках и заводах ради собственного досуга. Во-вторых, меркантилизм обусловил специфику формирования рыночных экономических отношений и особенности сменившей его классической политической экономии в развитых европейских странах.

1.4. Физиократия — первая экономическая школа

В течение XVIII в. буржуазные производственные отношения в Европе все глубже проникают в общественную жизнь, однако дальнейшему экономическому развитию мешают феодальные пережитки. Во Франции духовенство и дворянство владеют землей, которую крестьяне хотят получить в собственность. Возникло противоречие между старой сеньориальной системой и текущим развитием капиталистической системы. В то же время внешний долг Франции достиг огромных размеров, в том числе из-за неудачной внешней политики. Так, Семилетняя война привела к потере Францией большей части колоний, а на поддержку североамериканских колонистов в их борьбе с британской короной были потрачены огромные средства. Сложную ситуацию усугубил неурожай 1788 г., который привел к голоду. На этом фоне новый буржуазный класс требовал политических прав, что лишь усугубляло ситуацию.

Для прогрессивных мыслителей того времени взгляд на золото как суть богатства уже не кажется таким логичным. В подходе английского ученого У. Петти («труд — отец и активный принцип богатства, Земля — его мать») главным источником экономического успеха становится развитие производства. Основы современной

эконометрики заложил именно У. Петти в своей работе «Политическая арифметика» (1690).

Мысль У. Петти продолжил английский экономист Р. Кантильон. В своем произведении «Очерк о природе торговли» (1755) он предлагал известное разделение общества на три основных класса: земельных собственников, наемных работников и предпринимателей. Именно этим группам, а также природным факторам (прежде всего, земельным ресурсам) Р. Кантильон приписывает главную роль в формировании национального благосостояния. Согласно его «теории трех рент», главный участник экономики, фермер, извлекая доход из обработки земли, *первую ренту* платит земельному собственнику, *вторую ренту* — городским ремесленникам за их товары и услуги, а *третья рента* — это его собственный доход. Предложенная Р. Кантильоном структура стала впоследствии стандартным способом описания экономической системы, которую и сегодня широко используют экономисты, историки и социологи разных направлений.

На основе идей Р. Кантильона возникла экономическая школа физиократов (от греч. *physiocrates*, от др.-греч. φύσις — природа и κράτος — сила, власть, господство, т. е. «господство природы»), которая декларировала необходимость концентрации не на торговле, а на производстве и, в отличие от меркантилизма, предлагала свободу от государственного регулирования экономики. Своеобразным лозунгом физиократов является выражение «*laissez faire, laissez passer*», буквально означающее «не вмешивайтесь, дайте дорогу». В идеях физиократов отражена убежденность в необходимости перехода к фермерскому хозяйству как основе свободного (рыночного) механизма хозяйствования на принципах полной свободы ценообразования в стране и вывоза за границу сельскохозяйственной продукции.

Первая модель экономического кругооборота. Физиократия была первой настоящей научной экономической школой, которую возглавил французский чиновник Ф. Кенэ. В его теории торговля лишь перемещает вещественные блага, а не создает их, поэтому экономический анализ должен быть сфокусирован на сфере производства, где источником чистого продукта (сегодня — национальный доход) является природа, сельскохозяйственный труд. Ф. Кенэ взял за основу общественную классификацию Р. Кантильона (производительный класс, класс собственников и бесплодный (стерильный) класс). Класс собственников получает чистый доход, создаваемый производителем классом: землевладельцы получают ренту, духовенство — церковную десятину, власть — налоги. Все остальные (предприниматели, наемные

рабочие, ремесленники, крупные и мелкие торговцы) — стерильный класс, который может лишь преобразовывать данный ему исходный материал, например, сырье, поставляемое сельским хозяйством.

Основываясь на этой классификации, Ф. Кенэ предложил первую в экономической теории модель хозяйственного кругооборота в своей главной работе «Экономическая таблица» (1758). В этой модели на первом шаге, получив 2 млрд ливров после продажи своего продукта бесплодному классу, фермеры передают их земельным собственникам в виде ренты за пользование землей. На втором шаге земельные собственники на эту ренту закупают продовольствие у фермеров (1 млрд) и ремесленные товары у бесплодного класса (1 млрд). На третьем шаге бесплодный класс (горожане) покупает у фермеров продовольствие (1 млрд). Наконец, на четвертом шаге фермеры покупают у бесплодного класса оборудование взамен изношенного на 1 млрд ливров, который, однако, возвращается фермерам за сырье, из которого горожане производят свои товары (рис. 1).

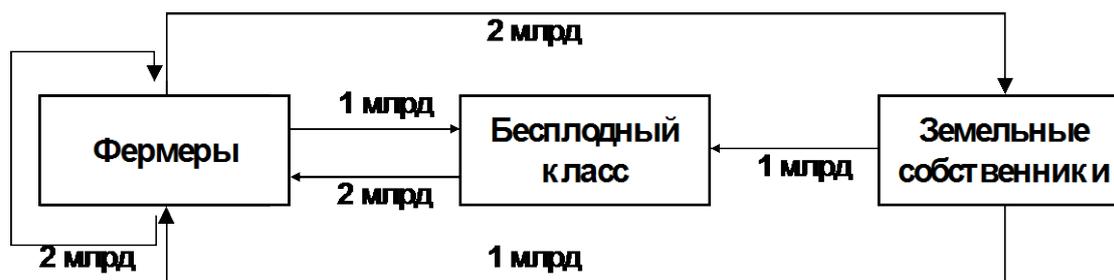


Рис. 1. Кругооборот благ по Ф. Кенэ

В результате 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 ресурсами для продолжения своего производства. Если свести эти операции в таблицу, то можно наглядно увидеть, что чистый продукт создается только фермерами (табл. 1).

Конечно, эта модель крайне упрощена, поэтому ей присущи следующие недостатки:

- в ней отражается только простое воспроизводство, т. е. производство, которое повторяется в неизменном объеме, при тех же ценах;
- движение товаров ограничено внутренним рынком без учета внешнеэкономических связей;
- экономика строго привязана к циклу сельского хозяйства.

Экономическая таблица Ф. Кенэ

Классы	Валовой продукт	Издержки	Чистый продукт
Фермеры	5	3	2
Ремесленники	2	2	0
Землевладельцы	2	2	0
Итого	9	7	2

Распределению доходов между собственниками средств производства и наемными работниками Ф. Кенэ не уделял большого внимания. Заработную плату он рассматривал как стабильную величину, определяемую минимумом средств существования. Теоретическая концепция Ф. Кенэ служила ему обоснованием практических требований к экономической политике. Поскольку весь чистый доход достается классу собственников, на него следует возложить всю тяжесть налогового бремени.

Ф. Кенэ принадлежит первая в истории экономической мысли классификация капитала. В отличие от меркантилистов, Ф. Кенэ считал, что деньги сами по себе бесплодны, они ничего не производят. Другое дело — первоначальные авансы, которые используются в земледелии в течение нескольких производственных циклов (основной капитал) и ежегодные авансы, которые используются в течение одного производственного цикла. Эта классификация сохранилась и сегодня — по одному из главных признаков капитал подразделяется на основной и оборотный.

Применение идей физиократов. Практический вклад в развитие идей физиократов внес французский политик Ж. Тюрго. Его главными экономическими сочинениями являются «Размышления о создании и распределении богатств» (1766) и незаконченная работа «Ценности и деньги» (1769). Ж. Тюрго приходит к мысли, что чистый продукт создается не только в сельском хозяйстве, но и в промышленности. Серьезное внимание Ж. Тюрго уделил ссудному проценту. По его мнению, кредитная ставка служит «термометром рынка», где низкий процент отражает избыток капитала, а высокий, напротив, — дефицит денег и ресурсов.

В отличие от Ф. Кенэ, Ж. Тюрго признает промышленную и торговую прибыль. Он рассматривает ее как процент на капитал, сам же этот процент выводит из земельной ренты. Капиталист, по Ж. Тюрго, мог свои деньги превратить в земельную собственность. Значит,

деньги должны приносить такую же прибыль, как земля, которая может быть на них куплена. Еще в 1749 г. Ж. Тюрго опубликовал «Письмо аббату де Сисэ о бумажных деньгах», где предвосхитил идеи количественной теории денег, изложенные спустя почти 30 лет представителем классической школы А. Смитом. Он утверждал, что золото, как и все остальное, теряет в цене, если его количество увеличивается.

Надо сказать, что Ж. Тюрго не считал себя ни учеником, ни последователем Ф. Кенэ, отрицая какую-либо свою причастность к школе физиократов. Тем не менее творческое наследие и практические дела свидетельствуют о его приверженности основам физиократического учения и принципам экономического либерализма. Подобно физиократам, Ж. Тюрго считал земледельцев движущей силой экономики, а их труд — единственным источником всякого богатства. Ж. Тюрго выдвинул объяснение, почему заработная плата наемных рабочих тяготеет к минимуму средств существования: причина — в конкуренции между рабочими в условиях избытка предложения труда над спросом на труд.

Как политик Ж. Тюрго пытался претворить идеи физиократов в жизнь, ограничивая экономическую роль государства. Была введена свободная торговля зерном и мукой, упразднены ремесленные гильдии, которые ограничивали рост предпринимательства. Разумеется, такая политика встретила серьезный протест со стороны элит. Против Ж. Тюрго были и духовенство, раздраженное его попытками обложить церковь государственными повинностями, и торговцы, которые лишились возможности наживаться на существовавших ограничениях, а главное — дворянство, которое почувствовало угрозу своему привилегированному положению. В результате политической травли Ж. Тюрго был вынужден уйти в отставку в 1776 г. Его уход повлек за собой падение всех экономических проектов. Однако старым порядкам осталось жить недолго — через тринадцать лет началась Великая французская революция, а действующий король Людовик XVI был обезглавлен.

Таким образом, к XVIII в. в Западной Европе сформировались теоретические и научные предпосылки возникновения классической экономической школы, которая заложит основы современной экономической теории. Именно представители меркантилистских и физиократических течений стали теми «гигантами», на труды которых сможет опереться главный экономист в истории — А. Смит.

Вопросы для самоконтроля:

1. Что характерно для экономика Древнего мира?
2. Почему меркантилизм нельзя назвать экономической школой?
3. В чем особенности политики протекционизма?
4. Почему чистый продукт, в понимании физиократов, создается только фермерами?
5. Каковы основные реформы, проведенные Ж. Тюрго?

Тема 2

КЛАССИЧЕСКАЯ ШКОЛА. ЭВОЛЮЦИЯ КЛАССИЧЕСКОЙ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ

Учебные вопросы:

- 2.1. *Формирование классической экономической школы.*
- 2.2. *Проблема земли и ренты в работах классиков.*
- 2.3. *Роль денег в классической школе.*
- 2.4. *Поздняя идеология классической школы.*

Важнейшие этапы в развитии экономической мысли совпадают с переломными моментами в экономической истории. Переход от феодализма к капитализму, вызванный промышленной революцией, коренным образом менял общественное представление о богатстве и сферах, в которых оно создается. Купцы, фермеры, промышленники — социальные слои, «вращенные» рыночной экономикой, — все еще оставались представителями малопочтенных профессий в общественном сознании. В это же время в странах Западной Европы — Англии и Франции — экономика выходит из тени других наук и становится самостоятельной дисциплиной. И речь идет не только о новой науке, но и о новой идеологии, переоценке самого места экономических ценностей в жизни общества. Эту задачу предстояло решить представителям школы классической политической экономии.

2.1. Формирование классической экономической школы

В Западной Европе XVIII в. важнейшими источниками накопления капитала оставались колониальное ограбление, внешняя торговля, в том числе рабами, и правительственные займы. Класс рабочих увеличивался из-за процесса обезземеливания крестьян и роста числа мануфактур. Многие рабочие имели в собственности землю и не оставляли надежду стать самостоятельными производителями.

Однако быстрый рост мануфактур не удовлетворял растущий спрос внутреннего и внешнего рынка, поэтому усилия многих изобретателей были направлены на повышение эффективности труда. Механический ткацкий станок, паровой двигатель высокого давления и другие изобретения создали технические и экономические предпосылки перехода от ручного труда к машинному. Западная Европа стояла на пороге промышленной революции, что создавало благоприятные условия для взлета экономической мысли.

«Невидимая рука рынка». Новой экономической идеологии надо было преодолеть важное моральное препятствие — «второсортность» торговых операций и ростовщичества, которые еще с древних времен считались греховным, второсортным занятием. Ранняя научная мысль Нового времени отнюдь не способствовала преодолению этого препятствия. Английский философ Т. Гоббс считал, что «человек человеку волк». Отсюда он делал вывод, что общество, в котором люди предоставлены самим себе, неизбежно превратится в арену «войны всех против всех». А значит, по мнению Т. Гоббса, обществу необходимо мощное государство (Левиафан (от имени мифологического чудовища)), способное держать «в узде» разрушительные человеческие страсти.

Как бы возражая Т. Гоббсу, английский философ Б. МанDEVиль в начале XVIII в. опубликовал памфлет «Басня о пчелах». По произведению, некий улей так сильно погряз в корыстолюбии и обмане, что пчелы взмолились об избавлении от пороков, но как только их желание было выполнено, улей стал приходить в упадок. Этой аллегорией Б. МанDEVиль заявляет: когда индивиды преследуют свои интересы, общество от этого только выигрывает.

Взяв на вооружение идеи Б. МанDEVиля, шотландский экономист А. Смит (в своих работах «Теория нравственных чувств» (1759) и «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776)) приходит к выводу, что эгоизм — естественное чувство, которым наделен каждый человек. Свое предположение он иллюстрирует метафорой «невидимая рука рынка» (стремление людей к личной выгоде направляет их деятельность в сферы, где на нее есть спрос). Пекарня откроется не потому, что пекарь — альтруист, который хочет накормить всех булочками, а потому что он рассчитывает заработать на продаже выпечки. Побочным эффектом эгоистичного стремления будет удовлетворение потребности людей в еде.

Из концепции «невидимой руки рынка» вытекает одно из ключевых положений классической школы — невмешательство государства в экономику. По мнению классиков, роль государства должна быть ограничена эмиссией денег, охраной границ и правосудием, но никак не затрагивать предпринимательство и внешнюю торговлю. В противовес политике протекционизма, классики предлагают свободную торговлю (фритредерство) и открытые конкурентные рынки.

Противоречие трудовой теории стоимости. Классики иначе подходят к объяснению природы богатства. По мнению родоначальника

классической политической экономии английского экономиста У. Петти, «труд — отец и активнейший принцип богатства, земля — его мать». По А. Смит, в основе богатства общества лежит труд и основанное на нем производство. Но, в отличие от физиократов, А. Смит считал, что ценность создается в любой отрасли материального производства, а не только в сельском хозяйстве. Условием роста богатства является повышение производительности труда, которое зависит от уровня специализации. Чем глубже специализирован труд, тем выше объемы производства и размеры рынка сбыта. Все, что мешает развитию торговли и повышению производительности, — препятствие на пути общественного прогресса.

По мнению классиков, рыночные цены складываются под влиянием спроса и предложения, а потому отличаются от естественных цен. Естественная цена товара — это меновая стоимость, определяемая трудом, который работник рассматривает как отказ от свободы и отдыха. Выделяя три основных вида доходов (заработную плату, прибыль и ренту), зарплату А. Смит рассматривает как единственную форму трудового дохода. Богатство или бедность человека определяются не тем, что он может создать для собственного потребления и пользования, а тем, что он может получить в обмен на собственный труд. Именно поэтому богатство — это совокупность меновых стоимостей.

В большинстве случаев работник вынужден делить продукт своего труда с владельцем капитала. Тогда количество труда, затрачиваемого на производство товара, не определяет количество труда, которое может быть куплено или получено в обмен на него. Поэтому А. Смит утверждал, что чистые трудовые затраты не могут служить основой цены. Неопределенность роли капитала стала главным препятствием на пути к решению вопроса о естественных ценах. Позже этот вопрос, связанный с присвоением прибавочной стоимости, станет краеугольным камнем учения К. Маркса.

Для классиков стремление избавить политическую экономию от противоречий в определении стоимости продукта привело к формированию двух альтернативных концепций: трудовой теории стоимости Д. Рикардо, стремившегося более последовательно реализовать трудовой подход, и теории факторов производства Ж.-Б. Сэя, сделавшего ставку целиком на второй, факторный подход.

Основной труд Д. Рикардо «Принципы политической экономии и налогообложения» вышел в 1817 г. В нем автор утверждал, что подавляющее большинство всех благ создается трудом, однако в стоимость

товара включается и труд, затраченный на орудия, инструменты и здания, способствующие этому труду.

В отличие от Д. Рикардо, французский экономист-классик Ж.-Б. Сэй считал, что источником ценности являются три фактора (труд, земля и капитал), за которые на рынке платят заработную плату, ренту и прибыль. Все эти виды доходов зависят от величины спроса на них. Основные постулаты этой идеи изложены в его работах «Трактат политической экономии» (1803), «Катехизис политической экономии» (1817), «Полный курс практической политической экономии» (1829).

Трехфакторная модель Ж.-Б. Сэя действовала до начала XX в., пока благодаря стараниям американского экономиста Й. Шумпетера статус четвертого фактора не стали приписывать предпринимательству. С начала XX в. в экономической теории факторным доходом на капитал стал ссудный процент, а не прибыль, как это было ранее. Однако еще в трудах Ж.-Б. Сэя можно обнаружить мысль о том, что прибыль является вознаграждением за предпринимательский труд, за его способность организовать производство и реализацию продукта.

Развивая идею А. Смита о специализации труда при расширении рынков сбыта, Ж.-Б. Сэй формулирует свой закон, который в краткой форме звучит как «предложение рождает спрос». По мнению ученого, вся произведенная продукция априори будет поглощена совокупным спросом. Из закона Сэя следует невозможность кризисов перепроизводства: «Нельзя представить, чтобы продукты труда всей нации стали когда-либо избыточными, если один товар дает средства для покупки другого». Ж.-Б. Сэй и его единомышленники добавляли, что речь не идет о полном совпадении спроса и предложения. Расхождение на отдельных рынках возможно при условии, что недостаточный спрос на одном рынке компенсируется избыточным спросом на других.

Сегодня экономисты понимают, что закон Сэя несостоятелен (хотя бы потому, что в его концепции деньги не задерживаются на руках экономических агентов; они выступают мимолетным посредником в фактически бартерной экономике; это стало очевидным лишь в XX в. благодаря работе известного экономиста Дж. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег»).

2.2. Проблема земли и ренты в работах классиков

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. Более того, 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. Остроту проблемы усугубило введение в Англии в XIX в. ввозных пошлин на зерно (см. «хлебные законы»). Из-за этого цены на зерно быстро росли, что привлекло внимание общественности к проблеме ценообразования в сельском хозяйстве. Изучение работ Д. Стюарта («Исследования принципов политической экономии» (1767)) и Ж. Тюрго («Размышлениях о создании и распределении богатств» (1766)) позволило Д. Рикардо сделать вывод, что ограничения на импорт зерна вынуждают внутренних производителей обрабатывать плохие земли, а это повышает издержки производства и цены на зерно.

Дифференциальная рента. Д. Рикардо предлагал использовать понятие дифференциальной ренты — дохода, превышающего среднюю прибыль вследствие относительно лучших условий приложения капитала (прежде всего, дополнительные доходы, получаемые владельцами относительно лучших земель). Худшие земли ренты не приносят, потому что себестоимость сельскохозяйственной продукции с этих земель будет крайне высока.

Дифференциальная рента может возникать в двух формах:

— экстенсивная форма (дифференциальная рента первого типа) возникает, когда используются участки разного качества и доход приносят лучшие участки;

— интенсивная форма (дифференциальная рента второго типа) возникает, когда капитал вкладывается в один и тот же участок и первые вложения более доходны, нежели последующие.

Для самого Д. Рикардо и его современников более важной была первая форма, однако в дальнейшем более значимой оказалась именно вторая, положенная в основу теории предельной производительности факторов производства. В отличие от А. Смита, Д. Рикардо был пессимистом и опасался, что перекоп в распределении доходов может вызвать остановку экономического роста. Д. Рикардо полагал, что с ростом производства обострится нехватка земли, а с ней — претензии земледельцев. Доля ренты в продукте вырастет, а доля прибыли —

уменьшится (вместе с желанием инвестировать), ведь чем капитала в стране больше, тем менее плодородные земли становятся объектом его приложения. Экстраполируя эту тенденцию, Д. Рикардо пришел к неутешительному выводу о том, 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.

Основы мальтузианства. Радикальное решение этой проблемы предложил английский экономист Т. Р. Мальтус, который стал родоначальником нового направления в экономической науке — мальтузианства. Получив образование в Кембридже, Т. Р. Мальтус принял духовный сан и в 1798 г. опубликовал свою самую известную работу «Опыт закона о народонаселении в связи с будущим совершенствованием общества; с комментариями теорий У. Годвина, Ж. Кондорсе и других авторов». Другими значительными работами экономиста-классика являются «Принципы политической экономии, рассмотренные с точки зрения их применения» (1820), «Понятия политической экономии» (1827).

Т. Р. Мальтус считается основателем демографической науки, поскольку был одним из первых, кто обратил внимание на проблему роста населения и связанную с этим проблему обеспечения растущего населения продовольствием. Согласно его концепции, «человечество стремится к абсолютному перенаселению, когда размножение обгоняет рост средств существования».

Ученый отмечал, что история почти всех эпидемий показывает, что наибольшее число жертв приходится на низшие классы общества, которые плохо питаются и живут скученно в грязных и тесных помещениях. Долг всякого человека состоит в том, чтобы решаться на брачную жизнь лишь тогда, когда он может обеспечить свое потомство средствами существования. Средства существования, в отличие от населения, возрастают в арифметической, а не геометрической прогрессии. Это противоречие получило название «мальтузианской ловушки». Причиной отставания увеличения средств производства от роста населения является снижающееся плодородие почвы, о котором и говорил Д. Рикардо, то есть увеличение затрат на обработку участка земли приносит относительно меньшее приращение продукта.

Будучи представителем привилегированного класса, Т. Р. Мальтус предлагал ограничение рождаемости среди бедного населения. Помощь беднякам лишь стимулирует большую рождаемость, что провоцирует

нищету. На основе этой идеи Ч. Дарвин сформулировал свою теорию, согласно которой выживают наиболее приспособленные и сильные организмы. Взаимовлияние воззрений Т. Р. Мальтуса и Ч. Дарвина привело к развитию «социального дарвинизма» — идеологии, согласно которой общество живет по законам природы и естественного отбора.

По мнению Т. Р. Мальтуса проблему перенаселения решают социальные и природные катастрофы, а также целенаправленные меры государства по ограничению рождаемости. В жизнь такие меры претворило правительство Китая в 1970-х гг., когда была провозглашена политика «одна семья — один ребенок» с целью сдерживания роста населения. Цель ограничения рождаемости была достигнута, однако в китайском обществе нарушилась половая структура общества. Мальчиков рождалось все больше, а девочек все меньше, поэтому мужчинам в Китае до сих пор сложно найти себе пару для создания семьи.

Если мы обратимся к истории, то убедимся, что большинство стран избежало мальтузианской ловушки. Как так вышло? Теория Т. Р. Мальтуса действительно работала для доиндустриального периода, где производство благ оставалось на низком уровне. В то время население периодически «прореживалось» не только войнами, но и голодом, и эпидемиями из-за скученности проживания и слабого развития медицины. Долгое время технологии не могли обеспечить растущее население достаточным пропитанием, пока в XVIII в. не наступила индустриализация. Производительность экономики стремительными темпами выросла, равно как и уровень жизни населения. Но вместе с этим постепенно менялось и отношение к семье и детям.

Если в 1960 г. средняя женщина рожала пятерых детей, то к 2020 г. средний мировой уровень фертильности составил 2,5 ребенка, то есть снизился в два раза. Это связано с множеством факторов (переходом от сельского выживания к городскому достатку, повышением уровня образования, сменой общественного сознания и др.). Поэтому сегодня темпы роста ВВП в большинстве развитых стран мира превышают темпы роста населения, а эффективность сельского хозяйства, повысившаяся в результате «зеленой революции», позволяет без особых проблем прокормить свое население. Правда, преодолев мальтузианскую ловушку, человечество столкнулось с другими трудностями — кризисами перепроизводства, безработицей и имущественным неравенством, преодоление которых, очевидно, выходит за рамки исключительно экономической науки.

2.3. Роль денег в классической школе

Макроэкономические идеи классиков складывались в полемике с меркантилистами и во многом были связаны с переосмыслением и переоценкой роли денег. Особенно актуальной это проблема стала после краха первой финансовой пирамиды, которая была создана в XVIII в. и имела вполне благородную цель пополнения государственного бюджета.

Первая финансовая пирамида. Филипп Орлеанский, будучи регентом молодого Людовика XV, столкнулся с печальным состоянием французской казны в 1715 г. В этой ситуации требовались решительные меры, которые предложил шотландский экономист Дж. Ло. В 1716 г. он получил разрешение основать частный банк (*banque générale*), который спустя несколько месяцев открывался в Париже. Банк выпустил свои банкноты, и правительство объявило их единственным средством уплаты налогов. Вынужденные обменивать золотые и серебряные монеты на эти банкноты, население и сборщики налогов пополняли хранилище банка драгоценным металлом. Банк, в свою очередь, кредитовал правительство на очень выгодных условиях. Денег в экономике, пусть и бумажных, становилось достаточно, чтобы понизить стоимость кредитов и стимулировать экономическую активность.

Дела шли так успешно, что в 1717 г. Дж. Ло создает торговое общество, которое получает название «Западная компания» (позже — компания «Миссисипи»). Цель компании заключалась в колонизации земель американского штата Луизиана, а вся собственность французского государства в этой колонии уступалась компании безвозмездно на ближайшие 25 лет. После поглощения ряда других компаний («Ост-Индской», «Китайской» и «Африканской» компании) в 1719 г. акции компании «Миссисипи» начали торговаться по всей Франции и очень быстро росли в цене. Правда, этому способствовали не успехи в освоении Нового Света, а, скорее, спекуляции Дж. Ло. Он заключал пари с акционерами на рост цены акций и в случае проигрыша обещал вернуть разницу чистыми деньгами; акции нового выпуска продавались тем, кто предъявлял старые бумаги. Фактически это первый в истории случай масштабного манипулирования рынком.

Уже вскоре банк и компания стали посредниками между казной Франции и ее кредиторами. Государству Дж. Ло реструктуризировал долги на выгодных условиях, а кредиторам казны предлагал конвертировать имеющиеся у них бумаги в акции своей компании. Вдобавок ко всему, банк получил от правительства право чеканки монеты, что

вместе со слухами об успехах компании «Миссисипи» вызвало небывалый ажиотаж среди инвесторов; все начали скупать акции компании.

Дж. Ло, понимая, что никакая реальная прибыль не даст разумного процента на ту гигантскую сумму, которую стоили акции, стал выплачивать дивиденды за счет нового выпуска акций. Бумаги подорожали еще больше. К концу 1719 г. стоимость всех акций компании на бирже составила почти 2 млрд ливров при балансовой стоимости в 312 млн ливров. Рынок переоценил активы компании чуть ли не в шесть раз.

Чтобы обеспечивать деньгами огромный оборот акций, банк Дж. Ло увеличил и объемы выпуска ассигнаций. При такой поспешной эмиссии страдало качество печати банкнот, что облегчило их подделывание. Дошло до того, что бумажные деньги почти вытеснили металл из обращения. Реальные же успехи компании в освоении земель Нового Света были очень скромными и не могли обеспечивать фантастический рост цены ее акций (со 160 ливров при первых выпусках до 18 000 ливров в 1720 г.).

В результате наступил момент, когда акции потеряли свою привлекательность и денежная масса, «крутившаяся» в схеме Дж. Ло, «выплеснулась наружу». Стало ясно, что ни деньги, ни акции ничем не обеспечены и являются, по сути, фантиками. Население ринулось в банк менять их на металлические деньги. Банк, конечно, с этими «набегами» не справился и объявил себя банкротом, а к октябрю 1720 г. все банковские билеты были изъяты из обращения. Обанкротившийся банк имел финансовые активы на 300 млн ливров, при том что в обращении имелось до 3 млрд банковых билетов (дефицит составлял свыше 2,5 млрд ливров).

Крах пирамиды стал шоком для всей Европы. В ничто обращались тысячи состояний, разорялись предприятия и ломались судьбы многих людей. Сам Дж. Ло был вынужден бежать из Франции, а все его имущество было конфисковано. Однако для экономической науки это был важный урок. Стало ясно что меркантилистские представления о деньгах как двигателе торговли и главной форме капитала были разбиты.

Саморегулирование денежного обращения. Какую же роль отводила деньгам классическая политэкономия? Краткий афористичный ответ на этот вопрос дал Д. Юм, знаменитый шотландский философ, друг А. Смита. Деньги, по выражению Д. Юма, — «это не колеса торговли, это смазка для них». Ему же принадлежит и первое теоретическое обоснование пассивной по преимуществу роли денег в хозяйственных процессах.

В основе его теории лежали три основных положения:

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

б) уровень цен определяется количеством денег в стране (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, Д. 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. Эта попытка описания финансового саморегулирования в экономике 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.

Роль бумажных денег. Серьезные дискуссии в конце XVIII — начале XIX в. велись и вокруг бумажных денег. Позиция А. Смита состояла в том, что общее количество бумажных денег не может превышать стоимости золотой или серебряной монеты, которую они заменяют или которая находилась бы в обращении, если бы не было бумажных денег. При этом денежная система должна оставаться смешанной (бумажно-металлической), чтобы бумажные деньги всегда могли обмениваться на металл.

При такой системе А. 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 уберечься от риска чрезмерной кредитной эмиссии? Для этого, согласно А. Смигу, достаточно, чтобы банк учитывал только

«реальные векселя», т. е. векселя, выданные под реальные партии товаров, и, соответственно, воздерживался от кредитования долгосрочных проектов и тем более спекулятивных операций. Это условие получило название «доктрины реальных векселей».

2.4. Поздняя идеология классической школы

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 интересы фабрикантов и торговцев не отличались от интересов рабочих, что сплачивало ряды сторонников либеральных реформ.

Именно в этот период 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. При этом реформизм отрицал необходимость революции и предполагал эволюционное улучшение капиталистической системы через поиск компромиссов.

Либеральный реформизм Дж. Ст. Милля. Главным идеологом либерального реформизма выступил ученик и последователь Д. Рикардо, последний крупный представитель классической школы Дж. Ст. Милль — сын известного экономиста Дж. Милля. К основным экономическим сочинениям Дж. Ст. Милля относят «Некоторые нерешенные проблемы политической экономии» (1844) и «Принципы политической экономии с некоторыми ее приложениями к социальной философии» (1848). Последнее с 1848 г. по 1891 г. являлось учебным пособием для всех изучающих экономическую науку в англоязычных странах, вытеснив в качестве учебника «Исследование о природе и причинах богатства народов» А. Смита. Отрицая замену металлических денег бумажными, Дж. Ст. Милль использовал логический прием доведения до абсурда, заявляя, что государство в состоянии погасить государственный долг, оплатить расходы правительства, не прибегая к налогообложению, и, наконец, может «осчастливить» с помощью бумажных денег все общество.

Особое отношение сформировалось у Дж. Ст. Милля к частной собственности. По его мнению, общественное устройство Европы берет начало из распределения собственности, которое было результатом не справедливого раздела или приобретения активов посредством

усердия, а через завоевания и насилие. Поэтому в программе реформирования буржуазного общества, по Дж. Ст. Миллю, наиболее характерны несколько пунктов:

1. Переход от предприятий с наемным трудом к кооперативным производственным ассоциациям. Эту перспективу Дж. Ст. Милль связывал с постепенным перетоком капитала в руки самих рабочих.

2. Ограничение имущественного неравенства путем ограничения прав наследников. Оправданность передачи собственности по наследству он признавал только в отношении детей, да и то лишь в пределах их «умеренного обеспечения».

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 отрицании или существенном ограничении частной собственности, обычно определяли как социализм или коммунизм.

Радикальные идеи социалистов. Если для А. Смита и Д. Рикардо прибыль была доходом, отражавшем роль капитала как фактора производства, то более радикальные экономисты считали, что продукт труда должен полностью принадлежать его создателям. 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 У. Томпсон и отставной морской офицер и журналист Т. Годскин.

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 У. Томпсон 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.

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 Дж. Брей утверждал, что сделки между капиталистом и рабочим — «не что иное, как наглый, хотя и законный, грабёж». Широкую известность эта мысль приобрела благодаря французу П.-Ж. Прудону, который в своей книге «Что такое собственность?» (1840) ответил на вопрос в заголовке, прославившей его фразой: «Собственность — это кража!»

Характерно, что П.-Ж. Прудон вовсе не отвергал частную собственность как таковую и даже называл ее условием свободы. Он решительно возражал против того, чтобы один лишь титул собственности (то есть сам факт владения ею) становился основанием для получения какого-либо дохода.

Другую сторону дела затронул знаменитый идеолог индустриализма и утопист А. Сен-Симон. 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 учениками А. 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 несправедлива, но и нефункциональна, поскольку ведет к некомпетентности в управлении все более крупным и сложным производством. Сен-симонисты считали, что собственность, обретаемая по праву рождения, — 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 ограниченное пределами семьи, государству, превращенному в ассоциацию трудящихся»¹.

Любопытным продолжением темы эффективности доступа к производственным ресурсам как фактора общественного прогресса были

¹ Ландау М. Е. Изложение учения Сен-Симона. М. : Изд-во Академии наук СССР, 1947. С. 244.

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 (главным «наследником» второй стал К. Маркс).

Вопросы для самоконтроля:

1. Что означает выражение «невидимая рука рынка»?
2. Назовите два способа формирования дифференциальной ренты.
3. Почему закон рынков Ж.-Б. Сэя несостоятелен с позиции современной экономики?
4. Каким образом Дж. Ст. Милль предлагал реформировать буржуазное общество?
5. В чем У. Томпсон видел альтернативу капиталистическому способу производства?

Тема 3 МАРКСИЗМ

Учебные вопросы:

- 3.1. *Предпосылки возникновения марксизма. Взгляды социалистов-утопистов.*
- 3.2. *Основные идеи марксизма.*
- 3.3. *Оформление трудовой теории стоимости.*
- 3.4. *Формирование капитала и прибавочная ценность.*
- 3.5. *Судьба капитализма и критика идей К. Маркса.*

Марксизм, несомненно, является одним из самых значимых направлений экономической мысли XIX в. Учение К. Маркса и Ф. Энгельса можно рассматривать как своеобразное развитие классической политической экономии в рамках трудовой теории стоимости. Несмотря на давность идей марксизма, они по-прежнему актуальны. В XXI в. страны с рыночной экономикой по-прежнему сталкиваются с проблемами капитализма, описанными К. Марксом в фундаментальной работе «Капитал». Для России актуальность предложений К. Маркса заключается в том, что наша страна на практике проверила их жизнеспособность.

Периодически, когда наступают спад и кризисные явления в рыночной экономике, идеи социализма снова возрождаются среди самых обездоленных народных масс, поскольку противоречия между трудом и капиталом, между жадной наживы и общечеловеческими ценностями остались. Сегодня марксизм является некой фундаментальной основой для построения различных социально-экономических моделей решения данных противоречий.

3.1. Предпосылки возникновения марксизма.

Взгляды социалистов-утопистов

Возникновение нового мировоззрения — марксизма — было обусловлено целым рядом факторов, часть которых мы рассмотрели в предыдущей теме. Главным фактором развития трудовой теории стоимости выступил переход от ручного труда на мануфактурах к машинному производству на фабриках, что способствовало урбанизации и превращению рабочего класса в самую крупную социально-политическую силу общества. Быстрый рост наемного труда и усиление имущественного неравенства обострили классовые противоречия развивающегося капитализма.

Развитие философии (диалектика Г. Гегеля и материализм Л. Фейербаха, социологическое учение французских просветителей, таких, как Вольтер, Ж.-Ж. Руссо, Д. Дидро) и научной мысли (открытие законов сохранения энергии, клеточного строения живых организмов, возникновение эволюционной теории Ч. Дарвина и т. п.) способствовали переосмыслению природных и общественных процессов и создали благоприятные предпосылки для возникновения философии марксизма.

Во взглядах представителей классической политической экономии произошел раскол, разделивший экономическую мысль на две взаимоисключающие идеологические доктрины — либерализм и социализм. Первое теоретическое обоснование социализм получил в книге «Утопия» английского юриста Т. Мора. Т. Мор впервые обосновал идею устройства общества на основе собственности на средства производства. Впоследствии его взгляды нашли критическое отражение в работах А. Сен-Симона, Ш. Фурье, Р. Оуэна, в которых каждый из них пытался выстроить свою собственную модель идеального общества. В отличие от классиков, представители критического социализма-утопизма не признавали, а порой и критиковали частную собственность, отрицали свободную конкуренцию и возможность каких-либо экономических преобразований, которые приведут к лучшей жизни. Взгляды социалистов-утопистов начала XIX в. во многом схожи, но при этом взгляды каждого мыслителя на общественное устройство имеют свои особенности.

Французский философ А. Сен-Симон в своих работах «О промышленной системе» (1821) и «Катехизис промышленников» (1823–1824) рассматривал общество как постоянно развивающуюся систему, в которой капитализм закономерно приходит на смену феодализму. Построение нового общественного строя — «промышленной системы» — должно обеспечить физическое и моральное благополучие народа и связано с развитием промышленности и сельского хозяйства. В таком обществе производство будет вестись по плану, а его целью станет удовлетворение потребностей народа. В будущем обществе все будут трудиться, а управление людьми будет заменено управлением вещами. Конкуренцию заменит ассоциация.

А. Сен-Симон полагал, что в своем историческом развитии человечество проходит три этапа (формации) — рабовладельческий, феодальный и промышленный. Переход от этапа к этапу осуществляется взаимодействием роста знаний и совершенствования хозяйства, образуя исторический прогресс. Каждая формация, в свою очередь, проходит

через две стадии — органическую, или равновесную, и критическую, возникающую, когда прежнее равновесие нарушено. В органической стадии у власти находится класс, имеющий наибольшее хозяйственное значение в данный период. В критической стадии на власть претендует другой класс, экономическая сила которого постепенно растет. В результате политической борьбы между ними возникает новая общественная формация. Наиболее прогрессивная формация — промышленная, власть в которой принадлежит крупному индустриальному производству и промышленному классу (союзу предпринимателей, рабочих и ученых).

Другой французский социолог — Ш. Фурье — в своих трудах «Теория четырех движений и всеобщих судеб» (1808) и «Трактат о домашней и земледельческой ассоциации» (1822) выводил законы развития общества из природы человека. Общество, согласно Ш. Фурье, непрерывно развивается и на каждой ступени развития создаются предпосылки для перехода к следующей ступени. Ш. Фурье критиковал капиталистический эгоизм, где каждый человек находится в экономическом противостоянии со всеми остальными участниками рыночных отношений. Критике подвергалась и торговля, где занято много посредников — паразитов, способствующих еще большему социальному расслоению общества на богатых и бедных. Эксплуатация рабочих, по мнению Ш. Фурье, заключается, прежде всего, в их обмане как покупателей.

Новое общество, которое должно прийти на смену буржуазному, Ш. Фурье представлял себе как общество, в котором всем его членам будут гарантированы всеобщее благосостояние и счастье. Общество будет состоять из небольших общин (трудовых товариществ) — фаланг, добровольно основанных на общей собственности, состоящих из 1 600 человек и не подлежащих государственному контролю (за эту идею Ш. Фурье часто приписываю анархические воззрения). Экономическая деятельность фаланг будет основана на разных отраслях сельскохозяйственного производства, в которых работники будут менять вид работы несколько раз в день, тем самым исчезнет порабощающее человека закрепление за определенным видом труда.

На смену конкуренции, при которой выигрыш одного есть проигрыш всех остальных, придет соревнование, в котором выиграют все, так как повысится производительность труда, обеспечивающая богатство общества. Полученный общий доход будет распределяться между трудом, капиталом и талантом как 5 : 4 : 3. В дальнейшем эти пропорции, по мнению Ш. Фурье, будут изменяться в пользу труда.

В новом обществе, по Ш. Фурье, все же сохранятся частная собственность и капитал, но все, независимо от имущественного положения, будут обязаны трудиться, что и сформирует нового человека как все-сторонне развитую личность. Утопизм учения Ш. Фурье заключался в том, что оно не содержало реальных путей построения общества, хотя отдельные элементы будущего строя «гармонии» противопоставлялись существующему буржуазному.

Воплотить взгляды социалистов-утопистов на практике попытался Р. Оуэн («Об образовании человеческого характера» (1813–1814), «Доклад графству Нью-Ланарк» (1820), «Книга о новом нравственном мире» (1836–1844)). Причину неравенства Р. Оуэн видел в частной собственности, разделении труда, стремлении к получению прибыли, конкуренции и кризисах перепроизводства.

Как и другие утописты, Р. Оуэн считал, что основой будущего социума должна стать общественная собственность, общий труд, равенство в правах и обязанностях. Деньги как орудие эксплуатации должны быть отменены и заменены квитанциями, удостоверяющими, какое количество труда работник затратил на изготовление товара и сдал на «базар справедливого обмена» — общественный склад, где по этой квитанции можно получить нужный товар.

В отличие от других представителей утопического социализма, Р. Оуэн неоднократно пытался претворить свои идеи в жизнь. Для своих рабочих на фабрике в Нью-Ланарке он строил детские сады, школы, культурный центр с библиотекой, создал службы санитарного надзора, социального обеспечения и страхования, потребительской кооперации и даже сократил рабочий день с 16 до 10 часов.

Желая уничтожить всякую торговую прибыль и посредничество денег, Р. Оуэн в 1832 г. устроил в Лондоне биржу, куда всякий производитель мог доставлять товары, получая за них трудовые билеты (по расчету шести пенсов за каждый час труда, вложенный в продукт). Первоначально успех биржи был очень велик; в первую неделю было доставлено более чем на 10 000 фунтов стерлингов товара, и трудовые билеты стали приниматься во многих магазинах как деньги; скоро, однако, начались затруднения. Купцы посылали на биржу свои залежавшиеся товары и торопливо разбирали с биржи все наиболее ценное; биржа скоро была завалена товарами, не имеющими «надежды» на сбыт. Оценка товаров по часам труда и по шестипенсовой норме постоянно возбуждала недоразумения и споры. С нагромождением на бирже никому не нужных товаров трудовые билеты потеряли всякую цену, и биржа кончила банкротством.

Взгляды А. Сен-Симона, Ш. Фурье и Р. Оуэна содержали элементы глубокой критики существовавшего в то время общественного строя и ряд интересных идей о направлении будущего общественного развития, но в целом носили декларативный, утопический характер. Исправить этот недостаток взялся К. Маркс, которому, по его собственному мнению, удалось превратить утопический социализм его предшественников в «научный» социализм.

3.2. Основные идеи марксизма

Карл Маркс родился 5 мая 1818 г. в немецком городе Трире. Он был вторым из девяти детей адвоката Г. Маркса. С 1830 по 1835 г. учился в гимназии города Трира, с 1835 г. — на отделении права Боннского университета. С 1836 по 1841 г. изучал право, философию, историю искусств в Берлинском университете. Приехав в Париж после окончания университета, К. Маркс с головой ушел в деятельность многочисленных коммунистических кружков.

За короткий срок К. Марксу удалось стать одним из лидеров социалистического движения, что привлекло пристальное внимание полиции. Продолжение деятельности в континентальной Европе стало для К. Маркса излишне опасным, и на всю остальную свою жизнь с 1850 по 1883 г. он поселяется в Лондоне. Именно в лондонский период жизни К. Маркс написал, в числе остальных произведений, и «Капитал» — главный труд его жизни.

По признанию самого К. Маркса, как ученый он исходил одновременно из трех научных источников — английской классической политической экономии А. Смита и Д. Рикардо, немецкой классической философии Г. Гегеля и утопического социализма у К. А. Сен-Симона и Р. Оуэна. У А. Смита и Д. Рикардо им заимствованы трудовая теория стоимости, положения закона тенденции нормы прибыли к понижению; у Г. Гегеля — идеи диалектики и материализма, у А. Сен-Симона и Р. Оуэна — представления о классовой борьбе и элементы социалистического устройства общества.

С наибольшей полнотой теория, разработанная К. Марксом при непосредственном участии его друга и соратника Ф. Энгельса, изложена в четырех томах «Капитала». Первый том «Процесс производства капитала» (1867) включает 7 разделов и 25 глав, в которых центральное место занимает исследование прибавочной стоимости, прибыли, происхождения денег и их функций, концепции двойственного характера труда, рабочей силы. Второй том «Процесс обращения

капитала» (1885) включает три раздела, в которых рассматривается процесс кругооборота капитала и его форм (денежной, товарной), исследуются категории основного и оборотного капитала. Третий том «Процесс капиталистического производства, взятый в целом» (1894) посвящен анализу системы рыночного капиталистического хозяйственного механизма. Третий и четвертый тома были подготовлены к изданию Ф. Энгельсом уже после смерти К. Маркса; четвертый, оставшийся в набросках, был выпущен в свет под названием «Теории прибавочной стоимости» учеником Ф. Энгельса К. Каутским и посвящен проблемам истории экономических учений за два столетия — с середины XVII до середины XIX в.

Марксизм основан на внутренних противоречиях капитализма, идее о его эксплуататорской природе и неизбежной гибели. Эти противоречия проявляются в несоответствии между уровнем развития производительных сил и производственными отношениями.

Под *производительными силами* К. Маркс понимал текущий способ производства в обществе, которые составляют:

- люди (их знания, трудовые навыки, производственный опыт);
- средства производства (орудия, производственная техника);
- способ производства (технология производства, особенности распределения труда).

Социальной формой производительных сил являются *производственные отношения* между людьми по поводу производства, распределения, обмена и потребления благ. Эти отношения определяют классовую структуру общества и являются базой по отношению к общественной надстройке (религии, политике, идеологии и пр.).

В своем развитии общество последовательно проходит пять стадий, которые К. Маркс назвал формациями: первобытнообщинный, рабовладельческий, феодальный, капиталистический и коммунистический. Смена стадий происходит по причине социальной революции, когда производительные силы вступают в противоречие с производственными отношениями, составляющими экономическую структуру общества, базис, на котором возвышается юридическая и политическая надстройка и которому соответствуют определенные формы общественного сознания.

Главной исторической предпосылкой возникновения капитализма К. Маркс считает экспроприацию производителя — отчуждение у него необходимых средств производства. Фермеры и ремесленники, лишённые орудий труда, становятся наемными работниками, у которых

есть только рабочая сила. Но если в рабовладельческом и феодальном обществе экспроприация была основана на насилии и эксплуатации, то в позднефеодальный период (XIV–XVI вв.) разъединение рабочей силы и средств производства происходило последовательно. Желая ослабить власть феодалов, монархи лишали вассалов слуг, из которых формировался класс наемных рабочих. Крупные феодалы в ответ начали сгонять крестьян с их земель, превращая наделы в пастбища для скота и разбивая там мануфактуры. Для обезземеленных крестьян наемный труд стал единственным источником пропитания. Продавая свою рабочую силу, что является «актом доброй воли», работник лишается контроля над своим трудом. Отчуждение труда приводит к отчуждению человека от продукта труда и, в конечном счете, к отчуждению самого человека от своей сути.

Основные принципы марксистской теории были сформулированы в работе К. Маркса и Ф. Энгельса «Манифест коммунистической партии» (1848), книге К. Маркса «Капитал» и других его работах, а также в работах Ф. Энгельса «Анти-Дюринг» (1878), «Происхождение семьи, частной собственности и государства» (1884).

Научные результаты марксизма можно описать так:

— завершено построение категориального аппарата классической политической экономии, образующего основу современной экономической теории;

— изложено учение об общественно-экономических формациях, их элементах, причинах смены, определяющих содержание исторического процесса;

— проанализирована эволюция форм стоимости, создана концепция теории прибавочной стоимости;

— выделена движущая сила истории — борьба классов (между господствующими эксплуататорами и эксплуатируемыми трудящимися), которая приводит к революционной смене этапов развития общества;

— обоснована неизбежная гибель капитализма и замена его коммунизмом — целостным обществом без классовых противоречий, которое управляется из центра по единому плану.

3.3. Оформление трудовой теории стоимости

Анализ системы экономических отношений К. Маркс начал с товара, объясняя это тем, что именно в товаре заложены все противоречия капитализма. До зарождения капитализма люди создавали продукты для личного потребления (натуральное хозяйство). Но с развитием экономических отношений продукты становятся товарами — их производят для обмена (товарное хозяйство). Таким образом, товар обладает одновременно потребительной стоимостью (способность удовлетворять потребности людей) и просто стоимостью (способность обмениваться на другие товары).

При капитализме (меновая) стоимость вступает в противодействие с потребительной стоимостью. Например, если товар никто не покупает, то его потребительная стоимость отчуждается, потому что никто не может им воспользоваться. Получается, что ценность товара реализуется только при обмене. Но как сравнить эти ценности справедливо и объективно? Несмотря на то, что в материальном отношении товары могут быть не похожи друг на друга, при систематическом обмене товарами, который и возникает при капитализме, можно выделить у всех товаров кое-что общее.

Основой для сравнения товаров служит количество труда, которое вложено в создание товара. Однако каждый труд разный — нельзя сравнить труд сапожника и пекаря, парикмахера и кузнеца. Конкретный (полезный) труд этих работников создает продукт с потребительной стоимостью, но как понять, какой труд придает товару меновую стоимость? Для ответа на этот вопрос К. Маркс ввел понятие абстрактного труда. По этой концепции, действия, которые требуют разных навыков и инструментов, признаются одинаковыми, чтобы продукты различного труда могли обмениваться друг на друга.

Если вы попытаетесь установить цену на основе реально затраченного времени на создание продукта, то вскоре поймете, что полезный труд ни на что не влияет. Важно только, сколько абстрактного труда вложено в ваш продукт, то есть, сколько рабочего времени «среднего производителя» лежит в вашем продукте. Вы можете сколь угодно долго писать картину, но в конечном итоге она будет оцениваться при обмене по среднему абстрактному труду. Если раньше цена за написание тысячи знаков рекламного текста составляла на рынке 10 условных единиц, то сегодня, с развитием нейросетей эта цена упала вдвое. Доходы копирайтеров, которые пишут тексты сами, сократились не потому, что изменился их конкретный труд, а потому что изменился общественный абстрактный труд.

В завершение этого вопроса акцентируем внимание на том, что ценность, создаваемая абстрактным трудом, существует потому, что существует обмен. Именно в ходе систематического обмена, который является неотъемлемым атрибутом капитализма, товарам приписывается призрачная рыночная ценность, которой не существует в природе (так же как особая ценность приписывается монарху, хотя он физически ничем не отличается от других людей, или деньгам, которые малополезны, если общество не договорилось, что именно эти монеты и банкноты будут использоваться посредником при оплате товаров).

3.4. Формирование капитала и прибавочная ценность

На противоречии между потребительской стоимостью и стоимостью паразитирует класс капиталистов. Продолжая мысль Аристотеля о хрематистике, К. Маркс говорил о том, что обычные люди продают, чтобы покупать, то есть, создают товар, чтобы его продать и на вырученные деньги купить новый товар (товар — деньги — товар), но капиталисты живут по другой схеме, они покупают, чтобы продать дороже (деньги — товар — деньги), то есть получают больше ценности за меньшие деньги. Эта прибавочная стоимость имеет три формы факторных доходов: прибыль, процент, рента. Процент и рента уплачивается капиталистом, а вот прибыль он может распоряжаться по своему усмотрению — потратить на личные нужды или реинвестировать, то есть направить на накопление капитала. Именно накопление капитала является основой капиталистического способа производства. Таким образом, прибыль — главный двигатель капитализма.

Итак, капиталист получает прибыль за счет дешевой покупки и дорогой продажи. Он продавал бы еще дороже, но этому мешает конкуренция. Соперничество между капиталистами приводит к снижению цен. В результате товары продаются по справедливой цене с точки зрения среднего общественного труда. Поэтому капиталисту нужно найти такой товар, который создает прибавочную стоимость и который гарантированно можно продать дешевле, чем ты его купил. Такой товар есть — это рабочая сила, которая является главным источником накопления капитала.

Стоимость рабочей силы, по К. Марксу, определяется затратами, необходимыми для воспроизводства рабочей силы (это затраты на еду, одежду, образование, содержание детей, которые в будущем заменят физически выбывающую рабочую силу родителей, и т. п.), т. е. рабочий меняет свое время и силы на другие блага. Потребительная стоимость

рабочей силы определяется способностью создавать большую стоимость, чем сама стоимость рабочей силы. Разница между стоимостью рабочей силы и стоимостью, которую она может создать, является прибавочной стоимостью (ценностью). Прибавочная стоимость существует потому, что ценность продукта, который создает работник, выше ценности его рабочей силы.

Стоимость любого товара (w), по К. Марксу, распадается на три части:

$$w = c + v + s,$$

где: c — стоимость материальных издержек, постоянный капитал;

v — стоимость рабочей силы, переменный капитал;

s — прибавочная стоимость.

Присвоение прибавочной стоимости капиталистом есть эксплуатация наемного труда. Степень эксплуатации К. Маркс определял как отношение доходов капиталиста к доходам рабочего (m/v), назвав ее нормой прибавочной стоимости. «Тайна» эксплуатации, по К. Марксу, заключается в том, что рабочая сила продается и покупается по стоимости ниже, чем стоимость создаваемого ею продукта. Доказать существование рабочей стоимости можно методом «от противного». Предположим, что прибавочной стоимости не существует. Тогда стоимость товара будет складываться только из материальных издержек и зарплаты работника, а при таком раскладе капиталист не получает прибыли и ведение бизнеса становится бессмысленным.

Вводя деление капитала на постоянный (представленный в виде средств производства) и переменный (вложенный в рабочую силу), К. Маркс назвал отношение к нему прибавочной стоимости *нормой прибыли*. Увеличение капитала ведет к снижению нормы прибыли. Вследствие технического прогресса повышается органическое строение капитала (отношение постоянного капитала к переменному), спрос на рабочие руки растет медленнее, чем величина капитала. Капиталисты автоматизируют производство, делают его более инновационным в стремлении снизить затраты. Так происходит из-за конкуренции, которая толкает производителей к снижению себестоимости и поиску способа тратить меньше времени на создание товаров. Тогда можно, не потеряв прибавочной стоимости, захватить долю рынка. Это приводит к тому, что прибавочная стоимость s формируется все больше за счет постоянного капитала c (станки, компьютеры, роботы) и все меньше за счет переменного v (рабочей силы) — растет фондовооруженность, то есть при сохранении прибавочной стоимости и переменного капитала растет капитал постоянный. Сохранение

нормы прибыли возможно при поглощении конкурентов и монополизации рынков. Эта борьба проявляется в разных масштабах, где крайней формой защиты капитала является война. Победитель захватывает ресурсы и рынки в открытую, минуя процесс обмена.

Сохранить и даже увеличить норму прибыли можно за счет усиления *эксплуатации работника*. Если работнику для покрытия своих потребностей надо работать четыре часа (необходимый труд), то капиталист увеличивает его рабочий день еще на четыре часа (прибавочный труд) и получает прибавочную стоимость за счет удлинения рабочего дня (получение абсолютной прибавочной стоимости). Второй способ эксплуатации состоит в изменении соотношения прибавочного и необходимого труда в пределах фиксированного или даже сокращаемого рабочего дня (относительная прибавочная стоимость). Надо просто заставить работника трудиться быстрее и производить больше за то же время. Таким образом, «всеобщий закон капиталистического накопления», сформулированный К. Марксом, заключается в том, что накопление богатства капиталистов есть накопление нищеты и эксплуатации рабочего класса.

Уровень зарплат определяется текущим состоянием противоборства капитала и рабочих. Капиталисты стараются снизить зарплаты до минимума, а рабочие борются за повышение оплаты труда. С увольнениями и забастовками на производстве капиталисты справляются разными способами — от прямых административных, до косвенных — использования труда штрейкбрехеров.

3.5. Судьба капитализма и критика идей К. Маркса

По мнению К. Маркса, достижения капитализма — частная и акционерная собственность, концентрация капитала и монополизация производства — препятствуют общественному прогрессу. Однако капиталисты добровольно не пойдут на уступки, поэтому рабочим необходимо объединяться в партии и союзы для защиты своих интересов. Самоорганизовавшись, пролетариат сможет перейти на полное самоуправление и получить прямой доступ к средствам производства. Тогда рабочая сила и средства производства вновь будут едины, и блага смогут создаваться не для получения прибыли, а для удовлетворения потребностей.

Исследуя капитализм, К. Маркс предполагал *два сценария* его неизбежной гибели. Первый, классический, описан в первом томе «Капитала». Конфликт между общественным характером производства и частным характером присвоения его результатов, сосредоточенных

в руках крупного частного капитала, приведет к образованию коммунистического общества. Его формирование предполагает две стадии. На первой стадии исчезнет частная собственность, распределение будет осуществляться по количеству затраченного труда, а не по качеству (квалификации, умению и т. п.), так как процесс образования и обучения профессии будет происходить за счет общества, следовательно, доход, приносимый квалификацией, должен доставаться обществу, а не работнику. На второй стадии распределение по труду сменится распределением по потребностям. Позднее среди марксистов первая стадия получила название «социализм», а вторая — «коммунизм».

Попытки реализовать этот сценарий, лежавший в основе многих политических программ на рубеже XIX–XX вв., не дали результатов, предполагаемых К. Марксом. Причина заключалась в том, что в период революции 1917 г. в России капитализм еще был не развит, а в других странах не было достаточно высокой концентрации капитала.

Второй сценарий, содержащийся в черновой рукописи «Капитала», опубликованной в 60-е гг. XX века, опирался на существование и развитие научно-технического прогресса. Суть сценария заключалась в том, что по мере развития производства происходит вытеснение человеческого труда научным трудом, вследствие чего производственный процесс, построенный на эксплуатации непосредственного труда, разрушается, происходит совершенствование его технологической базы, однако, новый источник богатства — научный труд — не вписывался, по К. Марксу, в механизмы капиталистического рыночного хозяйства.

Необходимо отметить, что в конце XIX в. марксистская теория разделилась на ряд направлений:

— умеренные марксисты во главе с Э. Бернштейном считали, что становление социализма — это результат эволюции капитализма;

— центристские марксисты (К. Каутский, Г. В. Плеханов) считали, что при становлении социализма пролетарская революция необходима, но только при наличии созданных экономических и культурных предпосылок;

— радикальные марксисты (В. И. Ленин, Г. М. Кржижановский) считали, что предпосылки пролетарской революции могут возникнуть раньше, чем предпосылки социализма, но все равно необходимо бороться за нее.

Теория К. Маркса имеет ряд значимых достижений и для современной прикладной экономики. Например, в анализе необходимого

и прибавочного труда поднимается важный вопрос — какова ценность необходимого труда (иными словами, каков размер прожиточного минимума человека). Безусловный интерес представляют идеи о переменном капитале, теории прибавочной стоимости и воспроизводства, цикличности развития экономики и т. п., которые позволили раскрыть объективные тенденции развития капиталистического способа производства.

Таким образом, учение К. Маркса послужило основой формирования современных экономических школ. В исторической ретроспективе именно в них сохранились интеллектуальные классические экономические традиции. Вместе с тем идеи марксизма до сих пор вызывают острые неутраченные споры, привлекая к себе внимание современных экономистов, политиков, философов. Многие из них говорят о том, что представления К. Маркса о коммунистическом обществе утопичны и нежизнеспособны. Другие (в особенности широкие слои населения) воспринимают марксистский метод научного познания как догму и видят в коммунизме единственный путь развития. В следующих темах мы сосредоточимся на интерпретации и критике идей К. Маркса виднейшими экономистами в истории.

Вопросы для самоконтроля:

1. Кто из представителей утопического социализма пытался воплотить свои взгляды о переустройстве общества на практике?
2. Назовите основные идеи, которые определяют сущность концепции марксизма.
3. Что, в отличие от классиков, считавших товаром сам труд, по утверждению, К. Маркса продает рабочий?
4. Как назвал К. Маркс разницу между стоимостью рабочей силы и стоимостью, которую она может создать?
5. На какие направления разделилась марксистская теория в конце XIX в.?

Тема 4

МАРЖИНАЛИЗМ.

НЕОКЛАССИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ШКОЛА

Учебные вопросы:

- 4.1. *Общая характеристика маржинализма.*
- 4.2. *Австрийский маржинализм.*
- 4.3. *Лозаннская школа. Теория общего экономического равновесия.*
- 4.4. *Неоклассическая школа. Экономическое учение А. Маршалла.*

В середине XX в. политическая экономия распалась на две ветви марксизм, пытавшейся переделать общество по каким-либо рецептам, и маржинализм, который, в отличие от марксизма, соблюдал социальную нейтральность и рассматривал существующее общество как реальность. «Маржиналистская революция» изменила облик экономической теории, ее метод и предмет. Маржинализм положил начало применению математического анализа в экономических исследованиях. В разных направлениях маржинализм имел свои особенности, впоследствии обогатившие микроэкономическую теорию. Очень многое из этого теоретического наследия используется в современной экономической теории. Так возникли лозаннская теория общего равновесия, «маршаллианский» аппарат частичного равновесия, австрийская трактовка проблем неопределенности. Начиная с 1890-х гг., маржиналистская (неоклассическая) теория в трактовках ярких представителей этого направления А. Маршалла и Л. Вальраса стала в большинстве стран господствующим направлением экономической мысли.

4.1. Общая характеристика маржинализма

Маржинализм возник в последнее тридцатилетие XIX в. Его основной идеей явилось исследование предельных экономических величин как взаимосвязанных явлений экономической системы в масштабе микро- и макроэкономики. К началу развития данного направления господствующими в экономической мысли были классическая и историческая школы. Соотношение между ними в разных странах складывалось в зависимости от соотношения политических сил и экономической политики (например, в Англии лидировала классическая политическая экономия, в Германии — историческая школа, в скандинавских странах, которые придерживались политики свободной торговли и взаимовыгодных связей с Англией, влияние классической школы было преобладающим). В таких государствах, как Испания, Португалия,

Россия, применявших протекционистскую политику, в области экономической мысли доминирующей была историческая школа.

Историческая школа была неспособна теоретически объяснить проблему ценообразования как на свободном, так и на монополистическом рынке. На основе классической теории невозможно было разработать теорию поведения потребителя, измерить и сопоставить выгоды и предпочтения покупателя, определить последовательность его приобретений, исходя из теории трудовых затрат. Неспособность и несостоятельность господствующих школ, бурный процесс монополизации; необходимость создания единой теории, объясняющей все экономические факторы, — все это послужило возникновению нового экономического направления — маржинализма.

Маржиналисты предложили принципиально новый подход к пониманию предмета и метода экономической теории, переключив внимание с процесса производства (предложения) на процесс потребления (спроса), исследование полезности благ. Данный подход переоценки устоявшихся ценностей классической школы впоследствии в истории экономической мысли назвали «маржинальной революцией». Это объясняется тем, что маржинализм (от фр. *marginal* — предельный) базируется на принципиально новых методах экономического анализа, позволяющих определять предельные величины для характеристики происходящих изменений в различных явлениях. После маржинальной революции, которую датируют 70-ми гг. XIX в., берет начало история современной микроэкономической теории.

Многие исследователи утверждают, что, в отличие от представителей классической школы, для которых основные теоретические проблемы состояли в определении причин богатства наций, экономического роста и распределения дохода между общественными классами, маржиналисты ставили в качестве основного вопроса эффективное (оптимальное) распределение существующих ресурсов.

Основные различия во взглядах маржинализма и классической политической экономии можно сгруппировать по следующим направлениям:

1. Первичность:

— маржиналисты исходили от потребления к производству, то есть определяющей ролью в формировании спроса и конечной целью в экономике является потребление;

— классики исходили от производства к потреблению, то есть преобладающей роли производства как создателя общественного богатства.

2. Методология:

— маржиналисты рассматривали экономику как систему взаимосвязанных хозяйствующих субъектов, распоряжающихся хозяйственными благами, то есть материальными, финансовыми и трудовыми ресурсами; использовали функциональный подход, сделавшей экономику подлинно точной наукой;

— классики считали сферу производства первичной по отношению к сфере обращения, а стоимость — исходной категорией всего экономического анализа; использовали каузальный подход (причинно-следственной), направленный на определение первичности и вторичности категорий.

3. Используемые методы:

— маржиналисты использовали математические методы, в том числе и метод дифференциальных уравнений, не только для определения предельных величин, но и для обоснования принятия оптимальных решений при выборе наилучшего варианта из возможного числа состояний;

— классики использовали эмпирические и теоретические методы, приводившие к наличию больших погрешностей в их выводах, что вызвало последующую волну критики со стороны представителей других направлений экономической мысли.

4. Уровень исследования экономических процессов:

— маржиналисты исследовали экономику на микроуровне, объясняя экономические явления поведением отдельных потребителей и производителей в условиях ограниченных ресурсов;

— классики исследовали экономические процессы с позиции страны и класса, то есть на макроуровне.

5. Форма движения экономической системы:

— маржиналисты исследовали статистический аспект экономической системы, то есть не то, как она изменяется, а как она устроена, а именно равновесное состояние, устойчивое к краткосрочным изменениям экономических переменных;

— классиков интересовал динамический аспект экономической системы, то есть они рассматривали производство в развитии как многократно повторяющиеся стадии воспроизводственных циклов.

6. Формирование цены:

— маржиналисты рассматривали через теорию предельной полезности, то есть с учетом того, насколько изменится потребность в оцениваемом продукте при добавлении единицы этого продукта (блага);

— классики полагали, что в основе цены лежит затратный принцип, увязывающий ее величину с затратами труда.

7. Рассмотрение денег:

— маржиналисты признавали в качестве главных функций денег следующие: средство обращения, мера стоимости; средство платежа; средство накопления, мировые деньги;

— классики были приверженцами количественной теории денег.

Формирование маржиналистского направления условно можно разделить на два основных этапа:

На первом этапе (70–80-е гг. XIX в.) происходит обобщение идей маржинального экономического анализа в трудах К. Менгера и его учеников У. Джевонса и Л. Вальраса. Центральным вопросом данного этапа являлась теория предельной полезности товара, а оценкой полезности товара признавалась психологическая характеристика с позиции конкретного человека, поэтому первый этап называют также субъективным направлением политической экономии.

На втором этапе (90-е гг. XIX в.), к ярким представителям которого можно отнести А. Маршалла, Д. Кларка и В. Парето, происходит отказ от субъективизма и психологизма. В результате представителей данного периода стали называться неоклассиками.

Эволюция маржинальных идей на основных этапах выглядит следующим образом:

1. Вначале маржинализм акцентировал внимание на значении экономического анализа с позиции потребления (спроса), классики, как известно, — с позиции затрат (производства). На втором этапе неоклассики обосновали необходимость одновременного (системного) изучения этих двух сфер, не выделяя и не противопоставляя их.

2. Представители «субъективного направления», как и «классики», признавали исходной категорией экономического исследования стоимость (ценность) благ, однако с существенной разницей: классики считали первичной сферой производство, источником формирования стоимости — издержки производства, а «субъективная школа» считала первичными потребление и обусловленность цен полезностью товаров и услуг. Неоклассики благодаря функциональному методу исключили из анализа первичность и вторичность сфер по отношению друг к другу и, соответственно, споры о том, что лежит в основе цены, распространив характеристику предельных величин на сферу распределения и обмена. В результате произошло естественное объединение обеих теорий стоимости в одну, базирующуюся на одновременном соизмерении и предельных издержек и предельной полезности.

3. На втором этапе утвердился метод математического моделирования экономических процессов как средство реализации концепции об экономическом равновесии отдельных экономических субъектов, из-за чего у неоклассиков незаслуженно из предмета экономической науки выпала проблематика факторов роста экономики и макроисследования; однако для экономистов основная задача — не использование математики ради нее самой, а ее применение в качестве средства, то есть неотрывность от практики.

4. Неоклассики, к сожалению, в своих исследованиях исключили проблематику социальной и макроэкономической направленности, то есть стремились к «чистой теории» без субъективистских, психологических и прочих неэкономических наслоений.

В маржинализме обычно выделяют три школы экономической мысли:

- *австрийскую (венскую)* (К. Менгер, О. Бем-Баверк, Ф. Визер);
- *лозаннскую* (Л. Вальрас, В. Парето);
- *англо-американскую (кембриджскую)* (У. Джевонс, А. Маршалл, Дж. Кларк) (данная школа вошла в историю экономической мысли как неоклассическая).

Данное деление носит весьма условный характер, так как все представители школ использовали категорию предельных величин как одну из определяющих, однако их взгляды по ряду основных вопросов экономической теории далеко неоднозначны. Главное содержание маржинализма сводится к следующему: полезность любого блага падает по мере насыщения соответствующей потребности; ценность (стоимость) любого блага определяется не количеством затраченного на его производства труда, а «предельной полезностью» данного блага. Затем предельные величины были распространены и на издержки производства (введено понятие «предельных издержек производства»). В связи с использованием предельных величин математические методы (в частности, применение дифференциального исчисления) становятся обязательным инструментом экономического анализа.

4.2. Австрийский маржинализм

Становление маржинализма связывают с австрийской школой. Протомаржиналистами данной школы считаются:

- И. Тюнен (исследовал производственную функцию и показал, что наибольший чистый доход может быть получен в том случае, если предельные издержки каждого фактора производства будут равны

предельной отдаче от их использования; заложил основы неоклассической теории формирования ренты);

— О. Курно (впервые попытался исследовать экономические процессы с помощью математических методов, первым ввел в экономическую науку понятие эластичного спроса; впервые осуществил выведение маржиналистского условия максимизации прибыли как равенства предельных издержек и выручки; впервые исследовал определения равновесие значений цены и объема выпуска при различных рыночных структурах);

— Ж. Дюпюи (графически представил разницу между общей и предельной полезностью; описал эффект, который назвал относительной полезностью, а А. Маршалл — потребительским излишком);

— Г. Госсен (изложил общую теорию человеческой деятельности, направленной на максимизацию удовольствий, которая была основана на принципах предельной полезности; сформулировал следующие законы, получившие название первый и второй закон Госсена).

Первый закон Госсена отражает принцип убывания предельной полезности или, как выражается сам автор, полезности последнего атома блага. Величина одного и того же удовольствия постоянно уменьшается (вплоть до насыщения) по мере того как мы без помех испытываем это удовольствие.

Второй закон Госсена — это маржиналистский закон, согласно которому покупатель максимизирует полезность, когда распределяет имеющиеся у него денежные средства между различными благами так, что достигает равного удовлетворения от последней единицы денег, потраченных на каждый из товаров.

Протомаржиналисты были первооткрывателями категории «предельная полезность», которая стала использоваться для анализа поведения потребителей, пионерами математического анализа функциональных зависимостей для выявления равновесия в хозяйственной системе. Хотя их труды и не были по достоинству оценены при жизни, именно они положили начало появлению новой теории, которая впоследствии изменила методологию экономической науки.

В центре анализа австрийской школы лежит не оценка издержек и затрат, а оценка результатов; она занималась поиском оптимального решения при ограниченности ресурсов, но, в отличие от других маржиналистов, представители этого теоретического направления не использовали математические методы. Основные достижения этой школы заключались в следующем:

- исследовали потребительную стоимость, полезность;
- ввели понятие субъективной полезности (ценности) как основы ценообразования;
- заменили основополагающие категории политической экономии «стоимость» на «ценность», «товар» — на «экономическое благо»;
- применяли принцип единства: основой цены признается только полезность.

К. Менгер считается основоположником австрийской школы. Его основным трудом является «Основания политической экономии» (1871). К. Менгер использовал микроэкономический анализ и индивидуализм, рассматривал человека как главное действующее лицо во всех социальных процессах, сохранил в своей теории ключевую категорию классиков — «стоимость», однако первичной сферой считал не производство, а потребление. К основным идеям его теории можно отнести:

- понятие субъективной ценности (представление человека о благе); для разных людей одно и то же благо обладает разной ценностью, труд не является ни источником, ни мерилom ценности;
- учение о благе как предмете, удовлетворяющем определенную субъективную человеческую потребность в силу определенных свойств; ценность блага формируют издержки его производства;
- учение о товаре как экономическом благе, созданном для продажи и теряющем свойства товара при попадании к конечному потребителю (он впервые разграничивает эти два важные экономические понятия);
- теория денег, в основу которой легли понятие способности товаров к продаже, сущность и происхождение денег.

К. Менгер утверждал: ценность каждого блага снижается по мере увеличения их количества (по мере насыщения спроса), что показано цифрами. Так, при наименьшем уровне насыщения потребности в хлебе это благо получает оценку в 10 баллов, а при достижении пятой ступени насыщения — 6 баллов. То же относится и к любому другому благу. Таким образом, согласно К. Менгеру, ценность блага определяется не количеством труда, затраченным на его производство (как это предусматривает теория трудовой стоимости), а субъективными оценками потребителей.

Блага, удовлетворяющие потребности человека, К. Менгер делит на блага высшего порядка (блага, которые могут непосредственно удовлетворять потребность человека) и блага второго порядка, которые необходимы для производства благ первого порядка, блага третьего

порядка, необходимые для производства благ второго порядка, и т. д. При этом К. Менгер отмечает, что для производства, например, благ первого порядка необходимо располагать комплементарными благами второго порядка, то есть всеми дополнительными благами или всем комплексом благ второго порядка, позволяющим осуществлять производство благ первого порядка. Отсутствие одного какого-то комплементарного блага второго порядка (необходимого для производства благ первого порядка) обесценивает все другие блага второго порядка, так как делает их бесполезными.

Последователь К. Менгера Ф. Визер способствовал «организационному» оформлению австрийской школы; его основной труд — «Теория общественного хозяйства» (1914). Вклад Ф. Визера в экономическую теорию связан:

1. С разработкой концепции альтернативных издержек. В силу ограниченности ресурсов они могут использоваться в разных отраслях альтернативно, объем предложения ресурсов определяется степенью полезности ресурсов для производителя, которая зависит от альтернативной возможности их использования для других целей (в том числе для собственного потребления). Издержки, по Ф. Визеру, состоят из неполученной субъективной полезности и не содержат никаких реальных затрат факторов производства.

2. С развитием концепции вменения. Спрос на средства производства («промежуточный» товар) зависит от спроса на конечную продукцию, сами средства производства ценностью не обладают, их ценность определяется опосредованно через конечный товар, то есть «вменяется» факторам производства. Ни капитал, ни земля, ни труд не создают дохода сами по себе, друг без друга. Поэтому речь может идти только о том, какая часть произведенного должна быть отнесена на счет данного фактора производства, вменена ему. Дополнительный урожай, получаемый с более плодородной земли, вменяется земле как фактору производства, хотя в действительности без труда, орудий, семян никакой добавки по сравнению с урожаем на других землях не было бы.

Следующий представитель австрийской школы маржинализма — экономист О. Бем-Баверк, чья основная работа — «Капитал и процент» (1884, 1889). Согласно его теории предельная полезность капитала связана с фактором времени, при этом упор делается не на сбережения, а на длительность производственного процесса. Вкладывая деньги в инвестиции, их владелец отказывается от сегодняшнего потребления ради будущего. Поэтому процент — это доход от капитала,

который реализуется в обмене сегодняшних благ на будущие, а норма процента определяется на рынке на основе принципа предельной полезности. Следовательно, процент на капитал является общеэкономической категорией, свойственной любой экономике, где имеет место обмен товаров текущего и будущего потребления.

Критикуя К. Маркса, О. Бем-Баверк утверждал, что рабочие, в отличие от капиталистов, недооценивают свое будущее и стремятся не откладывать получение плодов своего труда. Капиталисты же, напротив, готовы откладывать получение своего дохода. Поэтому причины, по которым существует процент, достаточно прозрачны. Первой причиной является наличие в обществе малообеспеченных или слабых людей, которые в целом предпочитают получить благо сегодня, а не завтра. Вторая причина заключается в том, что многие люди смотрят в будущее с оптимизмом, поэтому оценивают субъективную полезность денег сейчас выше, чем в будущем. И, наконец, третья причина заключается в том, что людям больше свойственно стремление к «окольному» производству, то есть постоянное применение не только рабочей силы, но и средств производства, инвестируя в которые капиталист отказывается от будущего потребления, за что и получает плату.

Таким образом, наследие видных представителей австрийской школы заключается в том, что их идеи послужили основой для разработки других положений и категорий экономической науки.

4.3. Лозаннская школа.

Теория общего экономического равновесия

Характерной особенностью лозаннской школы является широкое использование математических методов исследований и разработка теории общего экономического равновесия.

Основоположителем теории общего экономического равновесия считается Л. Вальрас. В его книге «Элементы чистой политической экономии» (1874–1877) выражена связь разных рынков в единой экономической схеме, суть которой заключается в том, что одновременное равновесие спроса и предложения товаров на всех рынках и общее равновесие во всей экономике достигаются в условиях свободного рынка даже без регулирующих воздействий.

Согласно теории Л. Вальраса, в основе анализа экономической системы в целом лежит представление об экономическом поведении как об индивидуальной оптимизации. Модель Л. Вальраса является статической. В ней не полагаются заданными предпочтения индивидов,

исходные запасы товаров и ресурсов, характеристики производственного процесса, отраженные в коэффициентах удельных затрат и т. д. Экономика Л. 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. Подобная система отражает существенные черты рыночной экономики.

Представив экономическую систему как систему уравнений спроса и предложения, Л. Вальрас способствовал математизации экономической науки как чистой теории. Он первым превратил математику из средства иллюстрации в способ выражения экономических взаимосвязей; в виде переменных выступали основные экономические показатели (цены, количество товаров и факторов производства и т. д.).

Абстрагировавшись от первоначального распределения ресурсов, Л. Вальрас показал, что экономика свободной конкуренции приходит в состояние равновесия, которое характеризуется максимумом индивидуальных функций полезности при заданных бюджетных ограничениях. Л. Вальрас не пытался вывести математически строгие условия существования равновесия, а ограничился демонстрацией возможных типов движения к равновесию.

Первый тип — когда движение начинается с произвольного вектора цен, причем обмен совершается по этим «неправильным» ценам. В этом случае одни участники оказываются в выигрыше, а другие — в проигрыше, то есть 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 подстройки, который может привести к равновесию.

Второй тип достижения равновесия — процесс, управляемый неким арбитром-«аукционистом». Он на основе заявок рассчитывает предполагаемые спрос и предложение и корректирует цены, имитируя таким образом процесс подстройки. Сделки заключаются только после того, как аукционист установит равновесные цены. Это произойдет тогда, 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, то есть от характеристик соответствующих функций. Л. Вальрас исходил из достаточно реалистичного предположения, что избыточный спрос вызывает повышение цены соответствующего товара, а избыточное предложение — понижение.

Теоретическая модель Л. Вальраса послужила основой дальнейшего развития разделов экономической науки, опирающихся на обоснование социально-экономических отношений и взаимосвязей.

Существенный вклад в решении проблемы, связанной с оптимальным распределением экономических ресурсов в условиях общего равновесия в целях достижения наибольшей эффективности, внес В. Парето. В работе «Курс политической экономии» (1896–1897) ученый:

- пытался дать содержательную трактовку утверждению, что совершенная конкуренция обеспечивает достижение максимума благосостояния;

- ограничился 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 о природе предпочтений людей выводил за рамки экономической теории.

Основным вкладом В. Парето в экономическую теорию был 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 В. Парето, если выполняется следующее условие: ничье благосостояние не может быть улучшено без ухудшения благосостояния кого-либо другого. Это состояние — наилучшее с точки зрения использования ресурсов при заданном исходном распределении богатства, или покупательной способности экономических агентов.

Согласно концепции оптимальности предлагались следующие пути Парето-оптимального состояния:

- невмешательство государства, если экономика близка к совершенной конкуренции;

— меры перераспределительного характера (налоги, прямое воздействие на цены и т. д.), которые бы компенсировали действие факторов, мешающих свободной конкуренции.

Идеи экономистов лозаннской школы легли в основу создания неоклассической экономической теории и получили свое развитие в теории частного равновесия А. Маршала.

4.4. Неоклассическая школа.

Экономическое учение А. Маршалла

Неоклассическая школа — это англо-американское направление маржинализма, которое стало развитием классической теории с включением маржинального анализа и новых методов, определивших объективное развитие экономической науки. Ключевой идеей этой школы было переключение анализа со стоимости на цену; предметом теории — выбор оптимальных решений в условиях ограниченных ресурсов для максимизации прибыли и достижения общественного благосостояния; методом исследования — анализ функциональных связей, их формализация и моделирование. Используемый принцип — все элементы, кроме одного, принимаются неизменными. Понятийный аппарат — расширение и систематизация экономических категорий.

Родоначальником неоклассической школы считается А. Маршалл.

В своих работах в области экономики он переместил «центр тяжести» на количественные оценки побудительных мотивов и поступков людей. В связи с изменением предмета экономических исследований А. Маршалл изменил название экономической науки на «экономикс», подчеркнув тем самым, что экономическая жизнь общества должна рассматриваться вне политического контекста, и исключить вмешательство государства в экономику. Так называется и главный труд А. Маршалла — «Принципы Экономикс» (1890).

В его исследованиях используются методы индукции и дедукции, сбор и описание фактов, их систематизация и объяснение, абстрагирование, то есть рассмотрение явления в «чистом виде» или «при прочих равных условиях», включение анализа этих факторов на последующих этапах исследования, а также построение математических и графических моделей, отражающих сущность изучаемых явлений, позволяющих выявлять свойственные им количественные закономерности.

А. Маршалл выдвинул анализ потребностей и спроса в качестве важнейшей проблемы, которой должна заниматься наука «Экономикс». Спрос связан с оценкой полезности, которая определяется «законом насыщения потребностей», или «законом убывающей полезности».

В соответствии с этим общая полезность вещи для человека возрастает вместе с каждым приращением у него запаса этой вещи, но не с такой скоростью, с какой увеличивается этот запас. Дополнительная польза, которую извлекает каждый человек из данного прироста своего запаса какой-либо вещи, уменьшается с каждым новым приростом уже имеющегося запаса. В соответствии с этими законами строится кривая, демонстрирующая изменение спроса в зависимости от роста цены. Любая точка на этой кривой показывает, какое количество товаров может быть продано при данной цене. Но цена, которая формируется на рынке в процессе конкуренции, зависит как от спроса, так и предложения. Изменение предложения демонстрирует другая кривая — кривая предложения. Пересечение кривых спроса и предложения дает точку равновесия — точку, показывающую равновесную цену и количество товаров, которое может быть реализовано по этой цене.

А. Маршалл, рассматривая связь между спросом и предложением, выделил три типа равновесия: мгновенное, кратковременное и длительное. Он ввел понятие и исследовал эластичность спроса и предложения, степень изменения числа единиц товара, на которое предъявляется спрос, в ответ на изменение цены товара характеризуется коэффициентом эластичности спроса.

А. Маршалл пытался выявить, как изменяются издержки производства при увеличении объемов производства. Для анализа нормальных издержек производства А. Маршалл выделяет «репрезентативного» производителя, увеличение совокупного объема производства какого-либо товара увеличивает размер «репрезентативной» фирмы.

Согласно А. Маршаллу, роль, которую играет природа (в сырьевых отраслях, включая сельское хозяйство) в производстве, обнаруживает тенденцию к сокращению отдачи, а роль вклада человека возрастает. На основе этого ученый сформулирован закон возрастающей отдачи: увеличение объема затрат и капитала ведет к усовершенствованию организации производства, что влечет за собой повышение эффективности использования ресурсов. Но природные факторы действуют в противоположном направлении, и в отраслях, занятых производством сырого продукта, действует закон убывающей отдачи. Когда действие этих законов уравнивается, начинает действовать закон постоянной отдачи, причем в реальной действительности эти две тенденции — возрастания и сокращения отдачи — постоянно противодействуют друг другу. Согласно А. Маршаллу, укрупнение масштабов производства в конкурентной экономике ведет к снижению цен, и главную выгоду от этого получает общество.

Процент на капитал А. Маршалл рассматривал как вознаграждение за то, что соответствующие средства их владелец не использует в настоящее время, а откладывает на будущее. Сокращение процентной ставки побуждает многих людей сберегать меньше, чем в противном случае, а повышение процентной ставки ведет к увеличению объема накоплений. Как известно, это положение (одно из немногих) было взято на вооружение знаменитым учеником А. Маршалла Дж. Кейнсом, который построил на его основе свою теорию государственного вмешательства в экономику.

Следующим представителем неоклассического направления является Дж. Кларк, вклад которого в экономическую науку заключается в следующем:

— он заменил теорию потребительского спроса теорией выбора производственных факторов;

— утверждал, что в теории распределения дохода распределение идет не от затрат или вложений факторов, а от полученных с их помощью результатов; распределение факторов зависит от цен труда и капитала.

Важное место в теории Дж. Кларка заняли проблемы статики и динамики в экономической жизни и их соотношения. В курсе экономической теории Дж. Кларк выделил статический анализ общественного хозяйства и сферу динамических процессов. По его мнению, существуют пять важных динамических процессов, которые воздействуют на структуру общества: рост народонаселения, рост капитала, изменение потребностей, улучшение методов производства, изменение форм промышленных предприятий (менее производительные предприятия устраняются, более производительные выживают). Но, наряду с динамическими, существуют и статические силы. Статическим он называл состояние общества, при котором в одно и то же время производятся одни и те же количества одних и тех же благ одними и теми же способами. К такому состоянию общество стремится под давлением сил конкуренции. При этом Дж. Кларк считал, что за всеми помехами и осложнениями, которые свойственны динамическим силам, скрывается их основа — совокупность норм, образующих статические условия.

Целью своей основной работы «Распределение богатства» (1899) Дж. Кларк считал необходимость показать то, что распределение общественного дохода регулируется общественным законом и что этот закон дал бы каждому фактору производства ту сумму богатства, которую этот фактор создает. Для распределения дохода между факторами

производства Дж. Кларк использует принцип убывающей полезности. При этом выбор каждого фактора рассматривается так же, как в теории потребительского спроса. Каждый предприниматель ищет такую комбинацию факторов, которая приносит ему наибольший доход. Проявляется закон убывающей производительности в том, что последняя единица труда является ценообразующей, она определяет заработную плату.

Исходным пунктом концепции предельной производительности Дж. Кларка прослужила теория дифференциальной ренты Д. Рикардо. Земля данного размера и качества производит все меньше и меньше по мере увеличения численности работников. Каждый из нанимаемых работников добавляет к урожаю меньше своего предшественника. По мнению Дж. Кларка, каждая единица, когда она добавляется к рабочей силе, является на некоторое время предельной и устанавливает уровень оплаты. Продукт, вменяемый последнему работнику, определяет заработную плату всех работников (во всякое время заработная плата тяготеет к тому, чтобы быть равной продукту конечной единицы труда).

То же происходит по мере наращивания капитала. По словам Дж. Кларка, добавление к продукту, доставляемое последней единицей капитала, определяет уровень процента. В результате, согласно теории Дж. Кларка, на основе принципа конечной производительности образуется определенный уровень заработной платы и определенный уровень процента.

Таким образом, неоклассическая школа, использовавшая методы и инструменты маржинального анализа, продолжила и усовершенствовала основные положения классиков. Наряду с А. Маршаллом, построившим теорию ценности на согласовании издержек производства и полезности, свой вклад в формировании новой концепции внес Дж. Кларк.

Вопросы для самоконтроля:

1. Назовите основные различия во взглядах представителей маржинализма и классической политической экономии.
2. Почему австрийская школа сыграла главную роль в формировании маржинализма?
3. Кто из представителей экономической мысли считается протомаржиналистами и почему?
4. Почему А. Маршалл изменил название экономической науки на «экономикс»?
5. В чем значение неоклассической школы?

Тема 5

РЕГУЛИРУЕМАЯ ЭКОНОМИКА ДЖ. КЕЙНСА. ПОСТКЕЙНСИАНСТВО

Учебные вопросы:

- 5.1. *Дж. Кейнс и его вклад в развитие экономической науки.*
- 5.2. *Общая теория занятости, процента и денег.*
- 5.3. *Экономическая программа Дж. Кейнса и дальнейшее развитие его идей.*

Восстановление послевоенной экономики Западной Европы в 20-х гг. XX в. способствовало стремительному развитию США. Однако уже в 1929 г. в США произошел самый разрушительный на тот момент экономический кризис в истории капиталистических стран, получившей название «Великая депрессия» (1929–1933). Как следствие, неоклассическое направление экономической мысли, пропагандирующее свободный рынок, подверглось резкой критике. Поэтому возникло новое направление экономического анализа (кейнсианство), которое пыталось ответить на вопрос, почему произошел кризис, что делать, чтобы он не повторился. Основоположник этого учения английский экономист Дж. Кейнс поставил в центр внимания проблемы макроэкономики, изучающей экономику как единое целое. Предложения Дж. Кейнса были встречены с пониманием не только среди экономистов, его коллег, но и среди политиков, которые быстро взяли на вооружение идеи кейнсианства.

5.1. Дж. Кейнс и его вклад в развитие экономической науки

Дж. Кейнс родился в семье преподавателя Кембриджского университета, поэтому неудивительно, что после поступления в Королевский колледж Кембриджского университета, он остался преподавать в вузе экономическую теорию. Теоретические исследования Дж. Кейнса были тесно связаны с его государственной службой и практической деятельностью. Еще учась в университете, он работал два года в департаменте по делам Индии министерства финансов. В итоге им была написана первая крупная работа в области экономики — «Индийская денежная система и финансы» (1913). С началом Первой мировой войны Кейнс стал экономическим советником в Министерстве финансов Великобритании. В 1919 г. он как представитель министерства, участвовал в Парижской мирной конференции, где были подготовлены условия Версальского мирного договора. Дж. Кейнс

выступил с резкой критикой этого договора, видя в нем угрозу для послевоенного развития капитализма в Европе, и в знак протеста даже сложил с себя полномочия советника английской делегации. Свои соображения по поводу Версальского договора и послевоенного развития Европы он изложил в статьях, сразу же принесших ему огромную известность («Экономические последствия Версальского мира» и «Пересмотр мирного договора» (1919)).

В 1920-х гг. Дж. Кейнс все больше внимания уделял проблемам денежного обращения, вынашивая идею замены золотого стандарта регулируемой валютой («Трактат о денежной реформе» (1923)). После того как по инициативе канцлера казначейства У. Черчилля Англия в 1925 г. вернулась к золотому стандарту, Дж. Кейнс резко осудил это мероприятие, опубликовав работу «Конец Laissez faire» (1925). Главной причиной, по которой Дж. Кейнс выступал против введения золотого стандарта, была невозможность выпуска необеспеченных денег, который он считал необходимым для стимулирования потребительского спроса.

В ноябре 1929 г., когда разразился кризис на американской фондовой бирже (Великая депрессия), Дж. Кейнс был назначен членом английского правительственного комитета по финансам и промышленности. В том же году он занял пост председателя Экономического совета при правительстве по проблемам безработицы. Как раз в это время вышла его двухтомная работа «Трактат о деньгах» (1930), в которой были обобщены его взгляды на функционирование денежной системы капитализма.

В период Великой депрессии Дж. Кейнс пришел к окончательному выводу о том, что вся старая экономическая теория, а не только ее денежные аспекты, нуждается в кардинальном обновлении, в приведении ее в соответствие с новым экономическими реалиями, характеризующими капитализм XX в. Так возник замысел книги «Общая теория занятости, процента и денег», которую он опубликовал в 1936 г. В ней были изложены основы новой макроэкономической теории и функционирования экономики в условиях неопределенности.

Лауреат Нобелевской премии П. Самуэльсон писал об этой работе так: «Общая теория... ужасно написанная книга, она плохо организована... Она полна иллюзий и путаницы... Сама кейнсианская система изложена в ней неясно... Вспышки озарений и интуиции перемежаются с нудной алгеброй. Неуклюжие определения в ней внезапно сменяются незабываемым пассажем. Когда ее в конце концов

одолеешь, то оказывается, что анализ в ней очевиден и в то же время нов. Короче говоря, это работа гения»¹.

С началом Второй мировой войны Дж. Кейнс стал советником министерства финансов, а также одним из директоров Английского банка. В 1942 г. он был возведен в рыцарское достоинство и удостоен титула лорда Кейнс-Тилтокского. В этот период он выступал по целому ряду кардинальных практических проблем своей страны — по проблемам инфляции и военных финансов в начале войны («Как оплатить войну» (1940)) и по проблемам социального обеспечения и занятости — в конце ее. Наиболее важной в этот период была его роль в разработке послевоенных основ международных валютных отношений, которые были зафиксированы Бреттон-Вудской конференцией (1944) и привели к созданию Международного валютного фонда и Международного банка реконструкции и развития (1946).

Кейнсианская теория произвела революцию в экономической мысли, где до того господствовала неоклассическая школа. В докейнсианской теории преобладал микроэкономический подход к анализу экономических процессов, а в центре анализа находились отдельный индивид с его потребностями или отдельная фирма. Этому микроэкономическому подходу Дж. Кейнс противопоставил макроэкономический метод исследования, то есть исследование зависимостей и пропорций между совокупными народнохозяйственными величинами — национальным доходом, сбережениями, инвестициями, рыночным спросом и потреблением, определяющими эффективный спрос. В его теории именно эффективный спрос диктовал уровень использования производственных ресурсов, а, следовательно, и уровень национального продукта (дохода). Установленные Дж. Кейнсом функциональные зависимости между этими величинами доказывали, что экономика может в течение длительного времени находиться в состоянии «равновесия с неполной занятостью». Отсюда были сделаны выводы о необходимости регулирования ключевых экономических параметров, образующих эффективный спрос, с помощью финансовых инструментов, то есть кредитно-денежной и бюджетной политики правительства. Главным в кейнсианской теории стало положение о том, что капитализм как рыночная система нестабилен, и поэтому задача обеспечения экономической стабильности должна быть возложена на государство.

¹ Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М. : Дело, 1994. С. 608.

5.2. Общая теория занятости, процента и денег

Работу Дж. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег» можно считать главной экономической работой XX в. Она была написана в 1936 г., то есть Великая депрессия, можно сказать, была в разгаре, и Дж. Кейнс предложил новую теорию для изменившегося капитализма (для капитализма послевоенного).

Исходной посылкой теории Дж. Кейнса является убеждение, что динамика производства национального дохода и уровень занятости определяются непосредственно не факторами предложения (размерами применяемого труда, капитала, их производительностью), а факторами спроса, обеспечивающего реализацию этих ресурсов. В теории Дж. Кейнса они получили название «эффективный спрос» — сумма потребительских расходов и инвестиций.

Помимо этого, Дж. Кейнс подверг критике закон рынков Ж.-Б. Сэя. Несостоятельность этого закона в годы Великой депрессии стала очевидной. В противовес Ж.-Б. Сэю и неоклассикам, считавшим, что проблема спроса (то есть реализация общественного продукта) решается сама собой, Дж. Кейнс предложил следующее объяснение.

Предприниматели стремятся довести объем занятости до уровня, при котором они рассчитывают получить наибольшую прибыль. Этот уровень достигается в точке пересечения функции совокупного спроса $D = f(N)$ (где D — выручка, ожидаемая предпринимателями при занятости N) и функции совокупного предложения $Z = f(N)$ (где Z — совокупная цена предложения продукции при занятости N). Величину D в этой точке Дж. Кейнс называет эффективным спросом. Эффективный спрос D равен сумме ожидаемых расходов общества на потребление D_1 и ожидаемых расходов общества на новые инвестиции D_2 . Суть общей теории занятости состоит в исследовании различных факторов, которые влияют на функции совокупного спроса D и совокупного предложения Z .

Описывая факторы, которые влияют на совокупный спрос, Дж. Кейнс выводит основной психологический закон: «С ростом доходов люди уменьшают долю потребления и, соответственно, увеличивают долю сбережений». Основной закон является поведенческой предпосылкой, он не опирается на теорию рационального выбора и поэтому описывает выбор потребителя в упрощенной форме.

Основной закон лежит в основе кейнсианской функции потребления и тесно связан с ее характеристиками — предельной и средней склонностью к потреблению. Это означает, что если C есть величина

потребления Y — доход (причем и то и другое измерено в единицах заработной платы), то ΔC имеет тот же знак, что и ΔY , но по величине меньше. Прирост потребления в абсолютном выражении меньше, чем прирост дохода, так доход делится между потреблением и сбережениями:

$$\Delta Y = \Delta C + \Delta S,$$

где ΔY — изменение дохода, ΔC — изменение потребления, ΔS — изменение сбережений.

Доля потребления в дополнительном доходе называется предельной склонностью к потреблению. Величина склонности является положительным числом, не превышающим единицу. Разность между единицей и предельной склонностью к потреблению называется предельной склонностью к сбережению:

$$MPC + MPS \equiv 1,$$

где MPC — предельная склонность к потреблению (англ. — *marginal propensity to consume*), MPS — предельная склонность к сбережению (англ. — *marginal propensity to save*).

Данный коэффициент показывает, насколько предельная склонность к сбережению ограничивает рост валового внутреннего продукта (ВВП). Когда изменение компонента совокупных расходов ведет к еще большему изменению равновесного ВВП, это действие называется эффектом мультипликатора. Предположим, при предельной склонности к сбережению, равной 0,2, в стране сделана инвестиция, создающая 100 рабочих мест; люди, получившие работу, получают доход и направляют часть его на потребление. Доходы, направленные на потребление, увеличат потребительский спрос, и для удовлетворения его пойдут на создание 80 рабочих мест. Люди, получившие эти рабочие места, в свою очередь, направят часть дохода на потребление, что приведет к созданию еще 64 рабочих мест. И так далее до тех пор, пока первоначальная инвестиция не будет полностью поглощена сбережением. Следовательно, разовая инвестиция формирует суммарный ВВП за множество периодов как сумму убывающей геометрической прогрессии.

Склонность к потреблению зависит от субъективных факторов (особенностей человеческой психологии и общественных институтов, которые в обычной ситуации остаются неизменными в коротком периоде) и объективных факторов, которые могут меняться в коротком периоде времени.

К числу объективных факторов Дж. Кейнс относит следующие:

- изменение единицы заработной платы; при увеличении объема продукции (из-за убывающей доходности) реальный доход растет медленнее, чем доход, измеряемый в единицах заработной платы;
- изменение в разнице между доходом и чистым доходом;
- изменения в пропорции обмена настоящих благ на будущие; этот фактор можно приблизительно обозначить как влияние нормы процента; сюда же относятся ситуации полной неизвестности относительно будущего;
- изменения в фискальной политике;
- изменения в ожиданиях соотношения текущего и будущего дохода.

Объективные факторы в разной степени влияют на склонность к потреблению, однако склонность к потреблению остается довольно устойчивой функцией, поэтому решающей переменной, которая влияет на потребительские компоненты совокупного спроса, является величина совокупного дохода. При снижении доходов вследствие сокращения занятости частные лица и организации начинают расходовать свои финансовые резервы, а государство вольно или невольно оказывается втянутым в бюджетный дефицит.

Дж. Кейнс перечисляет субъективные факторы, влияющие на склонность к потреблению (и к сбережению) людей, правительств и корпораций. Эти факторы оказывают сравнительно медленное воздействие на склонность к потреблению. Норма процента не влияет на склонность к потреблению, но влияет на фактическое потребление и сбережения через изменение дохода. Рост нормы процента относительно предельной эффективности капитала (при той же кривой спроса на инвестиции) ведет к снижению инвестиций и, соответственно, к снижению дохода до такой степени, чтобы уменьшающиеся сбережения уравновешивали снижающиеся инвестиции. В ситуации, когда норма процента не регулируется с целью обеспечения полной занятости, субъективные факторы не оказывают существенного влияния на объем сбережений.

Первоначальные инвестиции порождают прирост национального дохода, поскольку лишь частично пойдут на сбережение; часть будет потрачена (потреблена), вследствие чего произойдет новый прирост национального дохода, но вновь меньший из-за откладываемых сбережений и т. д.

Согласно основному психологическому закону, люди при росте уровня своих доходов склонны увеличивать свое потребление, но не в меру роста доходов, а в меньшей степени. Другими словами, процент дохода, направляемый на сбережения, растет по мере роста доходов. Если 90 % жителей (группа А) имеют доход, равный доходу остальных 10 % (группа Б), то можно предположить, что ПСС группы Б будет определять ПСС общества в целом.

Если при росте дохода доля эффективного спроса, обеспечиваемая личным потреблением, постоянно падает, это приводит к кризисам; поэтому расширяющийся объем сбережений должен поглощаться растущим спросом на инвестиции. Именно размер инвестиций Дж. Кейнс считал главным фактором эффективного спроса и, как следствие, роста национального дохода. Для поддержания постоянного роста национального дохода должны увеличиваться капитальные вложения, призванные поглощать все более расширяющийся объем сбережений. Именно инвестиционному компоненту эффективного спроса принадлежит определяющая роль в определении уровня национального дохода и занятости.

Ключевым уравнением кейнсианской теории можно считать следующее равенство:

$$GNP = C + I,$$

где GNP — валовый национальный продукт, C — потребительские расходы, I — инвестиции.

Итак, в теории Дж. Кейнса уровень сбережений определяется уровнем дохода, однако наверняка не все сбережения люди будут инвестировать, поэтому равенство сбережений и инвестиций представляет собой скорее случайность, чем закономерность. По Дж. Кейнсу, реальный размер инвестиций зависит от двух величин — ожидаемого дохода от капиталовложений (предельной эффективности) и от нормы процента. Предприниматель продолжает процесс инвестирования, пока предельная эффективность капиталовложений остается выше нормы процента. Следовательно, существующая норма процента определяет нижний предел прибыльности будущих инвестиций. Чем она ниже, тем (при прочих равных условиях), оживленнее инвестиционный процесс и наоборот.

Однако после периодов активного инвестирования в основной капитал формируются значительные финансовые отчисления — фонды погашения (являющиеся частью добавочных издержек) и амортизационные

отчисления (входящие в состав издержек использования). Эти финансовые отчисления уменьшают текущий эффективный спрос и чистый доход; для поглощения этих финансовых фондов требуются большие объемы новых инвестиций. По мнению Дж. Кейнса, интенсивное накопление финансовых фондов в США и Великобритании привело к кризису 1929 г., а резкое снижение новых инвестиций, ставшее следствием кризиса, не позволило восстановить эффективный спрос и занятость.

Дж. Кейнс называл три основных мотива для сбережений:

— транзакционный (для домохозяйств — деньги, которые будут потрачены от зарплаты до зарплаты, для фирм — кассовый остаток);

— предосторожность (основание для хранения наличных денег заключается в том, чтобы обеспечить запас для всякого рода случайностей, требующих внезапных расходов, или на случай появления неожиданных перспектив выгодных покупок, а также в стремлении сохранить имущество, ценность которого фиксирована в деньгах, для покрытия в последующем денежных обязательств);

— спекулятивный (деньги как средство накопления богатства).

Влияние первых двух мотивов во многих странах сведено к минимуму за счет безналичной выплаты зарплаты и дешевых потребительских кредитов. Что касается третьего мотива, то облигации с малой степенью риска имеют, как правило, доходность ниже инфляции в странах-эмитентах, что (как и низкая предельная эффективность капитала) вызвано недопотреблением в этих странах. Низкая предельная эффективность капитала, в свою очередь, ограничивает возможность инвестиций. На бирже при такой эффективности инвестиций остаются только спекулянты. Прочие участники рынка хранят деньги в наличных деньгах или в других ценностях, имеющих более высокую доходность (земля, недвижимость, антиквариат и т. п.).

Используя достижения неоклассической школы, Дж. Кейнс предлагал аналогичную модель равновесия с той лишь разницей, что она описывает макроэкономическую ситуацию. Вместо микроэкономических понятий «рыночный спрос» и «рыночное предложение» Дж. Кейнс ввел макроэкономические понятия «совокупный спрос» и «совокупное предложение».

Под совокупным спросом Дж. Кейнс понимал суммарную стоимость товаров, которые желают и способны приобрести экономические агенты (домохозяйства, фирмы, государство) при данном уровне цен, а под совокупным предложением — реальный объем общественного производства (ВВП), который желают и способны произвести

фирмы при данном уровне цен. Кривая совокупного предложения, по Дж. Кейнсу, состоит из трех участков (горизонтального, наклонного и вертикального). Горизонтальный участок соответствует ситуации, когда уровень занятости низок, а поэтому привлечение в экономику дополнительных работников не требует увеличения уровня заработной платы. В этом случае с ростом объема общественного производства уровень цен в экономике остается постоянным. Восходящий участок соответствует ситуации, когда уровень занятости относительно высок, а поэтому привлечение в экономику дополнительных работников требует увеличения уровня заработной платы. При этом привлечение каждого дополнительного работника требует все большего прироста уровня оплаты труда (касательная к данной кривой увеличивает угол наклона к оси абсцисс при увеличении объема производства). Таким образом, уровень цен увеличивается возрастающим темпом с ростом численности занятых в экономике. Вертикальный участок кривой совокупного предложения соответствует ситуации, когда все трудоспособное население является занятым, а поэтому дальнейшее повышение уровня заработной платы приводит лишь к инфляции.

Возрастающая функция численности занятых в экономике, которую называют общественной производственной функцией, позволяет поставить в соответствие каждому объему общественного производства определенную численность занятых работников. Факторы занятости в кейнсианской теории распадаются на две группы: факторы совокупного предложения и факторы совокупного спроса.

Кривая совокупного предложения является аналогом кривой рыночного предложения на рынке продукта, поэтому она перемещается на плоскости главным образом при изменении уровня издержек. Увеличение уровня издержек (например, повышение налогов на бизнес) вызывает сдвиг данной кривой влево. Как видно на рисунке, увеличение уровня издержек при прочих равных условиях приводит к увеличению безработицы.

Кривая совокупного спроса является аналогом кривой спроса на рынке продукта, поэтому она перемещается на плоскости главным образом при изменении доходов покупателей. Увеличение уровня доходов населения (например, повышение минимального размера трудовой пенсии) вызывает сдвиг данной кривой вправо. Увеличение доходов населения при прочих равных условиях приводит к сокращению безработицы, за исключением случая полной занятости.

Увеличение уровня заработной платы в экономике вызывает два противоположных эффекта. С одной стороны, уровень издержек в экономике увеличивается, что создает предпосылки для роста безработицы. С другой стороны, растет уровень доходов населения, что создает предпосылки для сокращения безработицы. Таким образом, в данном случае численность безработных может изменяться произвольным образом: как в сторону увеличения, так и в сторону уменьшения. Но в любом случае уровень цен в экономике увеличится.

Наиболее эффективным средством борьбы с безработицей служит, по Дж. Кейнсу, увеличение доходов населения при неизменном уровне издержек в экономике. Он утверждал, что политика сокращения государственных расходов в период Великой депрессии была ошибочной, поскольку она стимулировала сокращение доходов населения и рост численности безработных.

В масштабе народного хозяйства снижение заработной платы уменьшит размеры потребительского спроса, что приведет к сокращению производства и инвестиций, вызывая дальнейшее уменьшение совокупного спроса вследствие уменьшения заработной платы и повышения безработицы. За счет выталкивания в ряды безработных какой-то части экономически активного населения в системе восстанавливается равновесие. Следовательно, в теории Дж. Кейнса возможно достижение общего равновесия при неполной занятости. Помимо добровольной и фрикционной безработицы, Дж. Кейнс выделяет еще так называемую вынужденную безработицу. Реальная зарплата зависит от спроса на труд, но, поскольку он ограничен, существуют безработные.

Итак, в теории Дж. Кейнса снижение заработной платы является фактором уменьшения совокупного спроса, в том числе и такой ее составляющей, как инвестиционный спрос. В его модели экономического развития именно размеры эффективного спроса определяют уровень и темпы роста валового национального продукта.

До 1930-х гг. в западной экономической науке инфляция считалась негативным явлением. Положение изменилось с распространением кейнсианской теории, которая, как это ни странно, рассматривает инфляцию как положительный фактор.

Такой подход опирается на два ключевых положения теории Дж. Кейнса:

— необходимость широкого вмешательства государства в рыночную экономику с помощью косвенных рычагов, финансовых, кредитных и пр.;

— уверенность в том, что главным объектом государственного воздействия должен стать платежеспособный спрос; отсюда идея о возможности использования стимулирующей роли дополнительной денежной эмиссии.

По Дж. Кейнсу, рост количества денег в обращении в условиях так называемой неполной занятости (то есть наличие значительной безработицы) должен вести не столько к росту цен, сколько (через увеличение денежного спроса) к стимулированию производства и предложения товаров.

Такой ход рассуждений казался очевидным и лег в основу концепции «контролируемой инфляции», которую приняли на вооружение многие западные страны (порой не совсем успешно). Дело в том, что для проявления своих стимулирующих свойств по отношению к спросу модель «контролируемой инфляции» требовала относительно свободного конкурентного рынка. Однако хозяйственный механизм рынка в 1960–70-е гг. находился под сильным влиянием монополистических тенденций, поэтому превышение денежного спроса над предложением товаров стимулировало, прежде всего, рост цен (открытая форма инфляции).

Вслед за этим включалась спираль «зарплата — цены». В середине 1970-х гг. к ней добавился энергетический кризис. Скачкообразный рост издержек на энергию еще более усилил разворот спирали «зарплата — цены» и превратил инфляцию в устойчивое, самовоспроизводящееся явление.

5.3. Экономическая программа Дж. Кейнса и дальнейшее развитие его идей

Итак, рыночной экономике не свойственно равновесие, обеспечивающее полную занятость. Причина — склонность сберегать часть доходов, что приводит к тому, что совокупный спрос меньше совокупного предложения. Преодолеть склонность к сбережению невозможно. Поэтому государство должно регулировать экономику воздействием на совокупный спрос (увеличение денежной массы, снижение ставок процента (стимуляция инвестиционной деятельности)). Недостаток спроса компенсируется за счет общественных работ и бюджетного финансирования.

По данной схеме развитые страны успешно строили экономику в течение 25 лет после Второй мировой войны, и лишь в начале 1970-х гг. начали проявляться проблемы макроэкономической политики, обострившиеся в связи с нефтяным кризисом 1973 г.

Дж. Кейнс выстраивал следующую цепочку: падение общего покупательского спроса вызывает сокращение производства товаров и услуг. Сокращение производства ведет к разорению мелких товаропроизводителей, к увольнениям наемных работников большими предприятиями и крупномасштабной безработице. Безработица влечет снижение доходов населения, то есть покупателей, а это, в свою очередь, форсирует дальнейшее падение покупательского спроса на товары и услуги. Возникает порочный круг, удерживающий экономику в состоянии хронической депрессии.

Поскольку массовый потребитель не способен оживить совокупный спрос в масштабах национальной экономики, это должно сделать государство. Если государство предьявит (и оплатит) предприятиям некий крупный заказ, это приведет к дополнительному найму рабочей силы со стороны этих фирм. Получая заработную плату, бывшие безработные увеличат свои расходы на потребительские товары, и, соответственно, повысят совокупный экономический спрос. Это, в свою очередь, повлечет рост совокупного предложения товаров и услуг и общее оздоровление экономики. При этом начальный государственный заказ, предьявленный предприятиям, может быть грандиозным и в той или иной степени даже малополезным.

По Дж. Кейнсу, важнейшие проблемы расширенного воспроизводства необходимо решать не с позиции изучения предложения ресурсов, а с позиции спроса, обеспечивающего реализацию ресурсов. Кризисы перепроизводства нежелательны, поэтому проблему равновесия в макроэкономике следует решать с позиции «эффективного спроса», который выражает равновесие между потребителем и производством, доходом и занятостью. Основным инструментом регулирования экономики признавались бюджетная политика, на которую возлагались задачи обеспечения занятости рабочей силы и производственного оборудования.

Идеи Дж. Кейнса получили дальнейшее развитие в работах как представителей «ортодоксального» кейнсианства (Дж. Хикса, Э. Хансена, П. Самуэльсона и др.), так и левых кейнсианцев (Дж. Робинсон, П. Сраффы и др.). Глава американских последователей Дж. Кейнса Э. Хансен положил кейнсианский коэффициент мультипликатора в основу теории экономического цикла. Он сделал вывод, что, увеличивая расходы и сокращая налоги (возникающий дефицит бюджета покрывается за счет резервов и займов) в периоды кризисного спада производства и уменьшая расходы и увеличивая налоги (возникающий профицит

бюджета используется на создание резервов и погашение займов) в периоды «перегрева экономики», государство способно сглаживать циклические колебания производства и занятости.

Кейнсианство ввело в научный оборот макроэкономические агрегатные (совокупные) величины (макроэкономические индикаторы), их количественные взаимосвязи. Тем самым оно дало импульс развитию новых разделов экономической науки, в частности, эконометрики.

Значение главного труда Дж. Кейнса, по мнению некоторых авторитетных экономистов, недооценено или вовсе непонято (особенно когда в «Общей теории» заходила речь об иррациональных факторах в поведении человека). Между тем «Общую теорию» Дж. Кейнса целенаправленно выхолащивали, и этот процесс начался вскоре после ее опубликования и заметно усилился в 1960–1970-е гг. Последователи Дж. Кейнса убрали из его концепции все, что касается иррационального начала — то есть неэкономических мотивов и нелогичного поведения (на котором, в первую очередь, и основывалась кейнсианская трактовка Великой депрессии).

Идеи Дж. Кейнса становятся почти самоочевидными в отношении кризисных явлений в экономике, однако характер развития финансового кризиса 2008 г. показывает трудности реализации кейнсианского подхода в условиях, когда процентная ставка изначально была невысока, а государственный долг близок или превышает сумму годового ВВП страны. Профессор Российской экономической школы К. Сонин в предисловии к русскому изданию книги Р. Скидельски «Кейнс: Возвращение Мастера», говоря о последнем экономическом кризисе, пишет: «У кейнсианских идей внушительная интеллектуальная оппозиция, и голоса оппонентов звучат сейчас не менее громко, чем голоса неокейнсианцев. Однако финансовый кризис развивался так стремительно, что дебаты приходится вести после того, как большинство стран выбрало первый ответ на кризис. И ответ был практически везде — решительно кейнсианским»¹.

Дж. Кейнс в своих работах рекомендует два основных метода стимулирования экономики. Бюджетная политика предполагает активное финансирование, кредитование из госбюджета частных предпринимателей. Такую политику он называл социализацией инвестиций. С целью оживления экономической конъюнктуры Дж. Кейнс рекомендовал

¹ Скидельски Р. Возвращение Мастера / пер. с англ. О. Левченко. М. : Юнайтед Пресс», 2011. С. 253.

увеличение государственных капиталовложений, которые бы играли роль запускающего механизм мультипликатора. В условиях депрессии частные инвестиции резко сокращаются, поэтому государство должно взять на себя решение о стимулировании инвестиций. Главным критерием успеха для государственной стабилизационной бюджетной политики, по мнению Кейнса, является увеличение платежеспособного спроса. Государственные расходы на непроизводственные цели предпочтительнее, так как они не сопровождаются ростом предложения товаров, а мультипликационный эффект будет обеспечен. Потребление как канал «подкачки» эффективного спроса имеет в практических рекомендациях характер подчинения. Таким образом, Дж. Кейнс создал теорию, которая оправдывала вмешательство государства в экономические процессы в стране.

В современном кейнсианстве доминируют две тенденции — европейская, связанная, прежде всего, с исследованиями французских экономистов, и американская. В числе американских последователей учения Дж. Кейнса следует упомянуть Э. Хансена, С. Харриса, Д. Кларка. Они считали целесообразным увеличение налогов с доходов населения до 25 % и более, а также увеличение размеров государственных займов и выпуска денег для покрытия расходов государства, причем, считали это возможным, даже если увеличатся дефицит государственного бюджета и инфляция.

Французские ученые (Ф. Перру и др.) сочли необязательным положение Дж. Кейнса о регулировании ссудного процента как средства стимулирования новых инвестиций. Они акцентировали внимание на применении индикативного метода планирования экономики как определяющего средства воздействия на незатухание инвестиционного процесса. Индикативное планирование рекомендуется с целью постановки обязательных задач только для государственного сектора общественного хозяйства и долгосрочных достижимых прогнозов для экономики в целом. Альтернативное индикативному императивное планирование рассматривается как директивное, социалистическое и потому недопустимое.

Индикативное планирование — это деятельность государственных органов по составлению экономических планов, направленная на информирование экономических субъектов о целях и средствах государственной экономической политики и возможных траекториях экономического развития.

Некоторые сторонники основных идей экономического учения Дж. Кейнса и его последователи в части обоснования необходимости

и возможности государственного регулирования экономики из-за отсутствия в условиях стихийного рынка равновесия между спросом и предложением восприняли эти идеи в качестве исходной позиции для разработки новых теорий, суть которых сводилась к выяснению и обоснованию механизма постоянных темпов экономического роста.

Следствием этого явились так называемые неокейнсианские теории роста, основанные на учете системы «мультипликатор — акселератор», и моделирование экономической динамики с использованием характеристик взаимосвязи потребления и накопления. Представителями этих теорий экономического роста стали Е. Домар и Р. Харрод. Теории этих экономистов объединяет общий вывод о целесообразности постоянного устойчивого темпа экономического развития.

В заключение следует отметить, что сегодня идеи кейнсианства занимают центральное место в истории экономической мысли и экономической теории. Акцент на государственном вмешательстве в рыночную экономику и принципах антициклического регулирования лег в основу современной экономической политики многих стран. Элементы кейнсианского подхода в управлении экономикой мы видели и во время финансового кризиса 2008 г., и в период пандемии COVID-19.

Тем не менее кейнсианство часто подвергается критике сторонниками свободного рынка и невмешательства государства в экономику. Особенно в этом оппонировании преуспели монетаристы, об учении которых мы поговорим далее.

Вопросы для самоконтроля:

1. Что Дж. Кейнс понимал под эффективным спросом?
2. Какое значение имела работа Дж. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег» для развития экономической теории?
3. Какие проблемы, характерные для периода депрессии, находятся в основе концепции Дж. Кейнса?
4. В чем отличие концепций, выдвинутых Дж. Кейнсом, от предшествующих теорий?
5. Какова судьба кейнсианского наследия?

Тема 6

ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ

Учебные вопросы:

- 6.1. *Истоки и общие положения институционализма.*
- 6.2. *Представители эмпирического институционализма.*
- 6.3. *Неоинституционализм как переосмысление классической школы.*

А. Смит говорил о том, что продуктивность экономической системы зависит от специализации. Сама же специализация зависит от издержек обмена — чем они ниже, тем выше эффективность системы. А от чего зависят издержки обмена? В широком смысле — от институтов, которые существуют в стране: системы права, политического строя, социальных связей, образования, культуры и т. д.

Институционализм как научное течение всегда был альтернативной экономической теорией и, можно сказать, остается таковой в настоящее время. Институционалисты акцентировали внимание на экономике независимых индивидуальных хозяйств, продавцов и покупателей, действующих на свободном рынке. С немецкой исторической школой институционалистов сближает признание огромной роли в хозяйстве разнообразных неэкономических институтов и требование анализа экономических явлений в их историческом развитии. Здесь, несомненно, сыграла свою роль социально-экономическая обстановка в США конца XIX — начала XX в. Этот период ознаменовался стремительным ростом корпораций, появлением могущественных монополий и первыми попытками государственного и общественного противодействия их образованию и функционированию.

Институционализм отразил и другой пласт сдвигов в экономической сфере — возрастающую роль технического прогресса и в связи с этим роль технической интеллигенции. Классическая школа, ее последователи и критики выделяли в системе экономических отношений следующие типы субъектов: землевладельцев, рабочих и собственников средств производства. Т. Веблен (американский экономист, социолог, публицист, футуролог, основоположник институционального направления в политической экономии) «выводит на арену» еще одну самостоятельную социальную группу — инженерно-технический персонал.

6.1. Истоки и общие положения институционализма

Институционализм — это направление в экономике, рассматривающее ее как продукт деятельности комплекса различных объединений граждан. Здесь важно различать два понятия: институты (нормы, обычаи поведения в обществе, то есть правила, по которым действуют институты) и институты (закрепление норм и обычаев в виде законов и организаций).

Основоположителем институционализма можно считать американского социолога Т. Веблена. Опубликованная в 1899 г. «Теория праздного класса» принесла ему широкую известность (она многократно переиздавалась), но академическими кругами она первоначально была встречена негативно.

Сын норвежского фермера-иммигранта, Т. Веблен с юности ощущал свою отчужденность от «золотого мира» США конца XIX в., и это определило 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. Рокфеллера.

Предметом особого внимания Т. Веблена стал институт «праздного класса». Его возникновение и развитие Т. Веблен связывал с «избирательным воздействием законов хищничества и паразитизма» и обычаями частной собственности, эволюцию которой Т. Веблен описывал следующим образом. Собственность первоначально возникла как трофей, знак победы над менее сильным соседом. Мотивы, лежащие в ее основе, — соперничество, завистливое сравнение, демонстративное преуспевание как основа уважения и жажда власти, даруемая богатством.

Это демонстративное потребление, недоступное для большинства людей в связи с высокой ценой приобретаемых товаров, получило в экономике название «эффект Веблена». Он проявляется, когда мотивом для покупки становится не объективная потребность в потреблении товара или услуги, а субъективное желание продемонстрировать свои финансовые возможности. При этом эффекте нарушается закон спроса: повышение цены на товар или услугу приводит не к понижению, а к повышению спроса среди определенной группы потребителей. Аналогичный эффект (повышение спроса при повышении цены) проявляют товары Гиффена (товары первой необходимости — чай, крупы, соль, хлеб и др.).

Т. Веблен выступил против господствующего среди экономистов со времен А. Смита представления, что вся хозяйственная деятельность обусловлена стремлением каждого ее субъекта к наибольшей выгоде, то есть к максимизации личной пользы от имеющихся ресурсов. Т. Веблен утверждал, что человек — не рациональный компьютер, который может посчитать издержки и выгоды от получения благ. По мнению Т. Веблена, представление о человеке как о «рациональном оптимизаторе» формирует представление о нем как о пассивном субъекте, механически и мгновенно реагирующем на внешние изменения в соответствии со своей функцией полезности, но на деле человеком движут инстинкты, которые формируются в определенном культурном контексте. Вот перечень основных инстинктов, управляющих поведением «цивилизованных народов Запада»:

— инстинкт мастерства — стремление хорошо и эффективно делать свою работу, эффективно управлять доступными ресурсами;

— родительский инстинкт — забота о благе отдельной социальной группы и общества в целом;

— инстинкт праздного любопытства — стремление к новым знаниям и информации;

— инстинкт приобретательства — стремление к накоплению ресурсов;

— инстинкт соперничества, агрессии и желания прославиться — желание конкурировать с другими членами общества за лучшие ресурсы;

— инстинкт привычки — поведение в соответствии с устоявшимися реакциями на определенные внешние события.

Динамика экономического развития зависит от того, какие инстинкты преобладают в человеческом поведении. Если доминируют прогрессивные, то есть человеческое поведение управляется желанием хорошо делать свою работу (инстинкт мастерства), альтруистической заботой об общественном благе (родительский инстинкт) и тягой к новым знаниям (инстинкт праздного любопытства), то они приводят к быстрому техническому развитию. Если же доминируют «эгоистические инстинкты» (приобретательства, соперничества, агрессии и желания прославиться), то такое человеческое поведение, принимающее форму «денежного соперничества», негативно влияет на экономический прогресс. Выходит, что инстинкты определяют средства для достижения целей, но что определяет сами инстинкты? Правила и стереотипы, которые закреплены в виде правовых норм и общественных учреждений, то есть институты.

По мнению Т. Веблена, из общепринятого убеждения, что каждый индивид стремится только к наибольшей выгоде (см. «невидимая рука рынка»), нельзя объяснить такие бесспорные явления, как склонность к престижному потреблению или сбережение в ущерб удовольствию от непосредственного потребления. Ровно так же, как и нельзя объяснить, почему солдат бросается под пули, защищая товарища. Изучать нужно не столько действия индивидуума, сколько коллективные действия в рамках групповых институтов — профсоюзов, предпринимательских объединений, политических партий и т. п.

Главной движущей силой общественного развития Т. Веблен считал социальный дарвинизм. В этой теории закономерности естественного отбора и борьбы за существование, выявленные Ч. Дарвином в природе, распространяются на отношения между людьми. По Т. Веблену, эпоха рыночного (денежного) хозяйства охватывает две стадии. На первой стадии и собственность, и реальная власть находятся у предпринимателей. На второй стадии происходит раскол между бизнесом и индустрией, проявляющийся в антагонизме интересов финансистов — владельцев капитала и участников производства. Бизнес оказывается в руках, праздного класса, заинтересованного лишь в прибыли на свой капитал. Этот капитал собственники вкладывают не в производство, а перекалдывают в финансовые активы. Именно финансовая сфера наделяет человека почетом в обществе и дает доступ в праздный класс. Собственность капиталистов как бы не существует в материальном мире — она воплощается не в средствах производства, а в ценных бумагах. В производстве, в его развитии и прогрессе теперь заинтересованы лишь работники — технические специалисты, своего капитала не имеющие и использующие предоставляемые им в кредит средства праздного класса.

Противоречие бизнеса и индустрии должно разрешиться путем перехода власти к инженерно-техническому персоналу. В результате всеобщей стачки инженеров, означающей полную остановку всей производственной системы, праздный класс вынужден будет уступить власть организаторам производства. Установится не диктатура пролетариата, как предрекал К. Маркс, а технократия. Собственность на капитал примет акционерную форму и тем самым перестанет быть частной.

Т. Веблен считает, что в условиях господства монополистических корпораций, получающих возможность увеличения прибыли за счет преднамеренного сокращения производства и взвинчивания цен,

соотношение спроса и предложения ничего не способно объяснить. Внимание ученого сосредоточено на возможностях монополий использовать методы насилия и тайного сговора для установления контроля над индустрией. Важным фактором усиления монополий он считал чрезмерный рост кредитования. Увеличивая за счет кредита свои покупательские возможности, крупные фирмы вовлекаются в спекулятивные операции, а не в расширение производства. Возникает гигантский разрыв между денежной оценкой капитала (поскольку будущая, ожидаемая прибыль капитализируется исходя из текущей ставки процента) и реальным капиталом. Наступает кредитная инфляция, за которой неизбежно следует невыполнение обязательств. Результатом становятся спад деловой активности, банкротство ряда фирм и поглощение соперников наиболее крупными и ловкими корпорациями, что приводит к еще большей монополизации рынка.

Противоречие между праздностью высшего общества и полезностью производства Т. Веблен рассмотрел в своей второй книге «Теория делового предприятия» (1901), называя это явление дихотомией производства и бизнеса. Ученый говорит, что рациональность технологического процесса сталкивается с иррациональной погоней капиталистов за прибылью. Бизнес не заинтересован в рационализации производства, поскольку извлекает доходы из его несовершенного устройства. Подчинение производства целям возрастания денежного богатства в конечном счете вызывает экономические кризисы.

6.2. Представители эмпирического институционализма

К экономистам институциональной школы можно отнести Дж. Коммонса, который, в отличие от Т. Веблена, уделял основное внимание не технологическим факторам производства и их носителям — инженерно-техническому персоналу, а социально-правовым институтам.

Основной категорией экономической науки он провозгласил сделку, которая представляет собой единство следующих моментов: конфликта, то есть столкновения интересов субъектов; взаимозависимости или взаимообусловленности этих интересов; разрешения конфликта, то есть установления порядка, устраивающего участников сделки. На стадии финансового капитализма субъектами сделок все чаще выступают не люди, а их объединения, институты: профсоюзы, ассоциации предпринимателей и т. п., поэтому необходимо изучение коллективных действий, а не действий индивидуумов, чем традиционно занималась экономическая наука.

Коллективные действия — единственный способ примирения разных интересов участников экономической жизни. Путь к примирению лежит через юридические процедуры, где роль арбитра берет на себя государство в лице его постоянных органов, правительственных комиссий и т. п. Государство — не только арбитр, но и сила, поносящая к выполнению обязательств, принятых на себя участниками сделки. Иными словами, если, по Т. Веблену, на смену финансовому капитализму придет технократизм, то, по Дж. Коммонсу, современный порядок сменится административным капитализмом.

Дж. Коммонс настаивал на том, что задача экономической науки — не в абстрактных объяснениях сущего, а в разработке рекомендаций по перестройке экономической жизни на разумных основаниях. Свои взгляды на роль коллективных действий Дж. Коммонс пытался реализовать на практике, активно сотрудничая с Американской федерацией труда и администрацией президента Ф. Рузвельта. Под его влиянием в 1935 г. был принят «Акт о социальной защищенности» — закон, заложивший основы пенсионного обеспечения в США.

Другой институционалист — английский ученый У. Митчелл — вошел в историю науки, прежде всего, как исследователь экономических циклов. Он и его коллеги из Колумбийского университета создали систему прогнозирования экономической конъюнктуры на базе обработки рядов динамики. Будучи в 1920–1945 гг. первым директором Национального бюро экономических исследований, которое в тот период было ориентировано на сбор и классификацию фактических данных об экономических процессах, У. Митчелл использовал статистический анализ для доказательства положений институционализма.

Подъемы и спады экономической активности У. Митчелл связывал со стремлением предпринимателей к прибыли. Прибыльность зависит от ряда факторов (цен и издержек, объема продаж, размеров кредита, движения денежной массы и т. п.). Огромную роль во взаимодействии отдельных элементов, обуславливающих состояние и динамику хозяйственной жизни, играет асинхронность («опережения» и «запаздывания»). Так, например, при общем повышении цен на стадии оживления розничные цены «запаздывают» по отношению к оптовым, оптовые цены на потребительские товары отстают в своем росте от оптовых цен на блага производственного назначения, заработная плата имеет тенденцию отставать от продажных цен. На стадии депрессии оптовые цены понижаются быстрее розничных, цены на сырье падают стремительнее, чем оптовые цены на потребительские блага, и т. д.

У. Митчелл критикует классическую школу и маргиналистов за сосредоточение внимания на механических законах спроса и предложения и игнорирование внутренних движущих сил поведения человека. Для ученого едва ли не решающей такой силой является денежная система. Деньги навязывают беззаботной человеческой природе жесткую дисциплину, они стандартизируют потребности, меняют психологические установки людей.

Последователем старого «вебленского» институционализма был Дж. Гэлбрейт. Американский экономист считал, что на экономическом рынке нет свободной конкуренции. Общество потребления развивает экономический дисбаланс, направляя слишком много ресурсов на производство потребительских товаров и недостаточно — на общественные нужды и инфраструктуру. Он твердо верил в роль правительства в экономическом планировании и доказывал, что мотивация крупных корпораций зависит от влияния «техноструктуры» или ведомственного управления. Такими корпорациями управляет стремление к безопасности и расширению, а не погоня за максимальной прибылью. Корпорации должны сдерживаться другими фирмами, профсоюзами, потребительскими группами и правительством. Также он считал, что в современной экономике женщины превратились в класс скрытой прислуги, что сегодня отражается в учете домашнего труда как части ненаблюдаемой экономики.

Таким образом, в течение XX в. традиционный институционализм дополнился эмпирическими положениями и оформился в отдельную экономическую школу со своими основными идеями:

- привычные для других экономических течений категории (цена, прибыль, спрос) рассматриваются комплексно, с учетом более полного спектра интересов и отношений;

- экономика исследуется не в «чистом виде», а как часть социальной системы;

- для хозяйствующих субъектов приоритетным является не максимизация дохода от деятельности, а следование социальным нормам;

- признается первичность интересов общества, а не отдельно действующих субъектов (в противовес маргинализму);

- отрицание подхода к экономике как к равновесной системе и трактовка ее как эволюционирующей системы;

- поддержка государственного вмешательства в рыночную экономику;

- отрицание «рационального человека», руководствующегося исключительно полезностью;

— действия индивида спрогнозировать нельзя из-за невозможности учесть все факторы (экономические и неэкономические), влияющие на поведение человека.

6.3. Неинституционализм как переосмысление классической школы

К середине XX в. институциональная школа уступает свои позиции неоклассической школе. Институционалисты не в состоянии объяснить, каким образом возникают институты и как именно они влияют на экономику. Более того, школа Т. Веблена считает людей полностью зависимыми от общества, в котором те живут. Этот тезис в условиях возросшего спроса на гуманизм и индивидуальность делает институциональный подход еще менее популярным. В 1980-х гг. в США возникает новая школа («новая институциональная теория»). Она известна также под множеством иных названий: неоинституционализм (течение, оперирующее понятием института с новых, отличных от «старого» институционализма позиций); трансакционная экономика (подход, изучающий трансакции (сделки) 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). Наиболее прочно неоинституционализм связан с неоклассической теорией, от которой он ведет свое происхождение. Главной причиной появления неоинституциональной школы стала попытка проанализировать, как появляются институты на основе осознанного выбора людей.

Одно из центральных понятий неоинституционального течения — трансакционные издержки. Это затраты, которые возникают в связи с заключением контрактов и сопровождают взаимоотношения экономических агентов. Экономисты выделяют разные виды трансакционных издержек: издержки сбора и обработки информации, издержки проведения переговоров и принятия решений, издержки контроля, издержки юридической защиты выполнения контракта.

Трансакционные издержки являются следствием сложности окружающего мира и ограниченной рациональности экономических субъектов. В качестве примера возьмем рынок недвижимости, который представлен огромным количеством предложений и «опутан» еще большим количеством бюрократических тонкостей. Вы, конечно,

можете самостоятельно заняться покупкой или продажей квартиры, но тогда придется разбираться во всех особенностях совершения таких сделок, изучать этот рынок месяцами и все равно в итоге рисковать быть обманутыми. Чтобы снизить эти трансакционные издержки, вы нанимаете риелтора, который проведет сделку от начала и до конца и не позволит покупателю/продавцу вас обмануть.

Разумеется, слишком высокие трансакционные издержки могут помешать осуществлению экономического действия, поэтому государство создает различные институты (биржа, нотариат и др.), которые позволяют снизить эти издержки при помощи формальных правил и неформальных норм (деловая культура).

Второе, не менее важное, понятие неинституциональной теории — «экстерналии» (или «внешние эффекты»), которое было введено английским экономистом А. Пигу в книге «Экономическая теория благосостояния» (1920). Экстерналии есть не что иное как побочные результаты хозяйственной деятельности, которые затрагивают третьих лиц. Очевидным примером экстерналии будет загрязнение водоема заводом, который сливает туда отходы. От этого страдают жители деревни, которые живут на противоположном берегу. Но экстерналии могут быть и положительными. Так, если крупная компания арендует историческое здание в центре города и восстанавливает его первоначальный архитектурный облик, то от этого выигрывают горожане и туристы, которые могут наслаждаться памятником зодчества.

Существование экстерналий приводит к расхождению между частными и социальными издержками. В случае отрицательных внешних эффектов частные издержки оказываются ниже социальных, в случае положительных эффектов — наоборот, социальные издержки ниже частных. В результате или перепроизводятся блага с отрицательными экстерналиями (загрязнение окружающей среды), или недопроизводятся блага с положительными (недостаточно дорог, парков и пр.).

Эти фиаско рынка указывают на необходимость государственного вмешательства в экономику. А. Пигу 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 А. Пигу о необходимости государственного вмешательства была направлена теорема американского экономиста Р. Коуза, которую он представил в статье «Проблема социальных

издержек» (1960). С его точки зрения, в условиях нулевых трансакционных 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 трансакционные издержки равны нулю, то размещение ресурсов (структура производства) будет оставаться неизменным и эффективным независимо от изменений и распределении прав собственности». То есть, проще говоря, два человека могут договориться о сведении на нет экстерналии без вмешательства государства, но при условии, что при таком договоре не будет дополнительных затрат (например, привлечение юриста).

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 Р. Коузом на ряде примеров, частично условных, частично взятых из реальной жизни.

Допустим, соседствуют стоматологическая клиника и завод. Завод закупает новое шумное оборудование, которое приносит дополнительные миллион прибыли. Но из-за шума у клиники стало меньше пациентов, и ее прибыль упала на два миллиона. Тогда клиника предлагает заводу возместить миллион, но чтобы та не включала оборудование. Хозяин завода ничего не теряет, но зато прибыль клиники снизилась не на два миллиона, а на один. Справедливо будет отметить, что теорема Р. Коуза не универсальна. Когда переговоры невозможны или весьма дорогостоящи, ее применение невозможно.

Важное свойство, обнаруженное Р. Коузом в теории отраслевых рынков, называется «догадкой Коуза». Если на рынке набор блага (или его ресурса) неограничен, то монопольный производитель вынужден продавать товар по цене рынка совершенной конкуренции, то есть с нулевой прибылью. Потребители в курсе, что объем блага неограничен, и решают ждать, поскольку монополист «никуда не денется» и будет вынужден снизить цену до себестоимости. В ответ монополист в такой ситуации может попытаться заставить потребителей поверить, что они не дождутся дешевого товара, например, демонстративно уничтожив часть непроданного.

При отсутствии институциональных издержек оптимальный набор «правил игры» складывался бы везде и всегда, так как любой устаревший институт ничего не стоило бы заменить новым, более эффективным. В подобном случае, как показывают новые институционалисты,

технический прогресс и накопление капитала (физического и человеческого) автоматически и повсеместно обеспечивали бы экономический рост.

В заключение отметим, что институционализм — это одна из самых динамичных школ экономической мысли. Возникший в ответ на ограничения классической и неоклассической экономики, институционализм оказал глубокое влияние не только на экономику, но и на социологию, политологию и государственную политику. Ключевыми вопросами институциональной экономики остаются дискуссии о правах собственности, трансакционных издержках и структуре экономических институтов.

Вопросы для самоконтроля:

1. Что общего у институционализма с марксизмом?
2. В чем выражается эффект Веблена?
3. Что понимается под институтом в экономической теории?
4. Приведите примеры положительных экстерналий.
5. Каким образом теорема Р. Коуза раскрывает экономический смысл прав собственности?

Тема 7

МОНЕТАРИЗМ. НЕОЛИБЕРАЛИЗМ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКЕ

Учебные вопросы:

- 7.1. *Количественная теория денег.*
- 7.2. *Основы монетаризма.*
- 7.3. *Либерализм естественного порядка.*

С 30-х по 70-е гг. XX в. в экономической теории и экономической политике господствовали взгляды кейнсианства. Однако в 1970-е гг. произошел поворот к неоклассической теории, связанный с определенной дискредитацией кейнсианства вследствие развития таких процессов как «стагфляция», то есть одновременного роста безработицы и уровня цен, что не могло быть объяснено в рамках экономической теории Дж. Кейнса. Основой неоклассической теории стал монетаризм. Теория получила название «монетаризм», поскольку в своих основных идеях опиралась на количественную теорию денег — одну из старейших экономических доктрин, время зарождения которой относится к XVI в., ко времени становления первой экономической школы — школы меркантилистов.

7.1. Количественная теория денег

Количественная теория денег легла в основу политики, проводимой центральными банками стран Западной Европы в 1920-х гг. Данная политика не принесла желаемых результатов, этим в определенной степени и объясняется поворот от неоклассической теории денег к кейнсианской, в которой деньги влияют, в первую очередь, не на цены, а на занятость и объем производства. Однако в 1970-е гг. вновь наметился возврат к неоклассическим теориям, одним из вариантов которых явился монетаризм.

Монетаризм (от англ. money — деньги) — это макроэкономический вариант неоклассики, где решающее значение в обеспечении стабильного и устойчивого функционирования и развития экономики придается монетарным (денежным) факторам.

Главные положения теории монетаризма были сформулированы американским экономистом М. Фридменом и изложены в работах «Исследования в области количественной теории денег» (1956), «Монетарная история США. 1867–1960» (1963) (в соавторстве с А. Шварц),

«Деньги и экономическое развитие» (1973). Сам термин «монетаризм» был введен в 1968 г. американским экономистом К. Бруннером, чтобы выделить денежную массу в качестве ключевого фактора, определяющего экономическую конъюнктуру.

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.

Как уже было сказано, монетаристские представления уходят корнями в количественную теорию денег, которая выступила своеобразной реакцией на основные постулаты меркантилизма, в частности, на столь характерную для меркантилистов доктрину о том, что деньги ускоряют торговлю, увеличивая скорость обращения и тем самым оказывают благотворное влияние на производство.

Под сомнение тезис о положительном влиянии увеличения драгоценных металлов в стране был поставлен английскими философами Дж. Локком и Д. Юмом, которые напрямую связали количество драгоценных металлов (платежных средств) и уровень цен, сделав вывод, что товарные цены являются зеркальным отражением массы благородных металлов, имеющих в стране. Они утверждали, что уровень цен в среднем изменяется пропорционально изменению количества денег, и инфляция возникает всякий раз, когда слишком много денег встречается со слишком малым количеством товаров. Справедливости ради следует отметить, что Д. Юм не отрицал положительного воздействия «ползучей» инфляции на экономический рост.

Однако этот благоприятный для промышленности приток драгоценных металлов в страну носит краткосрочный характер, и в конечном счете цены всех товаров возрастут в той же пропорции, что и количество металлических денег, имеющих в стране, а «ценовая революция» в Европе, произошедшая в XVI в., когда из-за огромного притока золота и серебра из Америки цены выросли в четыре раза, воспринималась как неопровержимое свидетельство причинной связи между изменением денежной массы и уровнем цен.

Идеи Д. Юма были восприняты представителями классического направления в политической экономии, в частности А. Смитом, который рассматривал деньги исключительно как средство обращения —

техническое орудие, облегчающее обмен, и отрицал существование у них внутренней стоимости.

Окончательное оформление количественная теория денег была выдвинута американским экономистом И. Фишером, который в работе «Покупательная сила денег» (1911), вывел свое знаменитое уравнение:

$$MV = PQ,$$

где M — объем платежных средств;

V — скорость их обращения;

P — средневзвешенный уровень цен;

Q — сумма всех товаров.

Уравнение обмена состоит из двух частей. Правая часть (PQ) — «товарная» — показывает объем реализованных на рынке товаров, ценовая оценка которого задает спрос на деньги. Левая часть (MV) — «денежная» — показывает количество денег, уплаченных при покупке товаров в разнообразных сделках, что отражает предложение денег. Следовательно, уравнение Фишера характеризует равновесие не только товарного, но и денежного рынка. Поскольку деньги являются посредником в актах купли-продажи, то количество уплаченных денег всегда будет тождественно сумме цен реализованных товаров и услуг, то есть данное уравнение представляет собой тождество, где уровень цен прямо пропорционален количеству денег и скорости их обращения и обратно пропорционален объему торговли.

На основе данной формулы И. Фишер доказал, что скорость обращения денег в экономике определяют институты, от которых зависит то, как люди осуществляют сделки (транзакции). Если при оплате покупок люди пользуются расчетными счетами и кредитными картами, а значит, реже используют деньги при осуществлении транзакций, определяемых номинальным ВВП (M снижается относительно $P \cdot Q$), то скорость обращения будет увеличиваться. И наоборот, если покупки легче оплачивать наличными или пользоваться отсрочкой платежа, то больший объем денег будет обслуживать тот же уровень номинального ВВП и скорость обращения будет уменьшаться. И. Фишер показал, что институциональные и технологические факторы влияют на скорость обращения денег очень медленно, поэтому в краткосрочном периоде скорость обращения можно считать постоянной.

Стремясь доказать нейтральность таких факторов, как V и Q , И. Фишер принимает посылку неоклассической теории, что производство находится в точке максимально возможного объема и скорость

обращения денег является постоянной величиной. Эти допущения позволили И. Фишеру утверждать, что в долговременном плане развитие экономики определяется реальными факторами (факторами предложения), а деньги воздействуют только на уровень цен.

Несмотря на научное признание, количественная теория денег не выходила за пределы академических кругов. Это было связано с тем, что до Дж. Кейнса полноценной макроэкономической теории еще не существовало, и теория денег не могла получить практического применения. После своего появления кейнсианство сразу же заняло господствующее положение в макроэкономике того времени.

7.2. Основы монетаризма

Появление монетаристской концепции, по-видимому, можно датировать 1956 г., когда вышла в свет фундаментальная работа М. Фридмана «Исследование в области количественной теории денег», которая подводит итог эмпирическим и теоретическим исследованиям денежного обращения за несколько десятилетий.

М. Фридман является приверженцем классической школы, разделяя один из главных ее тезисов — тезис о невмешательстве государства в экономику. Причем, в отличие от представителей неолиберального направления, защищающих рынок с идеологических и нравственных позиций, М. Фридман защищает его с утилитарных позиций. По М. Фридману, рынок выступает гарантом свободы выбора, а свобода выбора является условием эффективности и жизнеспособности экономики. Жизнеспособна она, прежде всего, потому, что свободный обмен, на котором она основана, осуществляется только тогда, когда он выгоден обеим сторонам. Иными словами, каждая сделка либо приносит выгоду, либо вообще не имеет места; следовательно, общая выгода в ходе обмена возрастает. Механизмом же, обеспечивающим реализацию экономической свободы и взаимосвязь действий свободных индивидов, является механизм цен.

М. Фридман обращает внимание, что цены одновременно выполняют три функции — информационную, стимулирующую и распределительную. Информационная функция связана с тем, что цены, указывая на изменения спроса и предложения, несут в себе информацию о потребностях в тех или иных товарах, о дефиците или избытке ресурсов и т. д. Вторая функция состоит в стимулировании людей использовать имеющиеся ресурсы, с тем чтобы получить наиболее высоко оцениваемые рынком результаты, применяя наиболее экономичные способы

производства. Третья функция показывает, что и сколько получает тот или иной экономический субъект (поскольку цены одновременно являются и чьими-то доходами).

Все эти функции цен тесно взаимосвязаны, и попытки подавить одну из них негативно сказываются и на других. Поэтому стремление социалистических правительств заставить цены способствовать реализации социальных целей М. Фридман считал абсурдным. Если цены не выполняют функцию распределения дохода, то человеку нет смысла беспокоиться относительно информации, которую несет в себе цена, и нет смысла реагировать на эту информацию.

Вместе с тем М. Фридман признает, что «рыночная модель» не должна безраздельно господствовать в обществе. Если для отдельного предпринимателя характерна ориентация собственных усилий на увеличение прибыли, то для общества в целом может быть далеко не безразлично, в какой мере все его члены имеют доступ к целому ряду благ, которые в данном обществе — с точки зрения господствующих в нем культурных, нравственных, религиозных и других устоев — считаются необходимыми для жизни человека. К таким благам (с середины XX в.) относятся, прежде всего, образование и медицинское обслуживание, а также механизм материальной обеспеченности граждан независимо от результатов их конкретной деятельности. Поэтому М. Фридман, допуская государственное вмешательство для обеспечения всем гражданам доступа к этим благам, подчеркивает необходимость поиска компромисса между неизбежными при любом вмешательстве элементами диктата и индивидуальной свободой. М. Фридман принимает государственное вмешательство только в таких формах, которые в наименьшей степени ограничивают свободу человека, в том числе и свободу тратить деньги.

Отсюда вытекают и рекомендации М. Фридмана по предоставлению пособий малоимущим в денежной, а не натуральной форме, и введение вместо непосредственных выплат малообеспеченным людям (доходы которых не достигают установленного минимального уровня) системы налогов на личные доходы, которая не снижает активности людей по улучшению их материального положения, так называемой системы отрицательных налогов. Суть этой системы состоит в следующем: если доход семьи равен установленному гарантируемому минимуму, семья не платит налогов; если ее доходы превышают этот минимум, налоги платятся до самой низкой шкале и начисляются не на весь доход, а лишь на часть, превосходящую

минимальный доход. Если доход семьи не достигает минимума, начисляется отрицательный налог по единой ставке на «недополученную» часть дохода, после чего полученная величина налога фактически прибавляется к доходу, который получила семья. При такой системе людям становится более выгодным больше зарабатывать, а не находиться на иждивении государства, поскольку чем больше заработанный доход, тем больше их доход после уплаты налогов. Однако в целом М. Фридман выступает противником чрезмерного расширения сферы предоставления социальных благ, считая, что это порождает так называемую «институциональную безработицу».

Как это ни покажется на первый взгляд парадоксальным, количество людей, относимых к категориям бедных и безработных, может возрасти в результате мер, предпринятых государством по борьбе с этими явлениями. Так, высокие пособия по безработице уменьшают интенсивность поиска людьми новой работы; аналогичный эффект имеют и высокие пособия малоимущим. В рамках альтернативных возможностей (получать пособия или работать) выбор далеко не всегда будет сделан в пользу последнего, так как издержки выхода на работу (потеря права на ежемесячное денежное пособие, продовольственные талоны, необходимость платить налоги и т. д.) могут оказаться выше дохода, который человек может заработать.

Мировую известность М. Фридману принесли не его социально-экономические взгляды, а разработка современной версии количественной теории денег.

Предположив, что спрос на деньги аналогичен спросу на другие активы, М. Фридман предложил свою теорию спроса на деньги, который зависит от динамики ВВП. При этом предложение денег нестабильно, так как оно зависит от непредсказуемых действий правительства. Монетаристы утверждают, что в долгосрочном периоде реальный ВВП прекратит свой рост, поэтому изменение предложения денег не будет оказывать на него никакого воздействия, повлияв лишь на уровень инфляции. Этот принцип стал базовым для монетаристской экономической политики и получил название нейтральности денег.

В связи с действием принципа нейтральности денег монетаристы выступали за законодательное закрепление монетаристского правила, заключающегося в том, что денежное предложение должно расширяться с такой же скоростью, как и темп роста реального ВВП. Соблюдение этого правила устранил непредсказуемое влияние антициклической кредитно-денежной политики. По мнению монетаристов,

постоянно увеличивающееся денежное предложение будет поддерживать расширяющийся спрос, не вызывая при этом роста инфляции.

Монетаристы считали, что инфляция возникает в случае, когда темпы роста количества денег превышают темпы роста экономики. В начальный период население не ожидает долговременного роста цен и рассматривает каждое повышение цен как временное. Субъекты экономики продолжают хранить количество наличности, необходимое для поддержания своих потребностей на привычном для них уровне. Однако, если цены продолжают расти, то население начинает ожидать дальнейшего роста цен. Так как покупательная способность денег снижается, то они становятся дорогим способом хранения активов, и люди будут стараться уменьшать сумму хранимой наличности. Это способствует повышению цен, заработной платы и номинальных доходов. В результате реальные денежные остатки продолжают снижаться. На данной стадии цены растут быстрее, чем количество денег. Если темп роста денежной массы стабилизируется, то и темп роста цен также стабилизируется. При этом рост общего уровня цен может показывать разные соотношения с ростом количества денег. При умеренной инфляции цены и денежная масса возрастают, как правило, одинаковыми темпами. При высокой же инфляции цены растут в несколько раз быстрее денежного обращения, приводя к снижению реальных доходов.

Стабильность движения денежной массы М. Фридман рассматривает как одно из важнейших условий стабильности экономики в целом. Он предлагает отказаться от попыток использования кредитно-денежных рычагов для воздействия на реальные переменные (уровень безработицы и производства) и в качестве целей этой политики определяет контроль над номинальными переменными, прежде всего, ценами. Достижение этой цели М. Фридман видит в следовании денежному правилу, предполагающему стабильный и умеренный рост денежной массы в пределах 3–5 % в год. При установлении размеров таких приращений М. Фридман предложил ориентироваться на два показателя, полученные на основе обработки статистических данных. Это среднегодовой прирост объема валового национального продукта (в физическом выражении) за прошедший период и среднегодовой темп изменения скорости обращения денежной массы. Проведя необходимые вычисления, М. Фридман и получил рекомендуемый им темп роста денежной массы в 3–5%.

М. Фридман предложил отказаться от гибкой кредитно-денежной политики, взяв за правило постоянно наращивать денежную массу

небольшими и достаточно равными (по годам) порциями. Нетрудно предположить, что ученый выступил за ограничения чрезмерной свободы действий центральных кредитно-денежных органов, считая, что любая резкая мера центрального банка может вызвать непредсказуемые последствия.

На основе анализа фактических данных был сделан вывод о том, что от темпов роста денежной массы зависит последующее наступление той или иной фазы делового цикла. В частности, нехватка денег выступает главной причиной возникновения депрессии. Исходя из этого, монетаристы полагают, что государство должно обеспечить постоянную денежную эмиссию, величина которой будет соответствовать темпу прироста общественного продукта. Но, поскольку изменение денежной массы сказывается на экономике не сразу, а с некоторым опозданием (лагом), следует кратковременные методы экономического регулирования, предложенные Дж. Кейнсом, заменить на долгосрочную политику, рассчитанную на длительное, постоянное воздействие на экономику.

Продолжая идеи неоклассиков, монетаристы считают, что рыночное хозяйство в силу внутренних тенденций стремится к стабильности, самоналаживанию. Если имеют место диспропорции, нарушения, то это происходит, прежде всего, в результате внешнего вмешательства. Данное положение направлено против идей Дж. Кейнса, призыв которого к государственному вмешательству ведет, по мнению монетаристов, к нарушению нормального хода хозяйственного развития. Регулирующая роль государства в экономике должна быть ограничена контролем над денежным обращением.

Итак, согласно взглядам монетаристов, деньги являются главной сферой, определяющей движение и развитие производства. Спрос на деньги имеет постоянную тенденцию к росту (что определяется, в частности, склонностью к сбережениям), и чтобы обеспечить соответствие между спросом на деньги и их предложением, необходимо проводить курс на постепенное увеличение (определенным темпом) денег в обращении. Государственное регулирование должно ограничиваться контролем над денежным обращением.

7.3. Либерализм естественного порядка

Можно сказать, что монетарные идеи легли в основу концепции неолиберального подхода в управлении экономикой. По мнению неолибералов, роль государства заключается лишь в обеспечении условий, которые являются необходимыми для формирования конкуренции и реализации контролирующих действий в сферах, где данные условия не существуют. К неолиберализму относят такие школы, как неоявстрийская (Ф. Хайек), чикагская (М. Фридман), фрайбургская (Л. Эрхард и В. Ойкен).

Ф. Хайек был одним из ведущих критиков коллективизма в XX в. Он полагал, что все формы коллективизма (даже теоретически основанные на добровольном сотрудничестве) могут существовать только с поддержкой государства. Методической базой его работ являлась теория неполноты информации, неизбежной при описании сложной системы.

Его критика социализма основывалась не на вере в эффективность капитализма, а на убеждении, что централизованное социалистическое планирование никогда не сможет реагировать так быстро, как рыночный механизм, на постоянные колебания в уровнях спроса и предложения. Более того, согласно Ф. Хайеку, при социализме отсутствует информация о предпочтениях потребителей и о коммерческой производственной технологии, которая необходима для расчета равновесных цен и количества товаров. Главное преимущество свободных рынков состоит в том, что цены содержат в себе всю информацию, необходимую для потребителей и фирм, чтобы принять рациональные экономические решения при намного более низких издержках, чем в любой другой системе.

В результате неполноты информации централизованно управляемая экономика принципиально неработоспособна или, по крайней мере, значительно уступает рыночной экономике. Так, еще в 1920-е гг. Ф. Хайек заметил, что в обществе, основанном на разделении труда, происходит и разделение информации («рассеянное знание»). Получение этой информации затруднено как случайным характером самой экономической деятельности, так и несогласованностью интересов ее участников. Поэтому отдельный плановик будет не в состоянии достаточно точно описать в целом плановую экономику. В целях предоставления плановику полномочий, которые обеспечили бы необходимый для центрального планирования объем познаний, централизованная власть оказывала бы существенное влияние на общественную жизнь,

развиваясь в сторону тоталитаризма. Ф. Хайек утверждал, что демократические правительства, которые воспринимали такие социалистические цели, как равное распределение дохода, и такую социалистическую тактику вмешательства в рыночные отношения, как установление контроля над ценами, с неизбежной обреченностью превращались в тоталитарные режимы. Точно так же любые попытки ввести конкурентные рынки в тоталитарном государстве в конечном счете вызовут политические потрясения, так как свобода выбора, лежащая в основе рынка, несовместима с автократическими целями.

Советское вторжение в Венгрию в 1956 г. и в Чехословакию в 1968 г., когда обе эти страны совершили попытку экономической либерализации для перехода к рыночным отношениям, казалось, оправдали мрачное видение Ф. Хайека. Во многих из более поздних работ по политической философии и теории права были «отточены» его аргументы в пользу того, что с тоталитаризмом можно бороться, только осуществляя опору на свободные рынки и юридически закрепленные ограничения государственного вмешательства в экономику. Позже Ф. Хайек развил эту теорию и добавил, что даже вмешательство государства, не ставящее рыночную экономику под вопрос, в перспективе ведет к устранению свободы. Таким образом, он требовал политическую свободу в виде демократии, «внутреннюю» свободу как отсутствие препятствий для достижения собственных целей и утверждал, что свобода от страха и нужд имеет мало общего с личной свободой и даже находится с ней в конфликте.

К монетарной политэкономии Ф. Хайека подтолкнуло его сопротивление кейнсианству. Ученый считал, что экспансионистская фискальная и монетарная политика может привести к расширению совокупного производства в краткосрочном плане, но из-за ее воздействия на относительные цены в конечном счете произойдет рост и безработицы, и инфляции. Этот вывод предвосхитил теорию М. Фридмана о естественном уровне безработицы и явил собой точное описание «стагфляции» 1970-х гг.

Ф. Хайек доказывал, что эффективный обмен и использование ресурсов могут действовать только через ценовой механизм на свободных рынках. В книге «Использование знаний в обществе», написанной в 1945 г., Ф. Хайек утверждал, что ценовой механизм служит для того, чтобы разделить и синхронизировать общее и личное знание, разрешая членам общества достигнуть разнообразных и сложных результатов через принцип непосредственной самоорганизации.

Ф. Хайек рассматривал свободную ценовую систему не как сознательное изобретение (преднамеренно разработанное людьми), а как самопроизвольный порядок или «результат человеческого действия, но не изобретения». Таким образом, ученый помещал ценовой механизм на том же самом уровне как, например, язык.

Реализация движения общества возможна лишь через механизм свободной конкуренции. Продолжая неоклассическую традицию, немецкий экономист В. Ойкен абсолютизировал роль конкуренции в экономике, считая ее единственной позитивной силой общественного прогресса.

Центральной категорией всей ойкеновской системы является понятие экономического порядка. «Экономический порядок есть совокупность форм, в которых осуществлялось и осуществляется конкретное управление повседневным экономическим процессом в определенном месте и в определенное время», — отмечал В. Ойкен¹. Из этого определения нетрудно вывести, что экономический порядок — не что иное, как конкретная форма управления экономикой.

В реальной истории цивилизации существовали и существуют огромное множество различных видов экономического порядка, однако среди них можно выделить основные идеальные типы, которые и являются предметом экономической теории В. Ойкена.

В. Ойкен выделил два основных идеальных типа экономического порядка — свободное или рыночное хозяйство и центрально управляемое хозяйство (или командную экономику). Они отличаются друг от друга механизмом управления. Первое управляется децентрализовано через стихийный механизм рыночных сил, и в нем царствует свободная конкуренция и индивидуальная свобода выбора. Второе характеризуется наличием единого центрального органа управления, который планомерно в отсутствие рынка оперирует всеми экономическими параметрами, навязывая индивидуумам свою волю. Естественно, что с неоклассических позиций В. Ойкен всячески превозносит первый тип и критикует второй.

Опираясь на достижения монетаризма, неолибералы стали подчеркивать особую роль денежных рычагов в регулировании экономики. Причиной циклических колебаний и, соответственно, кризисов является большая чувствительность цен к изменениям денежной массы в экономике. Цены, в свою очередь, регулируют все макроэкономические

¹ Ойкен В. Основы национальной экономики. М. : Директ-Медиа, 2007. С. 326.

пропорции, воздействуют на совокупные спрос и предложение и тем самым на объемы реального производства. Проблема обостряется в связи с развитием кредита, ставшего основным средством финансирования инвестиций. Отсюда вытекает простая логическая идея: чтобы оздоровить экономику, необходимо (и достаточно) стабилизировать денежную массу.

Большую известность принесла В. Ойкену концепция заработной платы, получившая название теории спирали заработной платы и цен. Смысл ее можно свести к следующему: при повышении цен ни в коем случае нельзя повышать заработную плату, так как это приведет к развитию инфляции и губительной дестабилизации всей экономической системы.

Для обоснования этой идеи была предложена следующая логическая схема. Заработная плата как плата за труд является составной частью издержек производства. Работники, добиваясь повышения уровня жизни, ведут борьбу за рост заработной платы. Так как на их стороне выступает профсоюз, являющийся своеобразной монополией на рынке труда, то, как правило, эта борьба оказывается успешной. Предприниматели поднимают заработную плату, но вследствие этого растут издержки производства. А издержки производства, в свою очередь, лежат в основе цены товара. Таким образом, повышение заработной платы неизбежно ведет к росту цен, поэтому реальная заработная плата не увеличивается, а всего лишь растет денежная масса в экономике. Вызванная инфляция вынуждает работников снова требовать повышения заработной платы. Это неизбежно ввергает общество в новый виток инфляционной спирали и ведет к разрушению экономики.

В. Ойкен не отрицал необходимости повышения жизненного уровня беднейших социальных слоев, но предлагал добиваться этого не путем «накачивания» денег в экономику, а через более справедливое распределение доходов в обществе. Подобную цель можно достигнуть с помощью налогов и системы социального обеспечения. Определенную роль может сыграть и «система участия», когда работники предприятия получают определенное количество акций своей фирмы и тем самым участвуют в получении прибылей.

В целом теория заработной платы В. Ойкена получила подтверждение в практике большинства развитых стран мира и поэтому входит во многие позднейшие экономические теории.

Пожалуй, наибольшую известность принесла В. Ойкену теория социального рыночного хозяйства, взятая на вооружение многими политиками Европы.

Согласно этой теории, в послевоенной Европе постепенно складывается принципиально новый, третий тип экономического порядка, качественно отличающийся как от свободного рыночного хозяйства, так и от административной системы. Этот третий вид экономического порядка В. Ойкен назвал хозяйственным гуманизмом, или социальным рыночным хозяйством.

Социальное рыночное хозяйство основано на принципе трех свобод — свободы рынка, свободы конкуренции и свободы от монополии. В подобной формулировке достаточно туманно определены основные понятия и не вполне ясно, чем отличаются друг от друга эти три составляющие. Обеспечение принципа трех свобод является первой основной функцией государства. Для этого должна быть создана соответствующая законодательная база, контроль за функционированием которой также является атрибутом государственной политики.

Второй функцией государства является проведение активной социальной политики, направленной на создание достойной жизни для всех людей. Хозяйственный гуманизм должен гарантировать всем членам общества социальную защиту — выработать системы борьбы с безработицей, общедоступного здравоохранения и образования. Подобные задачи должны решаться на путях социального партнерства.

Третьей функцией государства должно быть ограниченное вмешательство в экономику. Как представляется, подобная задача вступает в определенное противоречие с принципом трех свобод, однако более реалистично отражает действительность современной экономической жизни, чем традиционное неоклассическое отрицание всякого государственного воздействия. Главной целью подобного вмешательства является стабилизация денежного обращения и посредством этого всей экономики.

В. Ойкен предлагал два возможных типа ограниченного государственного регулирования экономики. Первый он назвал конформными интервенциями. Подобное воздействие может осуществляться в любой макроэкономической ситуации.

К конформным интервенциям относятся следующие меры:

1. Регулирование валютного хозяйства путем девальвации (понижения курса к другим валютам) или ревальвации (повышения курса) валюты.
2. Установление таможенных защитных пошлин.
3. Регламентация размера рабочего времени.
4. Нормализация цен путем развития конкуренции.

5. Перераспределение доходов через налоговую систему.

Нетрудно заметить, что все эти меры применяются практически во всех странах (хотя и в разных формах и масштабах) и не ограничивают свободу рынка.

Второй тип государственного регулирования экономики применяется в случае возникновения кризиса в экономике В. Ойкен предполагал применение неконформных интервенций, которые являются чрезвычайными мерами и в нормальной ситуации нежелательны. К ним относятся:

1. Принудительное введение валютного курса (в том числе в виде валютных коридоров).

2. Регулирование клиринговых взаимозачетов, что позволяет снижать денежную массу.

3. Стимулирование или замораживание инвестиций.

4. Замораживание или директивное регулирование цен (темпы роста цен устанавливаются государственными органами).

5. Замораживание заработной платы.

6. Установление минимума заработной платы.

7. Выплата дотаций безработным и малоимущим.

Признавая возможность подобных достаточно сильных способов воздействия на рынок, В. Ойкен и его ученики подчеркивали их нежелательность и ограниченность применения во времени.

Теория социального рыночного хозяйства отразила существенные изменения, происходившие в экономической и социальной жизни развитых капиталистических стран мира в послевоенный период, и стала теоретической и идеологической базой для многих левоцентристских политических движений. Вместе с тем она обнажила кризис традиционной неоклассики, ибо вынуждена была взять на вооружение ряд положений конкурентной кейнсианской теории.

Во второй половине 1940-х гг. денежные проблемы действительно чрезвычайно остро стояли в Западной Германии. После войны фактически существовали три различные денежные системы. Во-первых, это рейхсмарки, которые безнадежно обесценились и фактически принимались на вес. Во-вторых, американские доллары, которые поступали па черный рынок от военнослужащих оккупационной армии, но вместе с тем были в недостаточном количестве, чтобы полностью обслуживать товароборот. В-третьих, широко применялся бартерный обмен. Подобное положение, безусловно, было губительным для нормального функционирования хозяйства.

В этих условиях в школе В. Ойкена родился план стабилизации национальной валюты, получивший название плана Эрхарда по имени ученика В. Ойкена Л. Эрхарда, бывшего первым министром финансов в послевоенной Германии.

План можно свести к следующему:

1. Аннулируются старые деньги и вклады (все вкладчики независимо от величины своих депозитов получили одинаковые мизерные выплаты).

2. Выпускаются новые деньги, количество которых должно строго соответствовать товарной массе в стране.

3. Определяется минимальная потребительская корзина, включающая практически только товары первой жизненной необходимости. Определяется стоимость этой корзины в новых денежных знаках.

4. Специально созданное центральное агентство покупает и продает сертификаты на товары, входящие в потребительскую корзину таким образом, что стоимость всей корзины оставалась неизменной. Вместе с тем внутри корзины соотношение цен может меняться.

5. Подобная ситуация обеспечивается чрезвычайно простым методом: при повышении цены корзины государство изымает часть денег из обращения, при понижении — эмитирует дополнительную денежную массу.

Смысл подобной политики достаточно прозрачен — денежная масса в экономике должна выступать своеобразным стабилизатором всей системы. В результате этого достигается сразу несколько положительных результатов. С одной стороны, основная часть населения получает гарантированное потребление предметов первой жизненной необходимости. Цены на них стабильны, но нет и дефицита, возникающего при простом замораживании цен. С другой стороны, «плавание» цен внутри корзины позволяет рынку выполнять свою регулируемую функцию. В-третьих, общая денежная масса находится на стабильном уровне (основная часть населения потребляет только корзину) и тем самым не дает финансовым рычагам разрушать экономику. В конкретных послевоенных условиях Германии план сработал, и страна, получив стабильные деньги, смогла быстро приступить к восстановлению хозяйства.

На общемировом уровне либеральная экономическая политика начала реализовываться позже — в 80-е гг. XX в. Приход к власти Р. Рейгана в США и М. Тэтчер в Великобритании в период «высоких процентных ставок, высокой инфляции, вялого роста и растущего

спроса на саморазрушительный протекционизм» ознаменовали переход от чрезмерного вмешательства государства в экономику в сторону более консервативного взгляда, при котором свободный рынок сочетался с сильным правительством.

Как США, так и Великобритания в 1970-е гг. находились в состоянии стагфляции. Относительно Великобритании существует мнение, что частично причины были в чрезмерно мощных профсоюзах; многое в экономической политике М. Тэтчер было направлено на сдерживание этой силы. Экономическое предложение Р. Рейгана базировалось в основном на снижении налогообложения и выработке дальнейших налоговых послаблений для бизнеса.

М. Тэтчер и Р. Рейган сделали снижение налога на прибыль основой своей политики, которая (в сочетании с определенным количеством дерегулирования) была нацелена на привлечение новых бизнес-стартапов. М. Тэтчер использовала поступления от приватизации и продажи муниципальных домов, чтобы помочь сбалансировать свой бюджет (побочный эффект — сокращение потребности брать в долг).

Обе страны в результате экономической политики 1980-х гг. увеличили свою зависимость от зарубежных стран. Япония, основной торговый партнер и кредитор США в этот период, приобрела множество ценных бумаг в уплату долга. Она начала преобразование этих бумаг в физические активы со стороны значительной части бизнеса и промышленности США, которые в настоящее время находятся под ее контролем. В Великобритании все чаще наблюдается зависимость роста экономики от иностранных инвестиций.

Из вышесказанного видно, что, обеспечивая стимулы для развития бизнеса в сочетании со снижением налогов (повышение покупательной способности потребителя), можно добиться роста в экономике. США добились этого без жесткой экономии, в то время как в Великобритании жесткая экономия была частью политики. М. Тэтчер и Р. Рейган создали долгосрочные слабые места в их экономике, что, вполне возможно, было главной причиной последующих кризисных ситуаций.

Подводя итог, отметим, что монетаризм делает акцент на роли денежной массы и ее влиянии на экономическую стабильность и инфляцию. Именно монетаризм стал альтернативой господствующей в середине XX в. кейнсианской теории, предлагая в качестве основного инструмента экономической политики денежно-кредитную политику и монетарные методы управления макроэкономической стабильностью.

Вопросы для самоконтроля:

1. Что такое монетаризм?
2. Напишите уравнение обмена И. Фишера.
3. Что такое спрос на деньги? Какие факторы его определяют?
4. Каким образом регулируется предложение денег?
5. Какова роль неолиберализма, монетаризма в решении экономических проблем?

Тема 8

РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

Учебные вопросы:

8.1. Школы политэкономии в доплановой экономике.

8.2. Особенности постсоветской экономики.

Специфика русской экономической мысли заключалась в том, что она во многом была откликом (хотя и самобытным) на процессы, происходившие в европейской науке, а ее самобытность проявлялась в выраженной практической и социальной направленности. Важнейшим вопросом, который в различных его трактовках русские экономисты обсуждали в течение многих десятилетий в дореволюционный период, 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 реальной хозяйственной системе. Споры по вопросу о социальном переустройстве и судьбе капитализма никогда не укладывались в рамки расхождений между школами экономической науки, а затрагивали области социальной философии, истории, религии и в то же время существенным образом повлияли на собственно экономические исследования.

8.1. Школы политэкономии в доплановой экономике

Время образования русского централизованного государства почти совпадает со временем формирования крупнейших централизованных монархий Западной Европы — Англии, Франции и Испании. Перед новой державой стояли задачи, во многом сходные с целями западноевропейского меркантилизма, но отягощенные 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; с появлением западных влияний в Россию стали проникать и идеи меркантилизма.

Эти идеи связывают с именем А. Ордин-Нащокина, главного составителя Новоторгового устава 1667 г., нацеленного на накопление

«звонкой» наличности в русской казне и поощрение отечественного купечества.

Заметную роль сыграл меркантилизм в реформах Петра I в части достижения активного торгового баланса.

Идеи физиократии выразилась в отмене Екатериной II привилегий «указных фабриканов» (1762–1763) и либерализации таможенного тарифа. За год до выхода «Богатства народов» А. Смита в России был издан царский «Манифест о свободе торговли» (1775). С этого времени полемика вокруг свободы торговли и протекционизма стала осевым вопросом русской экономической мысли. Одним из первых этому вопросу уделил внимание А. Радищев.

Кратковременный успех российской политики свободной торговли — либеральный таможенный тариф 1819 г. — сменился линией на усиление протекционизма, проводившейся с 1822 г. до середины XIX в.

Наиболее последовательным русским фритредером проявил себя Н. И. Тургенев. В книге «Опыт теории налогов» (1818) он обличал крепостное право.

В середине 1890-х гг. марксизм резко вышел на первое место в русской экономической мысли как учение об основном тождестве русского экономического развития с западно-европейским, представлявшее аргументы в пользу возможности и прогрессивности русского капитализма.

К идеологам марксизма в России конца XIX в. можно отнести П. Б. Струве, Г. В. Плеханова, В. И. Ульянова (Ленина). «Острые» их 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.

В. И. Ленин в монографии «Развитие капитализма в России» (1899) охарактеризовал историческую миссию капитализма как развитие общественных производительных сил через ряд «неравномерностей и непропорциональностей» с той особенностью, что рост средств производства (производительного потребления) далеко обгоняет рост личного потребления; 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 и средств производства: 1) эти средства производства превращаются постоянный капитал для нового владельца; 2) лишившийся их разоренный мелкий производитель вынужден покупать на рынке средства существования, которые становятся вещественными элементами переменного капитала.

В. И. Ленин 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 разряды.

С начала XX в. марксизм утратил ведущие позиции в русской экономической мысли, занятые в 1890-е гг. К влиянию ревизионизма и постепенно проникавших в академическую среду теорий предельной полезности и предельной производительности добавилось разочарование в революционных и социалистически идеалах. Университетская политическая экономия в России стала постепенно примыкать к разным направлениям маржинализма.

Тем не менее исторические и экономические события, происходившие в начале XX в., оставляли шанс марксизму. Новое, бросавшееся в глаза явление в экономике передовых стран — концентрацию производства монополистическими объединениями — В. И. 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»¹. Новая структура обобществления труда, до крайности обостряя основное противоречие капитализма, тем самым движет мир к социалистической революции, создавая для нее материальные и субъективные предпосылки.

В бурно развивающейся российской промышленности шли те же процессы концентрации капитала, что и в экономике других стран, но с отставанием примерно в 10 лет. Факторами, влияющими на монополизацию российской промышленности, были быстрый рост крупных предприятий, концентрировавших преобладающую долю

¹ Ленин В.И. Полное собрание сочинений. Т. 17. Марксизм и ревизионизм. М. : Политиздат, 1968. С. 634.

промышленных ресурсов, зачаточный характер отдельных видов производства, который еще больше повышал уровень концентрации, создавая своеобразную «естественную» монополию ограниченного числа предприятий в производстве и сбыте. Кроме того, определенное ускоряющее воздействие на процесс монополизации оказал иностранный капитал, принесший с собой новые организационные формы промышленного производства и борьбы с конкуренцией.

Капитализм подошел к последним границам своего расширения: западные нации, охватившие остальной мир своим влиянием, могут впредь «вырывать» новые ценности «только в тягостной борьбе с равносильным противником». В отсталых странах эмиграция европейской промышленности создает почву для выдвижения туземной буржуазии, которая «смело бросает революционные лозунги и искусно овладевает низовым народным движением. К этим внешним международным противоречиям добавляются внутренние социальные противоречия в метрополиях — следствие снижения реальных доходов рабочего населения от монопольных цен и разрастания роли косвенных налогов в госбюджетах.

Вывод о неизбежном нарастании противоречий «империалистской фазы капитализма» подтвердила разразившаяся вскоре мировая война, которую большевики незамедлительно определили как империалистическую.

Последние десятилетия XIX — первую четверть XX в. можно обозначить как период подъема отечественной экономической науки. Трудно объяснить подобное явление единственной причиной, фактически это связано, безусловно, с достаточно бурным хозяйственным развитием, прежде всего с ростом промышленности, банковской, транспортной системы и т. д.

Можно назвать целую плеяду русских экономистов дооктябрьского периода: С. Н. Булгаков, В. А. Базаров, Н. Х. Бунге, П. В. Воронцов, Н. Ф. Даниельсон, В. Я. Железнов, А. А. Исаев, И. М. Кулишер, В. Ф. Левитский, В. И. Ильин, В. В. Саятловский, М. И. Туган-Барановский, И. И. Янжул.

Если говорить о наиболее влиятельных в русской экономической науке направлениях, то здесь первенство принадлежит, безусловно, марксизму, утверждавшему классовый подход, и немецкой исторической школе, также стоящей на принципах методологического холизма, но предлагающей рассматривать явления хозяйственной жизни с национально-государственных позиций. Что касается теоретических

исследований, то по большей части они были связаны с обсуждением и популяризацией идей марксизма и в меньшей степени с теорией предельной полезности и маржинализмом.

После Октябрьской революции, 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 к науке. Однако если у К. 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 не была, по существу, даже поставлена. 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 приход к власти большевиков, они не только были востребованы советской властью, но и сознательно пошли на сотрудничество с ней.

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, 1920-е гг. оказались очень плодотворными для отечественной экономической науки.

Данный период в истории отечественной экономической мысли весьма противоречив и неоднозначен; 20-е гг. XX в. иногда именуют «золотым десятилетием», поскольку это годы активного осмысления проходивших в стране преобразований. В условиях упорного поиска моделей и методов общественного устройства, путей выхода из тягот и противоречий военного времени сохранялась известная свобода мнений, терпимость к неоднозначным позициям. Дискуссии и споры разворачивались главным образом между скрытыми и явными противниками нэпа и приверженцами сравнительно широкого использования рыночных инструментов.

Дискуссии по проблемам переходного периода охватывали широкий круг вопросов, среди них — вопросы о сущности переходного периода, соотношении хозяйственных укладов и социальных сил, методах преобразования хозяйственного строя, экономической роли государства, соотношении плановых и рыночных начал, социально-экономических перспективах нового строя. В обсуждении этих проблем участвовали выдающиеся специалисты А. В. Чаянов, Н. Д. Кондратьев, Л. Н. Юровский, А. А. Богданов.

А. В. Чаянов родился 17 (29) января 1888 г. в Москве. Его отец — крестьянин по происхождению — мальчиком пошел работать на ткацкую фабрику, со временем став компаньоном хозяина, открыл собственное дело. Мать А. В. Чаянова происходила из образованной семьи, была в числе первых выпускниц Петровской земледельческой и лесной академии.

Биографы называют А. В. Чаянова одним из последних энциклопедистов. Действительно, наряду со специальными экономическими работами, библиографический список которых включает в себя более 200 наименований, его перу принадлежат несколько книг по истории Москвы и ее окрестностей, искусствоведческие исследования, пять повестей в стиле социальной утопии и фантастики, сборник стихов и детективный сценарий, по которому в 1928 г. был поставлен фильм «Альбидум».

Видимо, под влиянием матери А. В. Чаянов в 1906 г. поступил в Московский сельскохозяйственный институт (так называлась тогда Петровская академия). Среди учителей А. В. Чаянова выделялись крупнейшие специалисты-аграрники, профессора Н. Н. Худяков, А. Ф. Фортунатов, Д. Н. Прянишников.

Главным предметом теоретических исследований А. В. Чаянова является семейно-трудовое крестьянское хозяйство в его взаимоотношениях с окружающей экономической средой. Такое хозяйство нацелено, в первую очередь, на удовлетворение потребностей самих членов семьи. Ученый рассматривал его как главным образом натуральное хозяйство, втягивающееся в процесс рыночного обмена с целью продажи излишков и лучшего удовлетворения собственных нужд. В отличие, скажем, от работ русских марксистов, А. В. Чаянов в своих дореволюционных исследованиях интересовался не процессом образования российского рынка и капитализма в их влиянии на хозяйство крестьянина, а самим этим хозяйством во взаимодействии его натурально-потребительских и (в меньшей степени) товарно-рыночных черт.

Вплоть до конца 1920-х гг. А. В. Чаянов исходил из того, что индивидуальные крестьянские хозяйства способны вести эффективную обработку почвы и животноводство, остальные виды деятельности подлежат постепенному и добровольному кооперированию. Следовательно, А. В. Чаянов выступал как сторонник вертикальных форм кооперации. К горизонтальным формам, объединяющим «интегральные земледельческие артели» (колхозы), в том числе на основе производственного кооперирования, он относился прохладно, указывая на слабую приспособляемость таких кооперативов к конъюнктуре рынка, опасность произвола со стороны руководителей недостаточность стимулов к труду.

А. В. Чаянов выступал против тенденции к огосударствлению кооперативов, впервые отчетливо проявившейся в годы «военного коммунизма». Всячески отстаивая самостоятельность кооперативных организаций, он выступал с позиций «согласования интересов» кооперации и государства — через генеральный договор государственных органов с кооперативными центрами (с указанием твердых цен, тарифов и маршрутов перевозок, но без непосредственного вмешательства извне в дела кооперативных товариществ).

Согласно А. В. Чаянову, антикапиталистическое, антибюрократическое содержание кооперации во многом обуславливает экономический эффект ее деятельности — относительно низкие цены на продукцию и дополнительный доход для ее членов. В выгоды, хозяйственной целесообразности для крестьян усматривал ученый перспективность кооперации и как хозяйственной формы.

В основу чаяновской теории кооперации положены концепции организационного плана и дифференциальных оптимумов размеров предприятий. А. В. Чаянов полагал, что с точки зрения организации к кооперативам должны отойти лишь те виды деятельности, технический оптимум которых превосходит возможности отдельного крестьянского хозяйства.

Большой вклад в развитие экономической мысли внес Н. Д. Кондратьева. С 1920 г. он возглавлял созданный по его инициативе Конъюнктурный институт, занимавшийся прикладными исследованиями экономической конъюнктуры.

Используя богатейший статистический материал (примерно за 140 лет) о движении уровня товарных цен, процента на капитал, заработной платы, оборота внешней торговли, а также производства угля, чугуна и свинца в Англии, Германии, Франции и США,

Н. Д. Кондратьев пришел к выводу о наличии больших циклов конъюнктуры, «длинных волн» ее повышения и понижения в рамках каждого цикла.

Н. Д. Кондратьев оперирует понятием «технический способ производства». Каждый технический способ производства характеризуется равновесием «основных капитальных благ» (они представлены производственной инфраструктурой и квалифицированной рабочей силой) и других факторов хозяйственной и социальной жизни. Ведущим элементом основных капитальных благ являются производственные сооружения. Срок их жизни определяет продолжительность цикла. Научно-технические изобретения и нововведения — база обновления основных капитальных благ. Спад есть результат нарушения равновесия между основными капитальными благами и прочими факторами. Обновление этих благ — основа подъема, но само обновление идет не плавно, а толчками. Для замены капитальных благ необходимо накопление ресурсов и в натуральной, и в денежной форме. Только когда это накопление достигает определенного уровня, появляется возможность массового инвестирования, следствием которого становится экономический подъем.

Н. Д. Кондратьев доказывает, что средние циклы, приходящиеся на понижательную волну больших циклов, отличаются длительностью депрессии и вялостью подъема; напротив, в средних циклах, совпадающих с повышательной волной большого цикла, депрессия менее продолжительна, а подъем более длителен и интенсивен.

Один из устоев мировоззрения Н. Д. Кондратьева — убежденность в неразрывности хозяйствования и общих социальных условий. Разделяя во многом положения австрийской школы маржинализма, он критикует ее за анализ экономики с позиций индивидуума, вырванного из общественной среды. По Н. Д. Кондратьеву, вне социального контекста соизмерение человеком трудовых усилий и потребности в благах принципиально немыслимо. С другой стороны, экономические изменения влекут за собой серьезные социальные последствия. Ученый формулирует на основе анализа больших циклов такую закономерность: в периоды повышательных волн имеет место максимальное число глубоких социальных потрясений (войн, революций и т. п.).

В ряде своих работ, среди которых выделяются монография «Мировое хозяйство и его конъюнктуры во время и после войны» (1922) и доклад «Большие циклы экономической конъюнктуры»

(1925), ученый развивал идею множественности циклов, выделяя различные модели циклических колебаний: сезонные (продолжительность меньше года), короткие (продолжительность 3–3,5 года), торгово-промышленные (средние) циклы (7–11 лет) и большие циклы, длящиеся 48–55 лет.

Концепция больших циклов Н. Д. Кондратьева распадалась на три основные части: 1) эмпирическое доказательство существования «большой модели цикла»; 2) некоторые эмпирически установленные закономерности, сопровождающие длительные колебания конъюнктуры; 3) попытка их теоретического объяснения, или собственно теория больших циклов конъюнктуры.

Чтобы установить, существуют ли большие циклы, Н. Д. Кондратьев обработал значительный фактический материал. Им были изучены статистические данные по четырем ведущим капиталистическим странам — Англии, Франции, Германии и США. Ученый анализировал динамические ряды цен, процента на капитал, заработной платы, объема внешней торговли, а также производства основных видов промышленной продукции. Динамика производства угля и чугуна учитывалась также по индексам общемирового производства.

Большинство взятых данных обнаружило наличие циклических волн продолжительностью в 48–55 лет, причем периоды в колебаниях отдельных показателей совпадали между собой весьма близко. Период статистических наблюдений и анализа составлял 140 лет (по некоторым данным — меньше). На этот отрезок времени (к середине 1920-х гг.) пришлось всего два с половиной закончившихся больших цикла. Согласно оценкам Н. Д. Кондратьева, периоды больших циклов с конца XVIII в. оказались приблизительно следующими:

Первый большой цикл:

1. Повышательная волна: с конца 1780-х — начала 1790-х гг. до 1810–1817 гг.

2. Понижательная волна: с 1810–1817 гг. до 1844–1851 гг.

Второй большой цикл:

1. Повышательная волна: с 1844–1851 гг. до 1870–1875 гг.

2. Понижательная волна: с 1870–1875 гг. до 1890–1896 гг.

Третий большой цикл:

1. Повышательная волна: с 1890–1896 гг. до 1914–1920 гг.

2. Вероятная понижательная волна: с 1914–1920 гг.

Таким образом, несмотря на довольно высокую конъюнктуру, наблюдавшуюся в 1920-е гг. в ведущих капиталистических странах,

Н. Д. Кондратьев относил указанное десятилетие к началу очередной понижительной волны, что вскоре нашло подтверждение в драматических событиях мирового экономического кризиса 1929–1933 гг. и последующей многолетней депрессивной фазы. Можно утверждать, что Н. Д. Кондратьев во многом предугадал «великую депрессию» 1930-х гг.

Фактически большие циклические колебания были примерно следующими:

Третий большой цикл:

1. Повышательная волна: с 1890–1896 гг. до 1914–1920 гг.

2. Понижительная волна: с 1914–1920 гг. до 1939–1945 гг.

Как уже отмечалось, Н. Д. Кондратьев выделил и целый ряд эмпирических закономерностей, сопровождавших длительные колебания экономической конъюнктуры. Так, он полагал, что перед началом и в начале повышательной волны каждого большого цикла наблюдаются глубокие изменения в условиях экономической жизни общества. Эти изменения выражаются в значительных изменениях техники (чему предшествуют, в свою очередь, значительные технические открытия и изобретения), в вовлечении в мировые экономические связи новых стран, в изменении добычи золота и денежного обращения.

Главную роль, по мнению Н. Д. Кондратьева, здесь играли научно-технические новации. Так, в развитии первой повышательной волны (конец XVIII в.) решающую роль сыграли изобретения и сдвиги в текстильной промышленности и производстве чугуна. Рост в течение второй волны (середина XIX в.) был обусловлен, прежде всего, строительством железных дорог, бурным развитием морского транспорта, что позволило освоить новые хозяйственные территории и преобразовать сельское хозяйство. Наконец, третья повышательная волна (конец XIX — начало XX в.) была подготовлена, по Н. Д. Кондратьеву, изобретениями в сфере электротехники и основывалась на массовом внедрении электричества, радио, телефона и других новшеств.

Если вначале марксистскими цензорами от науки труды Н. Д. Кондратьева воспринимались как сугубо эмпирические исследования конъюнктуры, лежащие за пределами политической экономии, то к 1930-х гг., когда разразился, по существу, предсказанный ученым мировой экономический кризис в капиталистической системе, в теории больших циклов увидели «буржуазную апологетику», ибо из нее вытекало, что за депрессией последует новый подъем.

Л. Н. Юровский — один из талантливейших и весьма продуктивных теоретиков рыночной экономики в финансовом хозяйстве.

Он был ведущим теоретиком новой финансовой политики, проводившейся «большевистским финансистом» Г. Я. Сокольниковым, одним из авторов и организаторов выпуска знаменитого «золотого червонца». Основной труд — «Оценки по теории цены» (1919).

А. А. Богданов разработал всеобщую системную науку — «тектологию», представлявшую первую попытку осуществить системно-кибернетический анализ функционирования и управления социальными структурами.

Г. А. Фельдману принадлежит авторство первой в истории модели экономического роста. Американские экономисты Р. Харрод и Е. Домар построили свою однофакторную модель намного позже советского ученого. Их модель представляла собой инструмент анализа, а не обоснование реальной программы роста экономики. Г. А. Фельдман построил модель более сложную и пригодную для практического использования. На ее основе были просчитаны варианты, в том числе долгосрочный, который почти полностью совпал с реальным развитием 1929–1940-х гг.

В отличие от 1920-х, 1930-е гг. отмечены постепенной унификацией экономических исследований, их подчинением жесткому идеологическому давлению. 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; вся остальная (буржуазная) — ошибочна. Подобная оценка не остановила развития последней, но пагубно сказалось на первой. 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 Н. Д. Кондратьев, дает основание для умеренного оптимизма относительно ее будущего.

8.2. Особенности постсоветской экономики

Во всех бывших социалистических странах стартовые условия для рыночных реформ были тяжелыми из-за глубокого кризиса предшествовавшей командной системы.

Картину дополнительно усложняла макроэкономическая несбалансированность — всеобщий товарный дефицит, резкое падение бюджетных доходов (в том числе в результате падения мировых

цен на нефть во второй половине 1980-х гг. и антиалкогольной кампании), быстрый рост расходов, потеря контроля за денежным обращением, наращивание денежной массы, кризис платежного баланса и дефолт по внешней задолженности.

В сложившейся ситуации невозможно было избежать глубокого падения ВВП и резкого роста цен после их либерализации. В России «дно» спада было достигнуто лишь в 1998 г. (с совокупной потерей ВВП на 45 %).

По мнению академика РАН В. М. Полтеровича, дефицит товаров, наблюдавшийся в конце 1991 г., был «в значительной мере порожден ожиданием будущих изменений, в частности, резкого повышения цен в результате либерализации, о которой было фактически объявлено еще в октябре 1991 г.»¹. Уже после распада СССР, накануне нового 1992 г. полки в магазинах оказались пустыми: все было раскуплено (или припрятано) в ожидании реформы — освобождения розничных цен со 2 января 1992 г. О реформе президент России Б. Н. Ельцин еще в октябре заявил в «Обращении к народам России»: «Хуже будет всем примерно полгода. Затем снижение цен, наполнение потребительского рынка товарами, а к осени 1992 г., как обещал перед выборами, — стабилизация экономики, постепенное улучшение жизни людей».

Хронология кризиса выглядит следующим образом.

28 октября 1991 г. на V Съезде народных депутатов РСФСР Б. Н. Ельцин объявил о переходе к рынку с января 1992 г.

19 декабря 1991 г. — постановление Правительства РСФСР № 55 «О мерах по либерализации цен»².

29 января 1992 — Указ Президента Российской Федерации о свободе торговли³.

Июль–сентябрь 1993 г. — падение темпов инфляции, отмена рубля СССР (денежная реформа).

Ноябрь–декабрь 1995 г. — приватизация крупнейших государственных предприятий путем залоговых аукционов.

1 января 1998 г. — 1000-кратная деноминация рубля.

¹ Полтерович В.М. Стратегии институциональных реформ. Китай и Россия // Экономика и математические методы. 2006. Т. 42. № 2. С. 3–16.

² Нормативно-правовые акты приведены в соответствии с данными официального интернет-портала правовой информации Pravo.gov.ru (дата обращения: 20.04.2023).

³ Указ президента Российской Федерации от 29.01.1992 № 65 (ред. от 16.05.1997) «О свободе торговли».

С 17 августа 1998 г. — экономический кризис, дефолт по внутренним обязательствам (ГКО, ОФЗ), четырехкратный обвал курса рубля.

В конце 1991 г. появился указ о либерализации розничных цен¹, другим словами — о свободе торговли. В начале 1992 г. в стране стала проводиться радикальная экономическая реформа, в частности, 2 января 1992 г. вступил в силу Указ Президента РСФСР «О мерах по либерализации цен». Уже в первые месяцы года рынок стал наполняться потребительскими товарами, но монетарная политика эмиссии денег (в том числе и в бывших союзных республиках) привела к гиперинфляции — резкому снижению реальных зарплат и пенсий, обесцениванию банковских накоплений, резкому падению уровня жизни.

По мнению академика РАН Н. П. Шмелева, автор реформы Е. Т. Гайдар фактически ограбил страну тем, что не ввел инфляционный коэффициент на вклады в сберегательных кассах. По словам Н. П. Шмелева, была возможность через акционирование предприятий распродать основные фонды самим предприятиям и работникам, это позволило бы наполнить предприятия оборудованием.

Экономика, вышедшая из-под контроля правительства, страдала от финансовых спекуляций, падения курса рубля по отношению к твердой валюте. Кризис неплатежей и замена денежных расчетов бартером ухудшали общее состояние хозяйства страны. Результаты реформ стали очевидны к середине 1990-х гг. С одной стороны, в России начала формироваться многоукладная рыночная экономика, улучшились политические и экономические связи со странами Запада, в законодательстве впервые была отражена политика защиты прав и свобод человека (которая на деле фактически отсутствовала). Но в 1991–1996 гг. ВВП и промышленное производство упали более чем на 20 %, уровень жизни большинства населения резко снизился, инвестиции за 1991–1998 гг. упали на 70 %.

Разрушение советского государственного аппарата регулирования цен и либерализация цен привели к огромным диспаритетам в ценах и финансовом положении предприятий и отраслей. В условиях практически полной монополизации производства либерализация цен фактически привела к смене органов, которые их устанавливают: вместо государственного комитета этим стали заниматься сами монопольные структуры, следствием чего являлось резкое повышение цен и одновременное снижение объемов производства. Таким образом, проявился

¹ Указ Президента РСФСР от 03.12.1991 № 297 «О мерах по либерализации цен».

типично монопольный эффект. В результате государственная система ценообразования была фактически заменена не рыночной, а монопольной, свойством которой является повышенный уровень рентабельности при низком объеме выпуска продукции, что, в свою очередь, приводит к ускорению инфляции и к сокращению производства.

Либерализация цен привела к галопирующей инфляции, росту неплатежей, обесценению заработной платы, обесценению доходов и сбережений населения, росту безработицы, а также к значительному усилению проблемы нерегулярности выплаты зарплат.

Вследствие либерализации цен к середине 1992 г. российские предприятия остались практически без оборотных средств.

Либерализация цен привела к тому, что рост цен значительно обошел рост денежной массы, следствием чего являлось ее реальное сжатие. Так, за 1992–1998 гг. индекс-дефлятор ВВП и индекс потребительских цен выросли примерно в 2400 раз, в то же время агрегат денежной массы M2 увеличился примерно в 280 раз. В результате «реальная» денежная масса сократилась в 8 с лишним раз. Положение усугублялось тем, что в результате приватизации на денежную массу легла дополнительная нагрузка по обслуживанию акций, облигаций и т. п., которые ранее не являлись объектами сделок. Вследствие этих процессов к 2000 г. денежная масса стала составлять около 15 % ВВП (при том что в странах с переходной экономикой она составляла тогда 25–30 % ВВП, а в развитых странах — 60–100 % ВВП). При нехватке денег они стали настолько дорогими, что реальный сектор экономики оказался практически без финансовых ресурсов. Отсутствие денег в экономике также ускорило развитие других негативных процессов (падение экономического роста, восполнение недостающей денежной массы суррогатами, усиление натурализации обмена (бартерных операций)).

В 1992 г. одновременно с либерализацией внутренних цен была произведена либерализация внешней торговли. Она была осуществлена задолго до того, как внутренние цены пришли к равновесным значениям. Как следствие, продажа некоторых сырьевых ресурсов (нефти, цветных металлов, топлива) в условиях низких экспортных тарифов, разницы внутренних и мировых цен, слабого контроля на таможне, стала сверхприбыльной.

Другим следствием либерализации торговли стал поток дешевых импортных потребительских товаров, устремившийся на российский рынок. Этот поток привел к обрушению отечественной легкой промышленности, которая к 1998 г. стала производить менее 10 %

от уровня до начала реформ. Сотрудник ИЭОПП СО РАН, член-корреспондент РАН экономист-исследователь В. И. Суслов отмечал, что ставившиеся ими в 1990-е гг. модельные эксперименты показывали, что происходившая либерализация внешней торговли делает экономику открытой, при этом многие отечественные отрасли не выдерживают конкуренции с соответствующими отраслями развитых стран, что ведет к обширному вымыванию их из структуры народного хозяйства; прежде всего, страдают обрабатывающая промышленность, легкая и пищевая, где и произошло значительное падение производства, как это известно теперь; помочь отечественной экономике могли бы протекционистские меры, но приняты они не были.

Сторонники Е. Т. Гайдара считают, что при всей неоднозначности последствий экономических реформ в 1992 г. его правительству удалось достигнуть запуска рыночных механизмов и наполнить продовольственные рынки (сторонники реформ отмечали существование до этого угрозы голода, противники — отрицали). Либеральный экономист и министр экономики в правительстве Б. Н. Ельцина Е. Г. Ясин считал, что либерализация запускает механизмы структурной перестройки экономики. Эта перестройка, по его мнению, неизбежно сопровождается кризисом и спадом, закрытием неконкурентоспособных производств. Однако новые цены реально отражают спрос и стимулируют переход ресурсов, высвободившихся из планового хозяйства, в конкурентоспособные отрасли. Во второй фазе перестройки, полагал Е. Г. Ясин, начинается реконструкция и подъем производств, рост доходов и инвестиций.

По мнению сторонников реформ, положительные последствия перехода к рыночной системе имели долгосрочный эффект, в том числе сам Е. Т. Гайдар писал в конце 1990-х гг., что в полной мере эффект реформ станет очевиден только к 2005 г. В статье бывшего сотрудника МВФ экономиста О. Гаврилишина на основе сравнения результатов рыночных реформ в разных странах утверждается, что негативные эффекты перехода к рынку не следует связывать с либерализацией, наоборот, эти последствия в России усилились из-за прерванного характера «шоковой терапии» и незавершенной финансовой стабилизации.

Верховный Совет РСФСР 3 июля 1991 г. принял закон «О приватизации государственных и муниципальных предприятий в РСФСР»¹,

¹ Закон РСФСР от 03.07.1991 № 1531-1 (ред. от 17.03.1997) «О приватизации государственных и муниципальных предприятий в РСФСР».

в статье 17 которого было записано: «определение начальной цены для продажи предприятия по конкурсу (на аукционе) или величины уставного капитала акционерного общества» должно производиться «на основании оценки предприятия по его предполагаемой доходности (в случае его сохранения)». Вопреки этому, Госкомимущество с января 1992 г. стало разрабатывать методику оценки приватизируемых предприятий по остаточной стоимости их имущества без учета инфляции. В результате многие предприятия были проданы по ценам, в десятки раз меньшим их реальной стоимости.

Летом 1992 г. началось осуществление программы приватизации. К тому времени в результате проведенной либерализации цен российские предприятия остались практически без оборотных средств. Реформаторы стремились провести приватизацию максимально быстро, потому что главной целью приватизации они видели не создание эффективной системы хозяйствования, а формирование слоя собственников как социальной опоры реформ. «Обвальная» характер приватизации предопределил ее практически бесплатный характер и массовые нарушения базовых прав человека.

В 1990-х гг. ряд крупнейших российских предприятий были приватизированы на залоговых аукционах и перешли в руки новых владельцев по ценам, многократно заниженным по сравнению с их реальной стоимостью; 145 тыс. государственных предприятий было передано новым владельцам по в десятки тысяч раз заниженной общей стоимости всего около 1 млрд долларов. Из 500 крупнейших российских предприятий примерно 80 % были проданы по цене менее 8 млн долларов каждое.

В результате приватизации в России сформировался класс так называемых олигархов; в то же время появилось колоссальное (более 70 % от населения России в 1993 г.) количество людей, живущих ниже уровня бедности по среднемировым меркам.

Основными аргументами за приватизацию и ликвидацию структур хозяйственного управления в СССР и в России были слишком большие размеры предприятий, а также монополизация и централизация советской экономики. Ради демонополизации любому входящему в объединение предприятию было разрешено приватизироваться отдельно от этого объединения. Как правило, это приводило к тяжким негативным последствиям.

В результате реформы 1990-х гг. в России не была создана полноценная рыночная экономика. Созданная экономическая система скорее носила черты государственного капитализма, ее называют, в частности, «квазирыночной».

Структура промышленного производства за годы преобразований также изменилась. Произошли снижение наукоемких производств, техническая деградация экономики, свертывание современных технологий. За 15 лет, прошедших с начала рыночных реформ в России, один из наиболее существенных спадов, по сравнению с другими отраслями промышленности, испытало судостроение.

При переходе к рыночной экономике появился рынок труда, увеличилась безработица. По методологии Международной организации труда (МОТ), на начало 2003 г. безработными были 7,1 % экономически активного населения (без учета скрытой безработицы). Разрыв между минимальными и максимальными уровнями безработицы по регионам составил 36 раз.

В конце 1998 — начале 1999 г. обозначилась тенденция к экономическому росту. После девальвации августа 1998 г. была резко снижена конкурентоспособность импорта, что увеличило спрос на отечественные товары пищевой промышленности и других отраслей. Важнейшим фактором экономического роста являлся рост объемов производства на всех предприятиях топливно-энергетического комплекса, где стремились компенсировать убытки от падения цен на мировых рынках — экспорт по стоимости сокращался в течение 1998 г., в физических объемах — увеличивался.

Либерализация ценообразования сняла проблемы товарного дефицита конца 1980-х гг., но вызвала снижение жизненного уровня большинства населения, гиперинфляцию (ликвидации сбережений).

Либерализация цен и новая налоговая политика оказали разрушительное воздействие на частное предпринимательство. За 1992 г. в России число малых предприятий в сфере производства резко сократилось.

Либерализация цен и либерализация внешней торговли привели к высоким темпам роста цен в российской экономике, а также к кардинальным и негативным для развития экономики изменениям ценовых пропорций. Тем не менее ряд экономистов полагает, что причиной экономического подъема в России (и других странах бывшего СССР) начиная с 1999 г. является, прежде всего, переход от плановой к рыночной экономике, осуществленный в 1990-е гг.

Итак, история российской экономической мысли уникальна по своей эволюции. От своего зарождения в XVIII в. до расцвета в XIX в. русская экономическая мысль была глубоко переплетена с вопросами идентичности России, модернизации и взаимоотношений с западным

миром. В XX в. в России произошел уникальный экономический эксперимент — переход к плановой экономике, а постсоветский период вызвал новую переоценку российской экономической мысли, ознаменовавшуюся дебатами о рыночных реформах, приватизации и проблемах переходного периода в экономике. В современную эпоху наследие российской экономической мысли остается в основе политэкономических дискуссий как внутри России, так и на международной арене.

Вопросы для самоконтроля:

1. Какие основные направления существовали в экономической мысли России во второй половине XIX — начале XX в.?
2. Назовите русских экономистов дооктябрьского периода, внесших существенный вклад в развитие экономической мысли.
3. Какие теории западных экономистов более всего были распространены в России?
4. В чем состояла альтернативность концепции развития аграрного сектора России, выдвинутая А. В. Чаяновым?
5. В чем заключается вклад Н. Д. Кондратьева в отечественную и мировую экономическую науку?

Тема 9

НОВЕЙШИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ТЕОРИИ

Учебные вопросы:

- 9.1. *Проблема асимметрии информации.*
- 9.2. *Теория общественного выбора.*
- 9.3. *Основы поведенческой экономики.*
- 9.4. *Известные экономические исследования современности.*

Современная экономика давно вышла за узкие рамки производства, распределения, обмена и потребления благ. С развитием общественных наук появляется все больше экономических теорий различного плана — от особенностей заключения договоров и обеспечения их выполнения до изучения иррациональности мышления потребителей. В этой главе мы рассмотрим, конечно, не все подобные теории, потому что их великое множество, и появляются они с завидной регулярностью. Но некоторые из новейших экономических теорий к сегодняшнему дню сформировались в виде научных направлений экономической мысли со своими представителями и идеями; особенностях таких школ мы и рассмотрим в данной главе.

9.1. Проблема асимметрии информации

Сегодня общепризнанно, что информация представляет собой один из главных факторов производства — ресурс, от эффективности использования которого в огромной (если не в решающей) степени зависит развитие отдельных стран, регионов и мирового хозяйства в целом, поэтому неравномерность ее распределения между экономическими агентами составляет важный предмет изучения экономистов.

Проблема асимметричного распределения информации состоит в том, что одна из сторон знает больше, чем другая, о предмете контракта, условиях его заключения или поведении в процессе его исполнения. Например, работник лучше осведомлен о своих профессиональных качествах, чем работодатель; заемщик лучше осведомлен о своем финансовом положении, чем кредитор; продавец лучше осведомлен о скрытых свойствах товара, чем покупатель; исполнитель лучше осведомлен о качестве исполнения работ, чем заказчик; покупатель лучше осведомлен о своих предпочтениях, чем продавец и т. д. При этом важно разделять информационную асимметрию и неполноту информации. Стороны могут не обладать всей нужной информацией, но при этом

находиться в равных условиях. Каждая из сторон знает столько же, сколько и другая.

Впервые на наличие информационной асимметрии обратил внимание К. Эрроу в своей статье «Неопределенность и экономика благосостояния в здравоохранении» (1963), опубликованной в журнале «Американское экономическое обозрение». В работе рассматривались специфические свойства медицинского страхования и утверждалось, что затраты на лечение могут быть бесполезны, ведь врачи редко уверены в действенности препаратов для конкретного заболевания.

Сегодня выделяют два основных вида информационной асимметрии: скрытые (ненаблюдаемые) свойства и скрытые (ненаблюдаемые) действия. Скрытые свойства — это такой вид информационной асимметрии, при котором одна из сторон не владеет полной информацией о предмете контракта. Этот вид асимметрии возникает еще до заключения контракта и влияет на его условия.

Рынков, на которых присутствуют скрытые свойства, достаточно много — от рынка недвижимости до рынка автомобилей. В классической статье Дж. Акерлофа «Рынок “лимонов”: неопределенность качества и рыночный механизм» (1970) анализируется рынок подержанных машин (на американском сленге — «лимонов»). Автор приводит пример, где на рынке подержанных машин есть как хорошие, так и плохие автомобили («лимоны»). «Лимон» продавец готов уступить за 2000–2500 долларов, а продавец хорошей машины оценивает свой товар в 3500–4000 долларов. Но из-за того, что покупатель не знает, где какая машина (продавец «лимона» скрывает недостатки своего товара от покупателя), он выберет ту, что дешевле, то есть, купит «лимон». На таком рынке средняя цена автомобиля составит: $(4000 \text{ долларов} + 2500 \text{ долларов}) / 2 = 3250 \text{ долларов}$. Предложение хороших машин снизится, ведь никто не будет продавать свой автомобиль дешевле его реальной стоимости. В результате на рынке останутся только плохие машины, а размеры рынка снизятся, что негативно скажется на благе всего общества. Проблема «лимонов» хорошо объясняет, почему выехавшая из салона машина тут же дешевеет на 10 %. Так рынок оценивает неопределенность.

Аналогичные ситуации возникают и в других областях. Возьмем медицинские страховки. Общеизвестно, что людям в возрасте старше 65 лет бывает крайне трудно их приобрести. Возникает естественный вопрос: почему ее цена не возрастает в такой степени, чтобы соответствовать повышенному уровню риска? Ответ простой — чем выше

цена, тем больше будет среди претендентов на получение медицинской страховки тех, кто уверен, что страховка эта им понадобится, так как ошибки при медицинских осмотрах, сочувствие врачей к престарелым пациентам и т. д. приводят к тому, что сам человек способен гораздо точнее оценить риск возникновения у него заболевания, чем это может сделать страховая компания. Становится ясно, что по самой высокой цене полис купит только тот, кто осведомлен о своем слабом здоровье, а значит, наверняка воспользуется этой страховкой.

Для противодействия влиянию асимметрии информации люди создали многочисленные институты; в числе главных из них — гарантии. Их имеют большинство потребительских товаров длительного пользования: продавец гарантирует покупателю, что качество его товара соответствует некоторому нормальному ожидаемому уровню, то есть риск возлагается на продавца, а не покупателя. Сюда же можно отнести фирменные знаки, которые являются гарантией качества и позволят не купить товар этого бренда в следующий раз, если вам не понравился его продукт. Следуя этому принципу, предприниматели создают сети гостиниц и ресторанов, объединенных общим фирменным названием. Такой подход хорошо работает для придорожных кафе, основными посетителями которых являются водители. Еда в таком заведении знакома всем, и она, как правило, лучше, чем в среднем местном ресторанчике; в то же время местный житель, который хорошо знает свой район, обычно выбирает местный ресторан по своему вкусу.

Неопределенность уменьшает лицензирование. Любой квалифицированный специалист имеет какой-либо документ, свидетельствующий об уровне его профессиональной подготовки. Аттестат об окончании высшего учебного заведения, ученая степень, даже, в какой-то мере, Нобелевская премия — все это своего рода сертификаты качества (то есть свои «фирменные знаки» есть на каждом рынке).

Второй вид информационной асимметрии — это скрытые действия (моральный риск), которые могут возникнуть после заключения контракта. Примером скрытых действий являются недобросовестные действия страхователя. После заключения договора страхования он может начать относиться к имуществу не так бережно, как раньше, и это приводит к увеличению вероятности страхового случая. В результате страховая компания, чтобы покрыть убытки, вынуждена увеличивать страховые тарифы. Тогда добросовестные страхователи могут отказаться от заключения договора, так как вероятность страхового случая оказывается значительно меньше тарифа. В результате

происходит самоотбор, когда на рынке остаются лишь недобросовестные страхователи, а тарифы оказываются очень высокими.

Аналогичные ситуации возникают после устройства на работу. В этом случае работник, пользуясь тем, что работодатель не может отследить все его действия, не прилагает оговоренных контрактом усилий. Чтобы этого избежать, работодатель может установить более высокую ставку заработной платы. Работник, получающий заработную плату выше рыночного уровня, теряет мотивацию к переходу в другое место работы. Таким образом, иногда выгоднее платить больше уже имеющемуся работнику, чем обучать новых.

Но асимметрия связана не только с отбором, но и с конфликтами, например, при покупке или аренде квартиры, для чего нанимается посредник — риелтор. На поиск лучшего варианта придется потратить очень много времени, чем риелтор заниматься не будет. Его задача — как можно быстрее заключить сделку, получить свой процент и искать нового клиента. Скорее всего, риелтор подберет для вас первую подходящую, но не самую лучшую квартиру.

Эта ситуация называется агентским конфликтом, где клиент нанимает специалиста для выполнения посреднической работы. Более масштабно агентские конфликты представлены в крупных акционерных обществах. Ведь корпорациями управляют не владельцы, а наемный менеджмент, для которого на первом месте стоит личная выгода, а не успехи компании. Любопытно, что, когда менеджер становится одновременно совладельцем компании, то есть агентом и принципалом в одном лице, это снижает его мотивацию и эффективность. Получается порочный круг.

Каковы источники информационной асимметрии? Во-первых, средства массовой информации априори не распространяют объективные точки зрения на общественные проблемы. Во-вторых, информационный дисбаланс создает ограничение доступа к образованию. Последствиями информационной асимметрии являются фиаско рынка. Объем товаров и цены отклоняются от общественно оптимальных, а ресурсы используются неэффективно. Добросовестные работники зарабатывают меньше своей производительности, а банки предоставляют кредиты в меньшем объеме, с большим залогом и под большую ставку, стремясь ограничить риск.

Для преодоления асимметрии, вызванной скрытыми свойствами, агент может попытаться послать сигнал, сообщающий недостающие сведения. Например, при приеме на работу таким сигналом будет

диплом вуза. Если кандидат на работу смог освоить сложную университетскую программу, то он является достаточно способным. Наоборот, неспособный работник либо не смог освоить программу, либо посчитал, что она будет стоить ему чрезмерных усилий. Но тут есть важный нюанс — если программа окажется слишком простой, то ее освою все, а если слишком сложной — ее не освоит почти никто. В этих случаях работнику не удастся послать достоверный сигнал, и информационная асимметрия не будет устранена.

На других рынках тоже достаточно скрытых сигналов (раскрытие финансовой отчетности публичными компаниями, продажа товаров, которые соответствуют ГОСТам или предоставление линеек товаров, которые ориентированы на разные группы покупателей (скрининг)). Последнее делается для того, чтобы охватить своим предложением всех покупателей, ведь продавец не знает детальную информацию о каждом клиенте. Потребитель с низким доходом не сможет купить более качественный товар из-за его дороговизны. Потребитель с более высоким доходом не согласится покупать дешевый из-за слишком низкого качества. В результате на рынке произойдет самоотбор — каждая группа покупателей приобретет тот товар, который ее устраивает по цене и качеству.

Важнейшую роль в преодолении асимметрии информации играет государство (вводит обязательную сертификацию, лицензирование и страхование, обязует публиковать отчетность и пр.). Чем выше асимметрия на финансовых рынках, тем больше шанс на них заработать и тем больше посредников «кормит» этот рынок.

На базе исследований информационной асимметрии вырос другой раздел экономической теории — теория контрактов. Она рассматривает особенности заключения договоров участниками сделки, когда те по-разному осведомлены о ситуации на рынке и рисках, которые на нем возникают.

9.2. Теория общественного выбора

Теорию общественного выбора называют иногда «новой политической экономией», так как она изучает политический механизм формирования макроэкономических решений. Критикуя кейнсианцев, представители этой теории поставили под сомнение эффективность государственного вмешательства в экономику. Если раньше институты воспринимались экзогенно, как нечто внешнее по отношению к экономике (причем экономические институты исследовались отдельно

от политических), то в современной политической экономии они анализируются как части единой структуры, в рамках и посредством которой выстраиваются отношения между людьми. Экономика и политика в теории общественного выбора выступают как взаимные предпосылки, взаимодействуют друг с другом, постоянно переходят одна в другую. Новый политико-экономический подход рассматривает не только экономические основы поведения в политическом процессе, но и политические методы вмешательства в рыночную экономику.

При анализе государства, в отличие от частных индивидов, мы сталкиваемся, прежде всего, с *общественными* потребностями и ресурсами, которые и определяют общественный выбор.

Из-за невозможности избежать фиаско рынка, которые возникают вследствие существования монополий, асимметричности информации, внешних эффектов и «проблемы безбилетника», государство обязано вмешиваться в экономику. Оно пытается решить эти проблемы, ограничивая производство товаров с отрицательными внешними эффектами и стимулируя производство и потребление экономических благ с положительными внешними эффектами.

Важно понимать, что блага могут быть как общественными, так и частными. Чисто частное благо — это такое благо, каждая единица которого может быть продана за отдельную плату. Чисто общественное благо — это такое благо, которое потребляется коллективно всеми гражданами, независимо от того, платят они за него или нет. Такое благо характеризуется неизбирательностью и неисключаемостью в потреблении.

Свойство *неизбирательности* («несоперничества» — *nonrivalness*) в *потреблении* означает, что потребление чисто общественного блага одним человеком не уменьшает его доступности для других. Предельные издержки для потребления таких благ равны нулю при любом уровне потребления, поэтому физически невозможно установить прямую объективную плату за их использование.

Свойство *неисключаемости* (*nonexcludability*) в *потреблении* означает, что ни один человек не может быть исключен из потребления блага, даже если он отказывается за это платить. Чисто общественное благо обладает своеобразным положительным внешним эффектом: как только кто-нибудь начинает его потреблять, оно становится доступным для всех. К тому же затраты на исключение дополнительных потребителей, как правило, чрезвычайно высоки.

Следует заметить и то, что отнюдь не все общественные блага обладают свойствами неизбирательности и неисключаемости в одинаковой степени. Когда хотя бы одно из свойств проявляется слабо, то это уже смешанные блага (см. рис. 2).

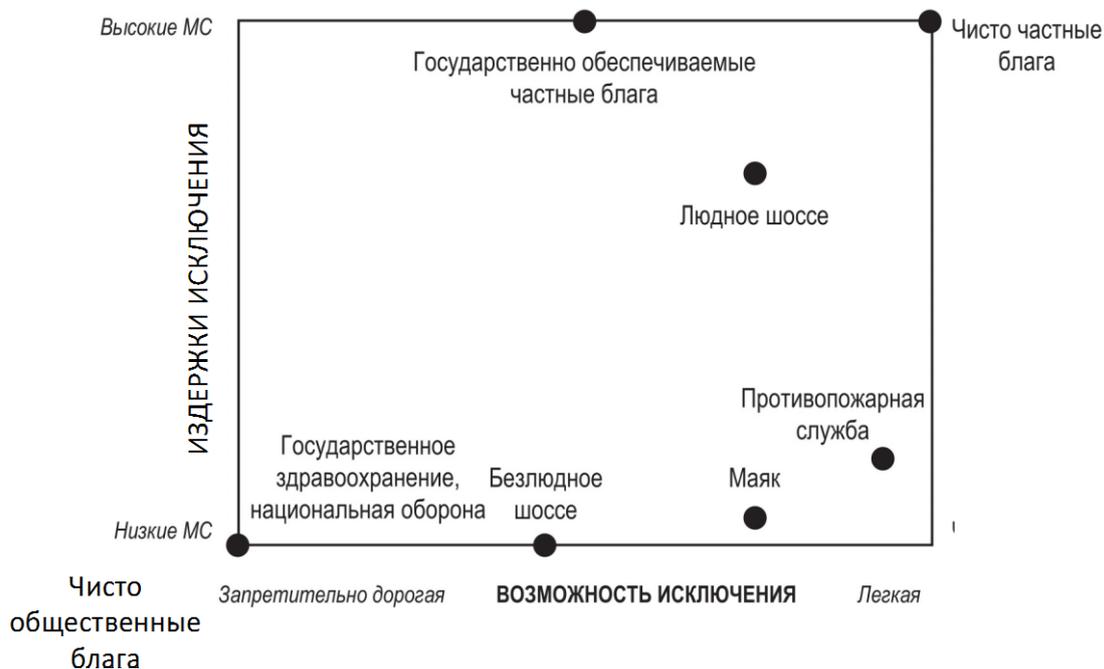


Рис. 2. Смешанные блага

Поскольку потребители получают выгоды от чисто общественного блага, независимо от того, платят они за него или нет, то возникает желание обойтись без лишних издержек, получить это благо даром. Такая ситуация получила название проблемы безбилетника. Причина кроется в особенностях человеческого эгоизма. Во-первых, сколько бы общественного блага не потребил один человек, его количество для других людей останется прежним. Согласитесь, что ваше удовольствие от просмотра красивого салюта на день города не снизится, если его посмотрит еще тысяча человек. Во-вторых, практически невозможно, а точнее, неоправданно дорого, ограничить потребление общественных благ для отдельных лиц. Вот могут вам запретить смотреть салют, если вы за него не заплатите? Теоретически это реализуемо, но сопряжено с такими издержками, что выгоднее этот салют не организовывать.

Именно здесь возникает известная проблема «безбилетника». Ведь отдельно взятый человек думает так — если благо получают все, то почему бы не получить его бесплатно, зачем за это платить? Вспомните пассажиров, которые перепрыгивают через турникеты

в метро, водителей, которые проезжают вдвоем за одно поднятие шлагбаума на платной трассе или людей, которые мусорят на улице. Такое поведение — результат моментально принятого рационального решения отказаться от платы за потребление общественного блага. И хотя каждый в отдельности может понимать, что плохие дороги и выбитые в подъездах стекла не делают жизнь лучше, эгоистичный расчет остается сильнее общественной осознанности. Как же бороться с этой проблемой? Ведь национальная безопасность, здравоохранение, хорошая экологическая среда, правопорядок и транспортная инфраструктура нужны всем. Поэтому здесь в игру вступает государство, которое заставляет платить за пользование перечисленными общественными благами (в основном через взимание налогов). Но поставить контролера — это решение лишь половины проблемы. Куда важнее понять, сколько таких благ производить. Если на обычном рынке объем товаров определяется спросом покупателей, а объем предложением — издержками продавцов, то на рынке общественных благ оценки выгод и издержек зачастую будут неточны.

Представьте, что в больницу с одинаковой болезнью попадают пожилой мужчина и юноша. Разумеется, молодой организм быстрее оправится от недуга, то есть на его восстановление будет потрачено меньше ресурсов, и он еще многие годы после лечения может активно создавать и потреблять блага. Лечение пожилого мужчины требует больше денег и времени, плюс его активная жизнь после поправки ограничена солидным возрастом. Значит ли это, что необходимо отказываться в бесплатном лечении людям по достижении ими определенного возраста?

Ответить на этот вопрос едва ли возможно. Во-первых, большое влияние оказывает моральная сторона, которая говорит нам, что жизнь каждого человека бесценна, а во-вторых, мы не знаем абсолютно точно, какую пользу может принести обществу отдельно взятый человек в будущем. В этом и заключается сложность определения оптимального количества общественных благ.

Подобный анализ выгод и издержек касается буквально каждого общественного блага. Возьмем общественную безопасность. Руководствуясь мыслью, что человеческая жизнь бесценна, государство могло бы поставить светофоры на каждом перекрестке и запретить производить машины, которые могут набрать скорость более 60 км/ч. Но ведь этого не происходит. Парадоксально, но количество светофоров, определяется в том числе готовностью общества пожертвовать частью

человеческих жизней в угоду более быстрому и комфортному передвижению. Простое сравнение выгод и издержек — ни больше, ни меньше.

Наконец, попробуйте ответить на вопрос — почему коровам, в отличие от слонов, не грозит вымирание? Кажется, что общественные блага тут не при чем, ведь как бивни слонов, так и мясо коров обладают коммерческой ценностью. Все верно, но разница в том, что коровы находятся в частной собственности, а слоны (в подавляющем большинстве) живут свободно и не являются объектом частной собственности. Каждый фермер прилагает значительные усилия, чтобы приумножить поголовье своего стада, а у браконьера такой задачи нет — он преследует свои частные интересы.

Между тем стремительное увеличение государственного сектора и государственного регулирования в условиях рыночной экономики не может быть беспредельным. Рыночная экономика накладывает на функции государства определенные ограничения; для того, чтобы решать экономические проблемы, существует институт выборов, который формирует государственные органы.

Простейшую политико-экономическую модель можно описать следующим образом. Избиратели отбирают наиболее популярных политиков, которым путем голосования делегируют свои полномочия. Политики, в свою очередь, принимают законы и организуют снабжение избирателей общественными благами. Политики, конкурируя за голоса избирателей, организуют политическую рекламу, которая снабжает избирателей политической информацией. При этом наиболее дальновидные политики стремятся учесть самые насущные общественные потребности избирателей. Эта модель может быть усложнена включением в нее бюрократов. Избиратели голосуют за политиков, политики назначают бюрократов, которые оказывают непосредственное воздействие на избирателей (см. рис. 3).

Каждый из субъектов политико-экономического кругооборота зависит от другого, влияет на другого, деятельность каждого опосредована другим. Это не означает, что каждый из субъектов не сохраняет свою независимость и относительную обособленность. Это говорит лишь о том, что любые действия субъектов политического процесса рано или поздно отразятся и на них самих, хотя и отразятся в ином, уже весьма преобразованном виде.



Рис. 3. Модель политико-экономического оборота

До возникновения теории общественного выбора в 1960-х гг. множество экономистов было вовлечено в поиск оптимальной государственной политики в определенных условиях. Например, они искали пути снижения безработицы, сдерживания инфляции, развития национальной обороны при минимальных затратах, занимались оптимизацией дорожного строительства. Делали они это без учета того, является ли правительство страны автократическим или демократическим, то есть рассматривали государство как принимающее лучшую политику из всех возможных и честно ее реализующее.

Сторонники этой теории рассматривают политический рынок по аналогии с товарным. Государство — это арена конкуренции людей за влияние на принятие решений, за доступ к распределению ресурсов, за места на иерархической лестнице. Но государство — это рынок особого рода. Его участники имеют необычные права собственности: избиратели могут выбирать представителей в высшие органы государства, депутаты — принимать законы, чиновники — следить за их исполнением. Избиратели и политики рассматриваются как индивиды, обменивающиеся голосами и предвыборными обещаниями.

Профессиональные экономисты демократических стран сегодня не столь наивны. Они понимают, что политические решения в их странах принимаются через процедуру коллективного выбора, в которой эффективность часто является лишь вторичной целью ее участников. Политические решения принимаются избранными политиками и частично назначенными ими представителями исполнительной власти. Политическое и экономическое будущее этих политиков зависит от того,

насколько они смогут удовлетворить интересы независимых избирателей, групп специальных интересов и политических партий. Современные экономисты также знают, что, даже если их рекомендации честно переходят в законы, бюрократы, ответственные за реализацию этих законов, обычно думают в большей степени о своих частных интересах, чем о благосостоянии общества.

9.3. Основы поведенческой экономики

Неоклассическая концепция экономики постулирует рациональное поведение своих агентов. Стремясь обеспечить надлежащее функционирование и развитие любой экономической системы, они всегда принимают логичные и разумные решения, а если время от времени и ошибаются, то извлекают уроки из своих ошибок и возвращаются в русло рационализма. Но на деле каждый человек или коллектив — живой организм со своим стилем принятия решений. Особенности личности накладывают отпечаток на рациональность поведения и отношение к экономическим ценностям. Зачастую люди принимают иррациональные непредсказуемые решения, которые продиктованы психологией восприятия и поведения.

Поведенческая экономика пытается найти золотую середину между строгим неоклассическим подходом и гибкостью человеческого мышления. На основании психофизического анализа ценности и вероятности все человеческое сообщество разделяют на три большие группы: не склонные к риску, склонные к риску и нейтральные к риску.

Группу *не склонных к риску* образуют люди, чьи предпочтения выражаются выпуклой функцией ценности (функцией со снижающейся предельной ценностью капитала). Группу *склонных к риску* образуют люди, чьи предпочтения выражаются вогнутой функцией ценности (функцией с возрастающей предельной ценностью капитала). Группу *нейтральных к риску* образуют люди, чьи предпочтения выражены функцией с постоянной предельной ценностью капитала, имеющей вид прямой (рис. 4).

Исследуя этот вопрос, Д. Бернулли (швейцарский физик, математик, физиолог и врач, внесший заметный вклад в становление теории вероятностей) еще в 1738 г. пришел к выводу, что люди в основном не склонны к риску, и, более того, неприятие риска снижается с увеличением богатства. Он полагал, что человек оценивает возможные варианты исходов игры не на основе ожидаемого денежного результата, а на основе ожидаемой субъективной ценности этих результатов

как средневзвешенной величины, оцененной посредством анализа их вероятностей.



Рис. 4. Вариативность функции ценности

Поскольку каждому человеку в той или иной мере присущи и склонности к риску, и безразличие к нему, и неприятие риска, то, объединив все варианты функции ценности, приведенные на рис. 4, получим S-образную кривую, определенную в области доходов и потерь. Отмеченная ранее несклонность людей к риску выражена существенно большей крутизной функции в области потерь.

Дальнейшее развитие теория субъективной ценности получила в конце XX — начале XXI в. в работах израильско-американского психолога, одного из основоположников поведенческой экономической теории, лауреата Нобелевской премии по экономике 2002 г. Д. Канемана и израильского профессора психологии А. Тверски. Исследуя вопросы выбора в условиях риска, они установили, что большинство людей принимают решения, которые в точности соответствуют гипотетической функции ценности, приведенной на рис. 4, вогнутой для доходов (выигрышей) и выпуклой для потерь (расходов). Иными словами, люди асимметрично толкуют доходы и расходы (приобретения и потери), придавая больший вес расходам при принятии решений. Более того, люди сначала оценивают отдельные события, а затем суммируют эти оценки.

Для демонстрации отмеченных особенностей приведем следующий пример. Предположим, что одновременно в почтовом ящике вы обнаружили два извещения: чек на сумму 10 000 рублей — гонорар за опубликованную научную статью (событие А) и счет на сумму 8000 рублей за коммунальные услуги (событие Б). Наверняка вы

придадите гораздо большее значение расходу в 8000 рублей, чем доходу в 10 000 рублей, поскольку согласно функции полезности (см. рис. 5) ценность дохода $V(10\,000)$ гораздо меньше ценности расхода $V(-8000)$.

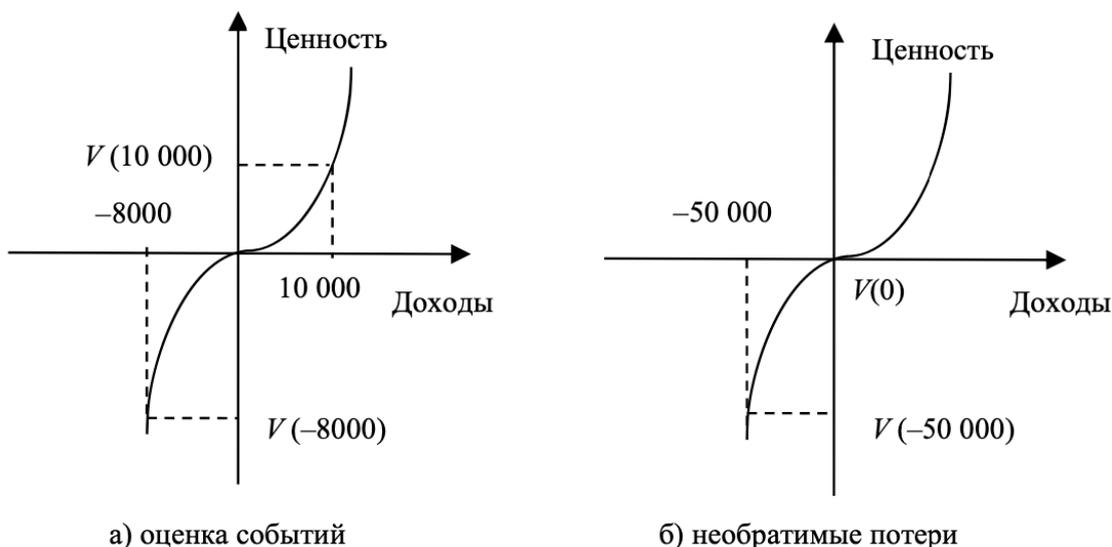


Рис. 5. Применение функции ценности

Кроме традиционного поведения людей, функция ценности Канемана — Тверски объясняет множество других типичных случаев поведения, которые противоречат рациональной логике выбора. Так, представьте себе, что вы купили пару модных туфель за 50 000 рублей и вдруг обнаружили, что они вам тесны и вызывают ощущение значительного дискомфорта. Тем не менее почти наверняка вы будете продолжать носить туфли, чтобы не пропали ваши инвестиции в свой внешний вид и социальное одобрение. Если прекратить носить туфли, то придется признать эти издержки необратимыми потерями, что для среднестатистической личности является менее предпочтительным, чем хождение с определенным дискомфортом. Другими словами, человек не готов проигнорировать невозвратные издержки, вернуться к состоянию, предшествующему покупке $V(0)$ и надеть старые туфли (см. рис. 5).

Ното economicus, представленный неоклассической экономической теорией, не совершает ошибки и всегда принимает непротиворечивые решения. Однако мы понимаем, что для большинства людей это нетипично; они склонны систематически принимать решения, руководствуясь не рациональными, а интуитивными соображениями, которые называют *поведенческими эвристиками*.

Например, по *эвристике доступности* предпочтительным является благо, которое находится на виду, на слуху или производит более

сильное впечатление. *Эвристика типичности* объясняет, почему мы часто делаем выбор по умолчанию, а не делаем логически продуманный расчет и т. д.

Таким образом, исследуя те же вопросы, что и традиционная экономика, поведенческая экономика приводит к отличным результатам. Нерациональность поведения людей абсолютно не зависит от того, знают или не знают они экономико-математические методы или теорию игр, поскольку поведенческие ошибки подчиняются определенным психологическим закономерностям, которые наблюдаются присущи каждому человеку независимо от уровня его образования.

Приведенные выше примеры укладываются в эвристическое направление поведенческой экономики. Однако существует еще несколько направлений, одно из которых — *фрейминг*.

Сущность фрейминга заключается в умении таким образом формулировать подлежащие решению экономические проблемы, чтобы уже на уровне формулировки влиять как на предпочтения лиц, принимающих решения, так и на предпочтения лиц, которых эти решения непосредственно касаются. Нетрудно догадаться, что название этого направления происходит от английского слова *frame* — рамка. В данном случае это смысловая рамка, определяющая человеческое понимание предмета и действий в пределах этого рамочного смысла. Дело в том, что люди очень чувствительны к нюансам формулировок, посредством которых эксперты, маркетологи, продавцы и бизнесмены могут значительно влиять на поведение своих клиентов даже без искажения и замалчивания фактов. Помимо особенностей формулировок и восприятия проблемы, важную роль играет и то, что люди склонны принимать решения на основании сравнения.

Когда американская компания *Williams-Sonoma* впервые представила на рынке домашнюю хлебопечку, большинство потребителей не проявили к ней никакого интереса. Но после вывода на рынок второй модели хлебопечки, большей по размерам и цене, хлебопечка первой модели начала успешно продаваться. Дело в том, что с появлением новой модели люди стали принимать свои решения о покупке хлебопечки не в вакууме, а в сравнении с другой аналогичной вещью. Это позволило им сильно укрепить свою уверенность в правильности сделанного выбора.

Еще одним направлением развития поведенческой экономики является *импринтинг* (от англ. *imprint* — оставлять след, запечатлеть). В свое время выдающийся австрийский зоопсихолог К. Лоренц

использовал этот термин для обозначения процессов формирования привязанности животных к первоначально принятым решениям. Известно, что только что вылупившиеся из яиц гусята привязываются к первому движущемуся объекту, попавшему им на глаза (как правило, это их собственная мать) и долго придерживаются этого решения, безоговорочно следуя за ним до полного своего взросления.

Оказывается, наши первые впечатления и решения подвержены такому же импритингу. В первую очередь, это относится к вопросам формирования якорной цены на новый продукт и «мирного сосуществования» с этой ценой в течение длительного времени.

Первые цены чаще всего являются произвольными и могут сформироваться под влиянием чего угодно — спроса, предложения, себестоимости, желания продавца, желания покупателя, случайности и других факторов. Однако, как только эти цены «отложились» в нашем сознании, они начинают определять суммы, которые мы готовы заплатить за аналогичные или сходные товары.

Здесь важно понять, каким образом наш первоначальный опыт превращается в многолетнюю привычку. Оказывается, явление импритинга в социуме объясняется нашей естественной склонностью к стадному поведению. Если, проходя мимо кафе, любитель черного кофе увидит, что там образовалась небольшая очередь, то, располагая некоторым свободным временем, он с большой долей вероятности тоже встанет в эту очередь.

Как ни странно, честность также вписывается в схему импритинга. Что касается честности, то ее импритинговую природу очень лаконично объяснил А. Смит: «Природа, создавая человека для общественной жизни, одарила его желанием нравиться ближним и опасением оскорбить их. Она побуждает его радоваться их расположению или страдать от их неприязни. Она устроила человека таким образом, чтобы одобрение прочих людей само по себе было для него приятно и лестно, а неодобрение — неприятно и оскорбительно»¹.

Интерпретируя нечестное поведение членов социума, следует констатировать наличие двух видов нечестности: открытого нечестного поведения, ассоциируемого с грабежом, разбоем или откровенным вымогательством, и скрытого нечестного поведения, осуществляемого посредством махинаций в бухгалтерском учете и искажения финансовой отчетности, мошенничества с закупочными ценами и аукционами,

¹ Смит А. Теория нравственных чувств. М. : АСТ, 2022. С. 512.

то есть все, что относится к так называемой беловоротничковой преступности.

Открытое нечестное поведение, как правило, всегда подвергается всеобщему публичному осуждению, и редко кому из преступников удается уйти от заслуженного возмездия. Когда речь заходит об осуждении скрытого нечестного поведения, наблюдается абсолютно противоположная картина (редко какой преступник вообще подвергается наказанию, а если и подвергается, то очень часто это наказание носит чисто символический характер, хотя масштабы такого вида преступлений на порядки превышают масштабы открытых преступлений).

Эти и другие «сбои» в поведении ставят под сомнение тезисы «неоклассической экономики» о рациональности и прагматичности человечества и активно используются брендами, чтобы продвигать товары и стимулировать на них спрос. Так, мы боимся потерять вещь гораздо сильнее, чем радуемся покупке. Нам сложно расстаться даже с ненужной вещью. Преодолеть этот страх помогает подход «мы вернем вам деньги». Покупатель инстинктивно перестает бояться пробовать новое, потому что уверен в возврате потраченных средств. Для компаний здесь нет дополнительных убытков, потому что фактический возврат товаров обычно не превышает тот, который наблюдается в категории, а продажи тем временем растут.

Еще один метод против страха потери — пробный период, после которого списываются деньги за подписку. Пользователи тестируют услугу, а потом платно продлевают (кто-то забывает о подписке, а кому-то просто жаль потерять опцию, полученную даром). В рекламе привлекаются узнаваемые личности, потому что мы доверяем знакомым лицам, а социальное одобрение через «народную марку», «выбор покупателей» лишь усиливает спрос на товар.

В настоящее время поведенческая экономика воспринимается многими как некая экзотическая наука. Пока она представлена отдельными разрозненными моделями, паттернами и схемами, которые более или менее успешно интерпретируют известные феномены. Другими словами, рассматриваемое здесь научное направление переживает описательный период своего становления и занимается аккумуляцией фактов, гипотез, концепций, успешных практик и других сведений, которые со временем составят основу для обобщений и синтеза нового качества — теории поведенческой экономики со своей аксиоматикой, методологией и четким архитектурным построением.

9.4. Известные экономические исследования современности

В 1888 г. брат А. Нобеля Л. Нобель скончался в Каннах. Одна французская газета ошибочно напечатала некролог на самого изобретателя под заголовком: «Le marchand de la mort est mort» — «Торговец смертью мертв». А. Нобель был глубоко потрясен, ведь он не хотел остаться в памяти человечества как изобретатель смертоносного взрывчатого вещества. Поэтому 27 ноября 1895 г. А. Нобель подписал завещание, в котором говорилось следующее: «Оставшейся частью своего состояния я хочу распорядиться следующим образом: исполнителям моего завещания следует вложить капитал в безопасные ценные бумаги. Они составят фонд, проценты с которого будут распределяться в качестве премии тем, кто в течение предшествующего года сделал научные открытия, которые принесут самую большую пользу человечеству...»¹.

Фонд Нобеля ежегодно выплачивает доходы с завещанных средств в виде пяти премий (в области химии, физики, медицины, литературы и содействия миру). Как видите, Нобелевской премии по экономике не существует. Есть «Премия Шведского государственного банка по экономическим наукам памяти Альфреда Нобеля», которая присуждается с 1969 г. Ее премиальный фонд формирует Банк Швеции. Премию присуждает Шведская королевская академия наук, расположенная в Стокгольме. Помощь в выборе лауреата оказывает комитет по экономике, члены которого избираются Академией из своего состава на три года. Правом номинировать на премию обладают члены Шведской королевской академии наук, лауреаты премии по экономике, профессора в области экономических наук вузов Дании, Исландии, Норвегии, Финляндии и Швеции, а также другие ученые. Выдвигать кандидатуры можно с сентября до 31 января следующего года, затем комитет отбирает наиболее достойных претендентов. В начале октября лауреат выбирается академиком большинством голосов.

На конец 2021 г. премию получили 89 ученых. Единственный в истории советский (и российский) гражданин, который получил премию по экономике памяти А. Нобеля «за вклад в теорию оптимального использования ресурсов» — Л. Кантарович. На математический факультет Ленинградского государственного университета он поступил

¹ Цит. по: Сульман Р. Завещание Альфреда Нобеля. История Нобелевских премий / пер. с англ. М. : Мир, 1993. С. 144.

в 14 лет, а в 22 года был уже профессором. Анекдотичный случай произошел в 1949 г., когда методы оптимизации производства, предложенные ученым, попытались внедрить в работу Ленинградского вагоностроительного завода. Расход металла на заводе при разрезе стальных листов действительно снизился, но из-за этого был сорван план сдачи отходов в металлолом. За недостачу отходов руководство завода получило выговор, а сотрудники лишились премий (вопрос, правда, в качестве исключения решили и наградили работников по заслугам).

Премии Шведского государственного банка по экономическим наукам памяти А. Нобеля в последние годы выдаются за межпредметные исследования. Так, в 2019 г. премию получили пионеры разработки и применения полевых экспериментов для борьбы с бедностью (чтобы у жителей бедных стран был доступ к питьевой воде и современным лекарствам, чтобы взрослые имели возможность взять кредит под доступный процент, чтобы школьники учились в более хороших школах и по более современным стандартам, чтобы государственные деньги тратились на эффективные программы).

Что такое полевой эксперимент? Вместо лаборатории, привычного места для экспериментаторов в естественных науках, используется что-то, что и так имеет место в реальной жизни, без всякого эксперимента, но к этому добавляется специальная компонента, позволяющая правильно оценить последствия. Скажем, правительство решает ввести новую образовательную программу, то есть потратить деньги, огромные, как всегда, когда речь идет о массовых проектах. Надо подготовить учителей, разработать учебники, внести изменения в учебные программы. А как узнать, что программа работает так, как намечено? Или даже еще проще — как узнать, что деньги потрачены, учебники напечатаны, учителя прошли переподготовку, а в этом был хоть какой-то смысл — знания школьников хоть как-то изменились? Оказывается, это сложный вопрос; те, кому кажется, что на него легко ответить, ошибаются. Определить последствия использования образовательной программы всегда очень сложно.

Самая очевидная проблема с анализом последствий каких-то изменений — это то, что мы все время имеем дело со смещенной выборкой. Например, практически невозможно ответить на вопрос, лучше ли, если ребенок пойдет в первый класс в 5 лет, а не в 6 или 7. Дети, которые правдами или неправдами попадают в школу раньше или «прыгают через класс», в среднем сильнее тех, кто пошел в школу, будучи чуть старше. Они бы, возможно, показывали более хорошие результаты

и в случае, если бы пошли в школу со своими сверстниками. То есть то, что «дети, которые идут в школу раньше, добиваются более высоких результатов», легко доказать, а то, что «ребенку лучше пойти в школу на год раньше», — нет. Но на практике для вашего собственного ребенка нужно знать, правда ли второе, а не первое (у вас же не случайная выборка детей, а один конкретный!). Это невозможно без полноценного рандомизированного эксперимента — создания представительной выборки (то есть нельзя давать родителям выбирать, участвовать или нет) и потом разбиения ее на контрольную группу (пойдут в школу со всеми) и экспериментальную (пойдут раньше). Для ответа на вопрос «идти ли в школу раньше?» эксперимент, очевидно, не проведешь — и этот вопрос так и остается без ответа, но для крупных государственных программ оценка последствий с помощью рандомизированных экспериментов вполне возможна.

Вот, например, новая образовательная программа. Если ввести ее одновременно во всех школах, нельзя будет определить, повлияла ли эта программа на успеваемость и в какую сторону. Наверняка результаты в более хороших школах будут лучше, чем в средних и плохих. Если ввести программу в «пилотных» школах, то возникает другая сложность. Нужно, чтобы выборка «пилотных» школ оказалась представительной по отношению ко всем школам (относительно этой новой программы). Понять, будет выборка представительной или нет, может быть сложно. Например, нельзя попросить школы добровольно участвовать в «пилоте» — может получиться так, что желание участвовать будет сильнее у тех, для кого эта программа больше подходит. Результаты программы для этой выборки будут завышать оценку для всех школ. Нельзя попросить экспертов отобрать школы для «пилота» — это может внести смещение в выборку. Надо правильно составить «выборку всех школ» и потом с помощью лотереи (или другого датчика случайных чисел) выделить контрольную и экспериментальную группы.

В России оценку государственных программ с помощью рандомизированных экспериментов не проводят (а это — примерно такое же отставание в технологическом плане, как если бы чиновникам запретили пользоваться мобильной связью). Работа все равно будет идти, но, конечно, менее эффективно. Оценивать последствия реформ в образовании, медицине или социальной сфере без рандомизированных экспериментов можно, но качество оценивания будет ниже.

Лауреаты премии памяти А. Нобеля А. Банерджи и Э. Дюфло из Массачусетского технологического института и М. Кремер из Гарварда

показали, как проводить полевые эксперименты на практике. Школам в Кении и Индии давали дополнительные ресурсы для улучшения качества образования, но при этом получатели ресурсов отбирались и мониторились рандомизированно, что позволило делать выводы именно о последствиях программ. Э. Дюфло и А. Банерджи, экспериментируя с миллионами индийских школьников, сумели не только получить оценки последствий, но и выделить конкретные механизмы, через которые реформы влияют на знания детей.

Нобелевский комитет пояснил, что премия дается за полевые эксперименты в борьбе с бедностью потому, что в XXI в. борьба с бедностью — это не займы и гранты правительствам развивающихся стран, а работа по улучшению образования и здравоохранения внутри этих стран. Более подробно о том, как работают полевые эксперименты, можно узнать из нобелевской лекции Э. Дюфло¹.

В 2020 г. премия была присуждена профессорам Стэнфорда П. Милгрому и Б. Уилсону с формулировкой «за усовершенствования в области теории аукционов и изобретение их новых форматов». Аукцион проводится для того, чтобы продать товар в ситуации, когда продавец не знает, сколько ему готовы заплатить за него. Если бы он знал, какую сумму готова заплатить та сторона, которой товар нужнее всего, аукцион был бы не нужен — можно было бы продать товар этому участнику по максимальной цене. Но готовность платить оценить очень трудно — у участников торгов есть все стимулы скрывать, сколько они готовы заплатить. Кроме того, бывает, что они и сами не знают, сколько хотят заплатить. Например, сколько готова заплатить фирма, которая торгуется за нефтяное месторождение? Цена зависит от многих факторов (неразведанных запасов нефти в месторождении, технологий, будущих цен на рынке нефти). А сколько готова заплатить компания, торгующаяся за лицензии на радиочастоты, которые можно использовать для мобильной связи или телевизионных трансляций?

Теория аукционов начала формироваться в 1960-е гг. с работ У. Викри, получившего Нобелевскую премию в 1996 г. К началу 1980-х гг. теория аукционов стала центральной темой всей экономической теории. С развитием теории аукционов экономисты впервые получили рабочую микромодель рыночного взаимодействия, в ходе

¹ Duflo E. Field Experiments and the Practice of Policy. Prize Lecture. URL: <https://www.nobelprize.org/uploads/2019/10/duflo-lecture.pdf> (дата обращения: 15.03.2023).

которого выясняется цена. До этого пересечение кривых спроса и предложения, определяющих цену на рынке, было абстракцией, но в теории аукционов эти кривые стали результатом индивидуальных действий экономических субъектов.

Одно из первых научных открытий П. Милгрона — серия моделей, которая позволяет анализировать, как раскрытие информации влияет на результаты аукциона. Например, представьте, что аукционный дом — «Сотбис» или «Кристис» — перед продажей картины узнал от своих экспертов сведения, серьезно влияющие на ее цену в сторону понижения. Нужно ли раскрывать такую информацию? Модель П. Милгрона показывает, что продавцу выгодно с самого начала создать такую систему, в которой раскрывается вся известная информация. Если участники аукциона будут подозревать, что продавец что-то скрывает, они будут торговаться слишком осторожно.

Эта же модель помогла проиллюстрировать «проклятие победителя», явление, которое на практике приводило к низким доходам продавцов тех объектов или ресурсов, в ходе торгов по которым участники узнавали, сколько они сами готовы заплатить, из ставок других участников. Проще всего это понять на конкретном примере. Представьте, что фирма торгуется за право на разработку участка шельфа и видит, что другие претенденты на него торгуются очень агрессивно. Значит, по их оценкам, там много нефти! Отсюда следует, что фирме тоже нужно повысить свою ставку! Проблема в том, что в такой ситуации победа одной из компаний на аукционе — худшая для нее новость. Это значит, что она с самого начала вела себя не как самый реалистичный претендент на месторождение, а как самый оптимистичный. Сделанная этой компанией оценка запасов оказалась самой высокой, а не средней, наиболее реалистичной! Вот оно, «проклятие победителя».

Опасаясь попасть в ловушку «проклятия победителя» многие компании на открытых аукционах торговались очень осторожно. В результате цена на объект или ресурс росла медленно, и в итоге он продавался гораздо дешевле, чем рассчитывал продавец. Иными словами, продавцы на аукционах такого формата систематически недополучали прибыль.

Главное приложение теории аукционов в 1980–1990-е гг. — это многомиллиардные аукционы Федеральной комиссии по связи (Federal Communications Commission, сокращенно FCC), американского регулятора рынка радиочастот. В 1960-е гг. американский экономист

Р. Коуз предложил создать рынок радиочастот и продавать права на их использование. П. Милгром и Б. Уилсон стали научными консультантами рынка аукционов, на которых одновременно продавалось множество лицензий, покрывающих определенные частоты спектра и территорию. Проводя первые аукционы, нужно было решать технические задачи, опираясь на соображения, которые вытекали из абстрактных моделей теоретиков. Как сделать так, чтобы лицензии достались тем, кто сможет их использовать с максимальной прибылью? Как заставить участников делать ставки? Как избежать сговора или «раздела рынка»?

П. Милгром вместе с группой исследователей из Стэнфордского университета стал создателем крупной практической разработки аукциона нового поколения — «комбинаторного аукциона». В нем участники могут делать ставки не на отдельные лицензии, а на целые «пакеты», набор разных лицензий в разных местах, причем набор можно формировать практически произвольно.

Б. Уилсон воспитал несколько поколений учеников, а также стал автором «доктрины Уилсона». Она звучит так: «Правила хорошо организованного аукциона не должны опираться на специфические предположения о том, как устроены предпочтения участников». Согласно доктрине, прибыль фирмы-участника — это случайная величина, имеющая какое-то вероятностное распределение. Сделав такое предположение, можно рассчитать оптимальную стратегию и ожидаемую прибыль. На занятии по экономической теории важно, чтобы задача имела точное, красивое решение, но странно было бы делать такие же упрощающие предположения на практике. «Доктрина Уилсона» состоит в как раз в этом — правильно организованный аукцион должен работать независимо от того, насколько хорошо организаторы могут «угадать», сколько готовы заплатить участники.

Таким образом, современная экономическая мысль достаточно сильно фрагментирована. Сегодня крайне затруднительно выделить современные экономические школы, как, к примеру, в XVII в., когда мы говорили о классической школе и физиократах. Современные ученые-экономисты редко относят себя к какой-то из традиционных экономических школ, но при этом изучают достаточно широкий круг вопросов. Часто в своих исследованиях экономисты затрагивают смежные с экономикой области. Именно об этом мы поговорим в следующей теме.

Вопросы для самоконтроля:

1. В чем опасность асимметрии информации для любого конкурентного рынка?
2. Каким образом государство обеспечивает создание общественных благ?
3. Приведите по два примера положительных и отрицательных внешних эффектов.
4. Как склонность людей к риску определяет их поведение?

ТЕМА 10. СОВРЕМЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИМПЕРИАЛИЗМ

Учебные вопросы:

- 10.1 Экономика преступления и наказания.
- 10.2. Экономика семьи.
- 10.3. Экономика счастья.
- 10.4. Теория соревнований.

На рубеже 1950–1960-х гг. 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.

Этому направлению экономической мысли свойственно использование метода экономического анализа для неэкономических сфер человеческой деятельности. Правомочность такого подхода основана на том, что принятая в экономической науке модель поведения человека рассматривается как универсальная, то есть способная описать поведение человека в любых обстоятельствах а не только при решении экономических задач. Сторонники этого направления считают, что экономический анализ пригоден и для интерпретации поведения институтов, причем не только экономических, но и социальных.

10.1. Экономика преступления и наказания

Неоинституциональные концепции, которые уже приобрели известность среди отечественных экономистов, — теория общественного выбора и теория прав собственности — изучают влияние правовых норм на развитие легального, официального бизнеса. В отличие от них, экономическая теория преступлений и наказаний (economics of crime and punishment) исследует экономическое «подполье» — мир за рамками «общественного договора», мир, где действуют преступники и борющиеся с ними стражи порядка. Экономический подход к анализу

преступной и правоохранительной деятельности в России практически совершенно неизвестен, хотя актуальность этого направления научного поиска для нашей страны гораздо выше, чем для развитых стран Запада, где родилась эта теория.

Хотя преступность есть столь же древнее явление, как и цивилизованное общество, экономический подход к ее изучению стал складываться совсем недавно. До этого при изучении преступности преобладала кажущаяся самоочевидной точка зрения, что преступная деятельность есть отклонение от общепринятой нормы, которое несет обществу лишь ущерб. Экономическая теория преступлений и наказаний возникает там и тогда, где и когда преступность начинает рассматриваться не как отклонение от нормы, а как специфическое ее проявление, как девиация в границах нормы.

Зарождение экономики преступлений и наказаний произошло в 60-е гг. XX в. Оно связано, прежде всего, с именем знаменитого американского экономиста Г. Беккера, который в своем научном творчестве целенаправленно выступает за расширение круга объектов экономического анализа (за что был в 1992 г. удостоен премии памяти А. Нобеля по экономике с формулировкой «за расширение области применения микроэкономического анализа к широкому кругу проблем человеческого поведения и взаимодействия, включая поведение вне рыночной сферы»). Датой рождения экономики преступлений и наказаний как одного из направлений неoinституционализма можно считать 1968 г., когда была опубликована программная статья Г. Беккера, название которой напоминает знаменитый роман Ф. М. Достоевского: «Преступление и наказание: экономический подход».

До 1960-х гг. среди криминологов преобладало убеждение, что преступники — это люди, которые принципиально отличаются от нормальных законопослушных граждан. Но Г. Беккер предложил исходить из того, что преступники так же рациональны, как и любые другие люди, они точно так же стремятся максимизировать свою выгоду при ограниченных ресурсах. Принцип оптимизирующего поведения действительно оказался универсальным, пригодным не только для объяснения поведения преступников, но и для выработки наиболее эффективных путей сдерживания преступности. Этот принцип означает, что преступник сознательно и долгосрочно планирует свою деятельность, выбирая из разных ее вариантов тот, при котором отношение выгод к затратам будет максимальным. Экономисты не утверждают, будто все преступники действуют рационально. Чтобы предложенная

неоинституционалистами модель рационального преступного поведения была признана корректной, вполне достаточно, если рационально ведет себя (или, по крайней мере, стремится вести) большая часть правонарушителей.

Поскольку основные принципы поведения людей в обычной экономической жизнедеятельности и в преступном мире оказываются одинаковыми, то экономическая теория преступлений и наказаний имеет, в сущности, ту же структуру, что и общая экономическая теория: экономическая теория поведения преступников («производителей»), их жертв («потребителей»). Проекцией общей теории экономических организаций стала экономическая теория организованной преступности, проекцией общей теории государственного регулирования хозяйства — экономическая теория правоохранительной деятельности.

Подобно тому как, наряду с общей экономической теорией, есть экономические теории различных специфических видов производства (экономика промышленности, жилищная экономика, экономика игорного бизнеса и т. д.), существуют разработки по экономике отдельных видов преступной деятельности (экономика наркобизнеса, экономический анализ уклонения от налогов, экономика коррупции и т. д.), а также некоторых видов наказаний (например, применения смертной казни). Однако между законными и незаконными профессиями все же есть принципиальное различие, которое экономисты давно заметили. Чтобы лучше его понять, есть смысл обратиться к одному, казалось бы, сугубо частному и эмпирическому экономико-криминологическому исследованию. В 1972 г. была опубликована небольшая статья американского экономиста М. Сесновица «Доход от кражи со взломом». Ее автор на основе конкретных данных криминологической статистики штата Пенсильвания за 1967 г. попытался точно оценить, насколько прибыльна «профессия» взломщика (кражи со взломом (burglary) — самый широко распространенный в США вид преступлений).

Кража со взломом, как, впрочем, и любой другой вид преступной деятельности) это высокорискованная деятельность, поскольку вор рискует быть пойманным и осужденным. Если попытаться изобразить в виде формулы зависимость чистого дохода преступника от разных факторов, то она будет выглядеть так:

$$R = (1 - p) \times S + p \times (S - D) = S - p \times D,$$

где R доход (return) взломщика;

p — вероятность (probability), что вор будет пойман и наказан;

S величина украденного (stolen);

D — денежная (dollar) величина потерь взломщика, которые он несет в результате наказания.

Эта формула имеет универсальное значение и может использоваться для расчета доходности любых видов преступной деятельности корыстной направленности (уклонения от налогов, ограбления банков, киднеппинга, наркоторговли и т. д.). Если наказанием является штраф, то оценка потерь правонарушителя производится очень легко. Труднее правильно рассчитать потери, которые несет преступник, приговоренный к тюремному заключению. В этом случае оценка должна производиться по методу альтернативных издержек: берется средний уровень упущенного потенциально возможного легального заработка, который преступник мог бы получать в течение среднего срока заключения, если бы он был на свободе, и из этой величины вычитается средний доход заключенного (то есть средние расходы тюремной администрации на одного заключенного).

Расчеты М. Сесновица дали следующий результат: средняя величина чистой добычи от преступления составляет примерно 120 долларов; вероятность осуждения за кражу со взломом — около 6 %; ожидаемые потери от в среднем 40-месячного тюремного заключения примерно 5300 долларов; следовательно, ожидаемый доход взломщика составляет около 200 долларов. Иначе говоря, средний ожидаемый чистый доход преступника оказался отрицательной величиной. Эта закономерность проявляется практически во всех видах правонарушений. Каждый, кто любит ездить без билета, рано или поздно убеждается, что вероятность встретить контролера и величина штрафа таковы, что систематические поездки без билета оказываются убыточными.

Если средний ожидаемый доход преступника ниже нуля, то разве можно утверждать, что преступник рационален? Экономисты различают три типа рационального хозяйственного поведения: склонность к риску, нейтральное отношение к риску и избегание риска. Поведение преступников — это поведение склонных к риску, следовательно, преступление можно рассматривать как разновидность рискованного «бизнеса». В легальной экономике таким образом ведут себя многие игроки на бирже, любители азартных игр, некоторые предприниматели-новаторы. Чем более рискованным является какой-либо вид деятельности (в том числе преступной), тем более низким будет средний реальный доход любителей риска. Поэтому доходы преступников обычно ниже заработков, которые они могли бы получать, занимаясь легальной экономической деятельностью.

Г. Беккер выразил ожидаемую полезность от совершения правонарушения следующей формулой:

$$EU = (1 - p) \times U(Y) + p \times U(Y - f) = U(Y - p \times f),$$

где EU — ожидаемая полезность (expected utility) от преступления;

p — вероятность осуждения правонарушителя,

Y — доход от преступления;

U — функция полезности (utility) преступника;

f — наказание за преступление.

Поскольку преступник рассчитывает на длительную «карьеру», то при оценке дохода от преступной деятельности он должен учитывать альтернативные издержки — доход в легальном бизнесе, который он получал бы, если бы не пошел по «кривой дорожке». В модели Г. Беккера предполагается, таким образом, что потенциальный преступник имеет альтернативу: либо он выбирает преступную «карьеру» (при $EU > 0$), либо он остается законопослушным гражданином (если $EU < 0$).

Последователями Г. Беккера предлагались и более сложные модели преступной деятельности. Широко известны, в частности, модели портфельного выбора: потенциальный преступник может распределять свой доход или свое время (то есть свой денежный или человеческий капитал) в разных пропорциях между легальной и нелегальной деятельностью.

Борьба с преступностью. Если рассматривать преступность с точки зрения соотношения затрат и выгод, то приходится задуматься, что несет обществу больше потерь — преступность или борьба с нею? Чем сильнее защита правопорядка, тем большее давление испытывают законопослушные граждане, вынужденные не только содержать за счет своих налогов армию сил правопорядка, но и переносить массу унижительных полицейско-бюрократических процедур, призванных предотвращать потенциально возможные правонарушения. В принципе, абсолютно все виновные могут быть гарантированно изобличены и наказаны, если все ресурсы общества будут брошены исключительно на правоохранительную деятельность. Практика доказывает, что, действительно, в тоталитарных обществах уровень преступности ниже, чем в сопоставимых с ними обществах демократических. Конечно, общество может вообще избегать расходов на защиту правопорядка, но тогда неизбежно возрастут потери от преступности. Очевидно, любые крайности в этом вопросе равно нежелательны. Принцип

оптимизирующего поведения в данном случае требует, чтобы минимизировались совокупные издержки преступности, включающие и потери общества от совершенных преступлений, и расходы общества на предотвращение преступлений.

Экономическое решение проблемы оптимизации правоохранительной деятельности в самом общем виде можно проследить на экономико-математической модели, разработанной в 1970-е гг. американскими экономистами-криминологами — Л. Филлипсом, Г. Вотимладшим и К. Эскриджем. Чем больше преступлений, тем выше потери общества от них. Чтобы уменьшить число преступлений, общество должно тратить все больше средств на правозащиту. Очевидно, что с точки зрения общества необходимо, чтобы издержки предотвращенных преступлений, или расходы на борьбу с преступностью сравнивались с издержками совершенных преступлений. Выходит, чтобы минимизировать общие социальные потери, общество должно узнать и принять некоторый оптимальный (ненулевой) уровень преступного поведения. Отклонения от этого оптимального уровня преступности в любую сторону (как увеличение, так и уменьшение числа совершенных преступлений) являются нежелательными.

Таким образом, общей целью правоохранительной деятельности должно быть не «искоренение» преступности, а сдерживание ее на оптимальном с точки зрения общества уровне. Сам этот криминальный оптимум достаточно подвижен и зависит как от эффективности использования правоохранительными органами выделенных им ресурсов, так и от «эффективности» деятельности преступников.

Практическое применение модели К. Эскриджа для определения оптимума правоохранительной деятельности сопряжено с затруднениями в определении потерь от преступности. Определить имущественные потери относительно легко, но как оценить потери от преступлений против личности (убийств, изнасилований и т. д.)? Такого рода оценки неизбежно будут носить очень приблизительный характер.

Экономическое обоснование выбора мер наказания. Среди функций наказания преступников экономисты сосредотачивают свое внимание на функции сдерживания, полагая другие функции либо чисто этическими (наказание), либо применимыми к ограниченному кругу преступников (изоляция), либо просто сомнительными (перевоспитание). Именно наказание в форме увеличения вероятности ареста и длительности срока заключения способствует удержанию от преступления. Для подтверждения этого достаточно вспомнить формулу дохода

правонарушителя: чем выше показатели p и D , тем ниже доходность преступления и, следовательно, тем меньшее число людей будут рационально выбирать преступную «карьеру». Совокупные потери общества минимизируются, когда ожидаемые потери от преступления ($p \times D$) превышают добычу от преступления. Это уравнение является основополагающим при выработке рациональной политики сдерживания преступности.

Степень наказания и его тяжесть являются «благами-субститутами», то есть могут взаимозаменять друг друга (назначение тяжелых наказаний, при низкой раскрываемости преступлений дает такой же сдерживающий эффект, что и назначение слабых наказаний при высокой раскрываемости преступлений). Эмпирические исследования уточняют, что увеличение на 1 % вероятности осуждения сильнее удерживает от преступления, чем увеличение на 1 % тяжести наказания.

Зависимость числа преступлений от вероятности осуждения и от тяжести наказания заметно варьируется по разным видам преступлений и в разных странах. Чем тяжелее преступление, тем в большей степени правонарушители чувствительны к вероятности раскрытия преступления и тем слабее они реагируют на тяжесть наказания. Это значит, что для потенциального преступника нет особой разницы между пожизненным заключением или осуждением на 20 лет, поскольку и то и другое реально означает полное разрушение жизни.

Другой важный аспект экономического анализа судебно-пенитенциарной системы — поиск путей минимизации расходов на ее функционирование. Большинство преступников несет наказание в виде отбывания тюремного заключения, однако это означает, что общество наказывает не только преступника, но и само себя, поскольку заключенный находится на государственном обеспечении, ничего не производя. Здесь, однако, требует дополнительного анализа вопрос, будут ли равны сдерживающие эффекты тюремного заключения и равного ему по величине наносимого материального ущерба денежного штрафа. Априори можно предположить, что, поскольку пребывание в тюрьме наносит репутации правонарушителя невосполнимый и трудно оцениваемый в деньгах урон, то замена тюремного заключения денежным штрафом должна производиться с коэффициентом редукции, который больше единицы, но последовательная замена сроков тюремного заключения штрафами затруднительна из-за того, что у разных правонарушителей ценность времени сильно различается. Всех правонарушителей можно разделить на две категории: лица с высоким человеческим

капиталом (обычно это люди с высоким образованием) и лица с низким человеческим капиталом (малообразованные преступники). Для первых более ценным ресурсом будет время, для вторых — деньги. Тогда с целью усилить сдерживающий эффект целесообразно проводить дифференцированную в соответствии с человеческим капиталом преступника политику наказаний, лишая преступников того, что является для них более ценным. Преступники с высоким человеческим капиталом (обычно это «преступники в белых воротничках») должны приговариваться преимущественно к тюремному заключению, а преступники с низким человеческим капиталом (обычно это общеуголовные преступники) — к денежным штрафам.

Помимо замены тюремных сроков заключения денежными штрафами, для экономии издержек правоохранительной деятельности часто используется практика «согласованного признания вины». В США, в частности, большинство уголовных дел до судебного процесса не доходит, поскольку и обвиняемый, и обвинитель заблаговременно приходят к компромиссу: например, обвиняемый в избиении, которому грозит 10-летний срок заключения, признает себя виновным в хулиганстве и приговаривается к 2-летнему сроку. Подобные компромиссы, указывает американский экономист-криминолог У. Ландс, часто вызывают осуждение, но с экономической точки зрения они вполне оправданны. Действительно, судебный процесс несет значительные издержки обеим сторонам (оплата труда работников суда и адвоката подсудимого). Если они могут уладить дело «полюбовно», то в выигрыше будут и обвиняемый, и обвинитель. Может возникнуть правомерный вопрос: не обесценивает ли подобная практика сдерживающего эффекта наказания? Поскольку, как уже упоминалось, сам факт осуждения сдерживает потенциальных преступников сильнее, чем тяжесть наказания, то снижение сдерживающего эффекта от ослабления наказания может быть достаточно умеренным. Таким образом, рациональное поведение правонарушителей и обвинителей не просто допускает, но прямо предписывает, что большинство дел будет решаться во внесудебном порядке по взаимной договоренности сторон.

Когда экономисты анализируют экономическую эффективность системы наказаний, то речь не может не пойти об обоснованности высшей меры наказания — смертной казни. Экономисты рассматривают проблему смертной казни, как всегда, при помощи своей излюбленной методики сравнения затрат и выгод. Американский экономист-

криминолог А. Эрлих в своих работах доказывал, что применение смертной казни дает сильный удерживающий эффект, сокращающий криминальное насилие и, в частности, количество совершаемых преступниками убийств. А. Эрлих провел сравнение количества убийств и смертных казней в разных штатах США, элиминируя другие факторы расхождений между ними (различия в национально-расовой и половозрастной структуре населения, в уровне доходов и т. д.). Его исследования показали, что между количеством смертных приговоров и числом убийств существует четкая обратная зависимость: каждая казнь убийцы предотвращает от 7 до 15 убийств. По поводу методики анализа последствий применения смертной казни (и иных видов наказаний) продолжаются дискуссии, но в целом вывод А. Эрлиха об экономической эффективности этой высшей меры наказания стал среди экономистов довольно распространенным, хотя и не общепринятым.

В заключение следует отметить, что основная масса известных работ по экономике преступлений и наказаний опубликована еще в 1970-е гг. С одной стороны, вполне естественно, что после открытия нового направления немедленно следует серия открытий, а затем экономисты начинают «копать вглубь». С другой стороны, при знакомстве с литературой возникает ощущение, что первоначальный исследовательский порыв уже исчерпан, а «второе дыхание» не приходит. Почему? Представляется, что экономисты-криминологи сталкиваются с двумя препятствиями — количественным и качественным. С одной стороны, принятая в экономической теории преступлений и наказаний модель взаимосвязи преступности и различных воздействующих на нее факторов начинает представляться слишком упрощенной. С другой стороны, преступность — это та область общественной жизни, где большое значение имеют культурологические факторы, моделировать которые современная экономическая теория в принципе еще не умеет.

10.2. Экономика семьи

По мнению экономистов, любой человек стремится извлечь наибольшую полезность из принятых решений, даже если эта полезность не связана с материальной выгодой. А заключение брака (согласно экономической теории семьи) есть не что иное, как стремление к максимизации полезности — получение такого результата, которого люди по одиночке достигнут с большим трудом.

Согласно суждениям Г. Беккера в его «Трактате о семье» (1981), деятельность семьи представляется как деятельность рационального экономического агента, а заключение брака интерпретируется по аналогии с созданием партнерской фирмы. В отношении распределения обязанностей в семье действует принцип рациональности (ту или иную работу выполняет тот, кто способен ее выполнить наиболее рационально с экономической точки зрения).

Допустим, у женщины есть потребность в рождении и воспитании детей, но она понимает, что вырастить их в одиночку очень трудно. С другой стороны, есть мужчина, который готов создать семью и растить детей, но не готов ради этого бросить хорошо оплачиваемую работу. Понимая, что, объединив свои усилия, каждый из партнеров достигнет цели (максимизирует выигрыш) при тех же издержках (речь не только о деньгах), люди заключают брак как договор взаимовыгодного сотрудничества. Такая взаимодополняемость мужского и женского труда, позволяющая вырастить детей с меньшими совокупными издержками, создает сильный стимул создания брачного союза.

Кстати, в экономической теории детей можно рассматривать как долгосрочные инвестиции. Если в сельской местности доходность таких инвестиций носит материальный характер (больше рабочих рук), то в развитых странах в условиях городской среды дети — источник радости, что тоже является выгодой родителя. Но почему в развитых странах среднее количество детей в одной семье меньше, чем в бедных странах? И этому факту можно найти экономическое обоснование. Воспитание большого количества детей требует много времени, которое выступает своеобразным ресурсом. В богатых странах время родителей очень дорого, поэтому для них издержки от воспитания «дополнительного» ребенка достаточно высоки. В бедных же странах эта проблема выражена меньше, так как стоимость рабочего времени родителей гораздо ниже, и родители будут готовы потратить его на воспитание детей.

Здесь действует своеобразный механизм мультипликатора, когда сокращение спроса на количество детей повышает спрос на их «качество», но это вызывает еще большее падение спроса на количество, что, в свою очередь, подталкивает к дополнительному росту спроса на качество и т. д., поэтому даже небольшое удорожание содержания детей (например, из-за падения экономической ценности труда в городских условиях по сравнению с сельскими) может запустить этот мультипликативный процесс и привести к резкому сокращению рождаемости.

К тому же воспитание большего количества детей — процесс намного более времязатратный, чем обеспечение их лучшего «качества». Неудивительно, что богатые семьи предпочитают иметь мало детей «высокого качества», чем много — «низкого качества». (Этим объясняется отрицательная корреляция между доходом и размером семей.)

Дополнительную роль играют издержки по поиску партнера, которые сопряжены с неполнотой информации об окружающих нас людях. Чтобы узнать, подходит ли вам этот партнер, придется потратить время на знакомство с ним, которое вы могли использовать с большей выгодой. При этом поиск партнера может быть как экстенсивным (увеличение количества знакомств), так и интенсивным (увеличение длительности отношений с потенциальным партнером). Общий смысл состоит в том, что семья создается, когда ожидаемая полезность вступления в брак оказывается выше полезности холостой жизни для каждого из партнеров.

Экономическая логика также объясняет, почему большинство разводов приходится именно на первые годы совместной жизни. С увеличением числа лет, проведенных в браке, потенциальные издержки от его разрыва для каждого партнера становятся выше, так как люди за это время успевают накопить определенный капитал в виде привычек, совместных потребностей и ценностей, а разрыв отношений приводит к потере этого капитала. Увеличение разводов и среднего возраста вступления в брак в развитых странах в последние десятилетия можно объяснить сокращением разрыва в уровне зарплат мужчин и женщин. Появление альтернативы успешной карьеры снизило для женщин издержки жизни вне брака, в связи с чем для некоторых женщин стимулы вступления в брак заметно упали либо совсем исчезли.

Наиболее общий вывод, к которому пришел Г. Беккер в ходе анализа брачного рынка, состоял в том, что равновесие на этом рынке будет обладать свойствами Парето-оптимальности. В состоянии равновесия ни одна пара участников, не связанная брачными отношениями, не могла бы повысить свое благосостояние, отказавшись от своего нынешнего партнера и вступив в брак друг с другом. Это означает максимизацию совокупного выпуска базовых потребительских благ, производимого всеми домохозяйствами.

Целая серия работ Г. Беккера посвящена доказательству того, что модель «человека экономического» не связана жестко с одним определенным типом мотивации. В частности, в нее вполне вписывается

альтруистическое поведение. Альтруизм понимается им как положительная зависимость между функциями полезности разных людей: например, благополучие 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. Соответственно, эгоизм предполагает отсутствие взаимосвязи между функциями полезности разных людей.

Отталкиваясь от такого понимания, Г. Беккер сформулировал ставшую знаменитой «теорему об испорченном ребенке», раскрывающую роль альтруизма в семье. Она гласит, что, если глава семьи является альтруистом, то даже «испорченный» ребенок, 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 выпуска потребительских благ, производимых семьей.

Это можно пояснить на простом примере. Пусть эгоист Том может предпринять некое действие, которое, увеличив его доход на 1000 долларов, сократило бы доход его сестры Джейн на 1500 долларов. В «теореме об испорченном ребенке» утверждается, что альтруистическое поведение отца удержит Тома от подобного поступка. Если бы он совершил его, общий доход семьи уменьшился бы на 500 долларов. Отец, пекущийся о благосостоянии как Тома, так и Джейн, постарался бы тогда перераспределить бюджет семьи таким образом, чтобы сокращение уровня потребления затронуло отдельных членов примерно в равной мере, поэтому он сократил бы свои трансферты для Тома более чем на 1000 долларов, увеличив их при этом для Джейн менее чем на 1500 долларов. В итоге Том остался бы в проигрыше, и потому-то, 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 от него зависящее для улучшения ее положения. Так альтруизм главы семьи может побуждать к кооперативному поведению всех остальных ее членов и способствовать максимизации общего уровня их благосостояния. Это, по мысли Г. Беккера, помогает понять, почему на рынке преобладает эгоистическое, движимое собственным интересом поведение, тогда как в пределах семьи — альтруистическое.

10.3. Экономика счастья

В последние десятилетия получило распространение словосочетание «экономика счастья», которым обозначается широкое поле исследований в области экономики, социологии, психологии.

На протяжении двух последних веков развития западной цивилизации экономический рост был признан главным (если не единственным) критерием успеха государственной политики, однако актуальные исследования показывают, что прямо пропорциональной связи между ростом ВВП и уровнем удовлетворенности жизнью нет. Определенный экономический минимум нужен для счастья, но дальше в действие вступают другие факторы; некоторые из них к экономике имеют опосредованное отношение, а некоторые вообще являются неэкономическими. Отсюда возникает вопрос: должно ли государство и дальше ориентироваться на рост ВВП любой ценой как главную цель. А может, это не цель, но средство?

Ощущение счастья, казалось бы, исключает возможность какой-либо количественной оценки, поэтому термин «счастье» использован в названии теории весьма условно. В научных исследованиях с 1960-х гг. используется термин «субъективное самоощущение удовлетворенностью жизнью» или «субъективное благополучие». Экономисты используют эту категорию как субъективную оценку качества жизни, так же как в теории поведения потребителей они используют категорию «полезность» (utility) в качестве измерителя удовлетворения от потребления блага.

В частности, исследователей волнуют такие вопросы:

— от чего зависит удовлетворенность жизнью, и зависит ли она от дохода;

— насколько ВВП — это та самая величина, о которой должны заботиться сегодня политики, или есть другая величина, которая измеряет счастье;

— насколько удовлетворенность жизнью зависит от макроэкономической политики, а также доступности, количества и качества общественных благ;

— как неэкономические факторы, влияющие на счастье (такие, как здоровье и продолжительность жизни, состояние окружающей среды, количество свободного времени, уровень образования и культуры) связаны с экономикой;

— как осуществить количественное измерение субъективной оценки удовлетворенностью жизнью;

— как распределить ограниченные ресурсы общества, чтобы субъективное ощущение удовлетворенности жизнью населения возросло?

Разумеется, одним из главных в экономике счастья является вопрос о корреляции между уровнем дохода и уровнем субъективного благополучия человека. В 1974 г. была опубликована работа американского экономиста Р. Истерлина, в которой он показал, что рост реальных доходов необязательно ведет к росту субъективного благополучия индивидов. Данное явление, получившее название парадокса Истерлина, возникает по целому ряду причин.

Во-первых, для человека, у которого базовые потребности удовлетворены, наступает адаптация, или точка насыщения. Меняется структура предпочтений, возрастает роль разнообразных неэкономических потребностей, возрастает требовательность к различным составляющим качества жизни. Материальные потребности тоже растут, но акцент смещается с задачи выживания на задачи свободного развития и самореализации. Вспомните пирамиду потребностей по А. Маслоу. Рост материального благосостояния уже не сможет обеспечить существенного роста уровня удовлетворенности, что соответствует закону убывающей предельной полезности. Неизбежный рост потребностей заставляет людей постоянно их удовлетворять, оставаясь на том же уровне субъективного благополучия. Такое движение называют «гедонистической беговой дорожкой».

Во-вторых, на ощущение счастья влияет сопоставление собственных успехов с успехами других людей. Если доход растет у всех примерно одинаково и положение индивида относительно других не меняется, то остается на том же уровне и субъективное благополучие индивида (при равенстве прочих, неэкономических факторов), и средний показатель по стране.

Парадокс Истерлина не означает отсутствия корреляции между уровнем дохода и уровнем субъективного благополучия. Доводы в пользу этого приводятся во многих исследованиях, но на эту связь накладывается множество других влияний, которые могут нивелировать указанную тенденцию (многообразные этнокультурные, индивидуально-психологические особенности). Даже если учесть потребительский характер современного общества, прямая и жесткая корреляция уровня счастья и уровня дохода противоречит обыденному нравственному опыту. Высокий уровень удовлетворенности жизнью в богатых странах может быть результатом создания объективных условий для свободного развития граждан, самореализации, высоких

стандартов образования, здравоохранения, безопасности, экологического комфорта. Сам же по себе рост дохода любой ценой может вызывать и обратный эффект как в масштабах жизни индивида или семьи, так и в масштабах страны. Мало кто будет счастлив от «прироста нулей» на банковском счете, если платой за это станут разрушение семьи, потеря друзей, хронический стресс.

Главными методологическими проблемами экономической теории счастья являются проблема интерперсональных сравнений и проблема формирования интегральных индексов. Для прямого измерения уровня субъективного благополучия разработаны методики на основе ординалистского подхода, которые подразумевают выставление относительных оценок респондентами по предложенной шкале. Но с этими индексами возникает сразу несколько проблем.

Во-первых, допустимо ли сравнивать данные, полученные таким образом от разных респондентов, особенно если они принадлежат к разным социокультурным группам? В идеале респонденты должны примерно одинаково понимать используемые в опросе понятия (счастье, удовольствие, радость, страдание, ценность, удовлетворение, психологический дискомфорт и др.) и быть одинаково способными описывать свои ощущения в баллах. Полученные от них данные должны быть сопоставимыми, чтобы их можно было суммировать и вывести средний показатель, репрезентирующий состояние общности. Эта трудность, известная как проблема интерперсональных сравнений, возникла в утилитаристской этике при оценке полезности того или иного объекта для разных индивидов. Во-вторых, субъективные данные чрезвычайно изменчивы, подвержены воздействию случайных факторов, поэтому полученные на их основе индексы могут не отражать объективное состояние дел.

Разработка интегральных индикаторов предполагает учет как субъективных, так и объективных данных (уровень ВВП на душу населения, продолжительность жизни, доступность медицинских и образовательных услуг, количество самоубийств и др.). Но и здесь возникает трудноразрешимая (по мнению некоторых исследователей — неразрешимая) проблема. Необходимо определить вес каждого частного индикатора в формировании общего. Для этого следует определить их значимость, а она различается для каждого отдельного индивида, определяется иерархией ценностей. Если вес частных индексов уравнивать, интегральный индекс утратит репрезентативность, он будет учитывать все и не свидетельствовать ни о чем. Если отдать предпочтение каким-либо

конкретным факторам, то включается произвол разработчика индекса. Что важнее, например: доступность образования или количество самоубийств?

Если целью государства ставить максимизацию уровня счастья, понятого как удовольствие, то этого можно добиться, например, пропагандируя снижение потребностей, легализуя дешевый алкоголь и наркотики, давая людям зрелища вместо хлеба. Противники гедонистического подхода иронично сравнивают человека, ищущего удовольствие как таковое, безотносительно того, чем оно вызвано, с болельщиком, который всегда болеет за более сильную команду.

Если же понимать счастье как удовлетворение от достижения тех или иных значимых целей, то отказывать человеку в счастье — все равно что отказывать в праве желать, ценить, ставить цели и достигать их, то есть отказывать человеку в праве быть человеком. В этом, широком, смысле слова подавляющее число учений являются эвдемонистическими. В этом случае счастье оказывается лишь приятной наградой, сопутствующей достижению цели, но само по себе целью не являющейся. Достойными целями в разных этических учениях признавались исполнение долга, обладание добродетелями, достижение совершенства, обретение божественной благодати.

Дополнительно отметим, что молодые люди в странах с переходной экономикой так же счастливы, как и в других странах, а вот пожилые люди более несчастны. Зависимость удовлетворенности жизнью от возраста в развитых странах имеет вид U-образной кривой: удовлетворенность сначала падает с возрастом до 35–40 лет, потом начинает расти, и к 80–88 годам достигает уровня 18-летних людей. В странах с переходной экономикой была обнаружена другая ситуация — более пожилые люди всегда менее счастливы, чем более молодые люди. Главные причины такого различия между Россией и развитыми странами заключается в следующем:

— россияне пострадали от макроэкономической нестабильности 1990-х годов, потеряв сбережения в результате инфляции;

— опыт жизни в Советском Союзе сформировал у них высокий уровень ожиданий относительно количества и качества бесплатных общественных благ;

— их человеческий капитал частично обесценился, поскольку образование, полученное в советский период, устарело, и опыт, приобретенный до начала реформ, оказался менее полезным в рыночной экономике. Эти последствия снизили их статус на рынке труда.

Понимая все это, люди старше 35 лет смотрят в будущее с меньшим оптимизмом, чем более молодые.

Подход к счастью как к полезности рождает множество парадоксов. Так, например, следует нравственно оправдать кражу, если два человека обокрали одного, ведь от этого увеличилось счастье двоих, а уменьшилось счастье только у одного. Используя закон убывающей предельной полезности, утилитаристы и экономисты теории счастья обосновывают целесообразность и справедливость перераспределения материальных благ налогами и субсидиями. Удовлетворение от получаемых благ ведет к тому, что каждая новая единица блага приносит все меньше радости, а ее утрата, соответственно, приносит меньше страдания. Поэтому изъятие в виде налогов незначительной части дохода богатых и передача их в виде субсидий бедным ведет к тому, что счастье вторых увеличивается больше, чем уменьшается счастье первых. Таким образом, суммарная удовлетворенность в обществе должна возрастать. Все названные проблемы утилитарной этики и экономики счастья — это практические проблемы конфликта интересов, которые ежедневно приходится решать законодательной и исполнительной государственной власти.

Зарубежные данные подтверждают, что процент несчастливых людей в любом обществе — и высокоразвитом и экономически отсталом — примерно одинаков и составляет до 30–40 %. Это так называемый относительно устойчивый процент неудовлетворенных своей работой, доходами, карьерой, здоровьем, семьей и другими ценностями, которые по системе принятых индикаторов являются показателями личного благополучия.

Каким же образом можно создать общество удовлетворенных жизнью и счастливых людей? Конечно, упрощенных рецептов не бывает, но, как показывает анализ, здесь имеют место три крупные составляющие: централизованная, децентрализованная и личностная (или психоэмоциональная). Централизованная составляющая — это комплекс экономических условий и законодательных гарантий, которые может создавать государство для формирования удовлетворенности общества и его отдельных индивидов жизненным уровнем, то есть это так называемый исходный базис экономики счастья, который должен определять внешние гарантии развития личности (возможности карьерного роста, здравоохранения, образования и др.). Главное здесь — обеспечение доступности всей совокупности благ широкому кругу пользователей и потребителей. По сути, это уровень

патерналистской заботы об обществе и гражданах, который представляет собой лишь потенциал реализации персонифицированных возможностей. Но, поскольку, как уже подчеркивалось, централизованно счастливым сделать никого невозможно, то одного патерналистского уровня недостаточно для формирования счастливого общества и удовлетворенного жизнью человека.

Децентрализованная составляющая в нашем понимании также состоит из многих факторов, таких, как наличие массы общественных организаций и объединений различной направленности, работающих на принципах самоорганизации и самоуправления. Названные общественные структуры могут и должны создаваться по волеизъявлению самих членов общества и объединять всех желающих по интересам. Они должны быть открытыми и доступными, предоставлять широкий спектр услуг и в принципе удовлетворять всем запросам своих членов. Однако этот уровень также еще можно назвать внешним по отношению к любому индивиду. Важно учитывать тот факт, что любые общественные объединения, пусть даже самые привлекательные, не являются строго обязательными, люди могут принимать, а могут и не принимать участие в их деятельности, тем более что некоторые индивиды не стремятся участвовать в каких бы то ни было общественных структурах.

Здесь мы подходим к главной составляющей субъективного благополучия — личностной, в основе которой находится психоэмоциональное состояние каждого человека. Психоэмоциональная составляющая определяет персонифицированную жизненную позицию, и именно от нее зависит поведенческое настроение личности. Надо заметить, что речь идет об относительно здоровом и уравновешенном человеке с адекватным стилем поведения, здесь не рассматриваются люди, имеющие отклонения психики или иные патологические состояния, для которых должны вырабатываться совершенно иные методы взаимодействия с обществом. Только люди с выраженной активной жизненной позицией являются, как правило, наиболее удовлетворенными своим положением в обществе и относятся к категории наиболее счастливых.

10.4. Теория соревнований

Многие ситуации, с которыми мы сталкиваемся в жизни — от распределения премий на работе и приемной кампании в университет до конкурсов на НИОКР и спортивных состязаний — организованы в виде соревнований. Для победы их участники тратят свои усилия или вкладывают другие ресурсы и получают вознаграждение в зависимости

от оценки проделанной работы. Однако далеко не всегда победа и призовые места достаются именно тем, кто старается больше всех. Как в такой ситуации правильно распределить призовой фонд? Следовать принципу «победитель получает все» или уменьшить первый приз и как-то поощрить и участников рангом ниже? Оказывается, ответ на этот вопрос зависит... «от тяжести хвоста».

Хотя в любых соревнованиях способности или талант, безусловно, играют важную роль, нетривиальное условие победы или успеха — это удача. Очень часто случается так, что наиболее ожесточенные соревнования происходят между участниками, обладающими примерно равными силами и использующими похожие стратегии. В таких ситуациях удача становится ключевым «ингредиентом» победы. Именно об этом в одном из своих выступлений говорила президент Гарвардского университета Д. Фауст, когда произнесла знаменитую фразу о том, что Гарвард мог бы каждый год перевыполнять план по набору на первый курс в двойном или тройном объеме только за счет выпускников школ с золотыми медалями (но количество мест ограничено, поэтому в вуз попадают далеко не все отличники).

В итоге парадоксальный факт заключается в том, что соревнования, несомненно, стимулируют приложении их участниками больших усилий, но в условиях, когда большинство участников примерно одинаковы по своим силам и возможностям, в этих же соревнованиях большую важность начинает иметь удача, которую, выражаясь формальным языком, можно определить как уровень внешних (не зависящих от таланта или прилагаемых усилий и ресурсов) «шоков», которые испытывает участник. В результате возникают вопросы, как следует вознаграждать фактор удачи, чтобы близкие по силам участники соревнований прилагали максимум усилий для победы, а также сколько призов и какого размера должно разыгрываться в условиях ограниченного призового фонда.

Можно предположить, что единственный приз, присуждаемый лучшему участнику соревнования (схема по принципу «победитель получает все»), должен быть оптимальным решением, когда участники не слишком чувствительны к риску. Выглядит логичным, что разделение главного приза между несколькими участниками снижает их стимулы к тому, чтобы стараться показать наилучший результат, поскольку обеспечивает этим участникам своего рода «страховку» на случай, если их результат не будет лучшим (они все равно получают награду). В целом более уравнилельное распределение призов становится с этой точки

зрения плохой идеей. Однако такая логика оказывается неверной. Победа в соревновании с обилием шума (когда шоки, влияющие на результат участника, достаточно сильны), особенно когда участников много, требует большой удачи, то есть сильного положительного шока.

Оптимальное количество призов зависит от интенсивности отказов (failure rate), которая связана с формой распределения шума. При распределениях шума с увеличивающейся интенсивностью отказов оптимальным является формат «победитель получает все». И, напротив, для распределений с уменьшающейся интенсивностью отказов оптимально наградить всех, кроме участника с худшим результатом (самого последнего). Соответственно, для промежуточных вариантов могут использоваться форматы с постепенным переходом между двумя крайностями.

Когда распределение шума имеет легкие «хвосты» (как, например, нормальное распределение), вероятность по-настоящему сильного положительного шока относительно мала. Более того, второй по силе шок будет довольно близок к самому сильному, и, следовательно, у каждого участника соревнования есть достаточные стимулы прилагать больше усилий в ожидании, что на него может прийти этот второй по своей силе шок. С другой стороны, неудачливый участник относительно далек от чуть более удачливого, и попытка его догнать будет стоить очень больших усилий. В этом случае самая острая конкуренция будет происходить между самыми удачливыми игроками, и тогда лучше иметь только один приз, который достанется лучшему.

Однако в случае распределения с тяжелыми «хвостами», как в знаменитом распределении Парето, ситуация иная. «Белый лебедь» (в противовес «черным лебедям» Н. Талеба, описанным в его книге «Черный лебедь: под знаком непредсказуемости» (2007)), то есть самый сильный положительный шок, будет настолько велик, что даже у второго самого удачливого участника не будет шанса догнать лидера. Тем временем разница между участниками со средними и маленькими шоками будет довольно незначительной. Тогда именно награды для участников среднего или слабого уровня будут стимулировать их работать усерднее и прилагать большие ресурсы, чтобы догнать впереди идущих. Но поскольку вручение приза, скажем, только за пятое место невозможно, оптимальным становится вручение нескольких одинаковых призов. А в случае распределения Парето оптимально давать одинаковые призы всем участникам, кроме самого последнего. Таким образом, эта схема распределения наград является полной противоположностью схеме «победитель получает все».

Главенствующий сегодня принцип «победитель получает все» стал доминировать во многих секторах, усиливая рост неравенства и снижение социальной мобильности, что может иметь негативные последствия для долгосрочного экономического роста. Это связывают с меняющейся природой случайных изменений, с которыми приходится сталкиваться людям в современном постиндустриальном мире. Действительно, в то время как стихийные бедствия, эпидемии и техногенные катастрофы, с которыми мы сталкиваемся, являются «черными лебедями» с тяжелыми «хвостами», победители соревнований в различных областях все больше полагаются на «белых лебедей» с тяжелыми «хвостами», которые предстают в виде прорывных инноваций и творческих идей, и все больше и больше рынков характеризуются экономикой суперзвезд.

Тем временем равномерное распределение призов между многими участниками — тоже довольно распространенная практика. Например, федеральное правительство США использует такую схему в процедурах государственных закупок с неопределенной доставкой / неопределенным объемом (IDIQ). В конкурсах на НИОКР, проводимых фондом XPRIZE, предлагают награды для многих участников, объясняя это тем, что такие конкурсы «раздвигают границы того, что можно сделать для изменения мира к лучшему». Краудсорсинговая платформа TopCoder, проводящая хакатоны для создания проектов и приложений для заинтересованных покупателей, также награждает сразу многих участников, создавая тем самым стимулы для конкурентоспособных программистов.

Один из наиболее известных современных специалистов по поведенческой экономике Роберт Фрэнк писал в своей книге «Успех и удача: фактор везения и миф меритократии»: «Поскольку состязания, в ходе которых распределяются крупнейшие общественные призы, носят чрезвычайно конкурентный характер, одних лишь усилий и таланта для обеспечения победы хватает далеко не всегда. Почти в каждом случае для нее требуется изрядная доля удачи»¹. Удача или ее отсутствие играют в жизни людей решающую роль. «Отмотав назад» любую громкую историю успеха в бизнесе, науке, спорте или искусстве, часто можно найти «счастливый момент» или невероятное совпадение событий, которые и определили будущий высокий результат. Яркими

¹ Фрэнк Р. Успех и удача. Фактор везения и миф меритократии. 2-е изд. М. : Изд. дом ВШЭ, 2019. С. 238.

примерами являются истории Б. Гейтса и Microsoft, Леонардо да Винчи («Мона Лиза») или актера Б. Уиллиса. Фактически счастливый случай или невероятная последовательность событий, лежащие в основе истории успеха, — это не исключение, а правило.

Удача особенно важна в соревнованиях и ситуациях, устроенных по принципу «победитель получает все», в которых награда достается одному или немногим избранным. Это, например, конкурс на выполнение НИОКР или архитектурный проект, прием в лучшие университеты, конкурс на получение привлекательной должности, выборы в органы власти. Принцип «победитель получает все» практически главенствует в профессиональном спорте или искусстве. Очевидно, что в отсутствие фактора удачи подобные конкурентные процессы превращаются в простое измерение объективного рейтинга: выигрывает тот, кто лучше других. Фактор удачи меняет ситуацию: теперь тот, кто объективно «лучше», совсем не обязательно выйдет победителем из конкретного соревнования. Не уменьшается ли от этого стремление к победе?

Когда множество трудолюбивых людей с одинаковыми способностями пытаются достичь одного и того же, успех требует нетривиального везения. По мере того как количество участников увеличивается, растет и вероятность того, что кто-то другой получит «счастливый билет», и это должно приводить к сокращению усилий отдельных участников соревнования. Тем не менее экономисты обычно считают, что конкуренция создает стимулы на рынках, по крайней мере, в общей сумме, приводя к увеличению объема производства, снижению цен и повышению эффективности.

Стоит отметить, что во многих соревнованиях число претендентов на приз неизвестно для них самих в тот момент, когда они принимают решение о том, какие усилия стоит приложить (или какие инвестиции сделать) ради победы. Это касается, например, различных заочных конкурсов, в том числе конкурсов на новую вакансию или на продвижение внутри компании.

Как это проявляется на практике? Представьте, что вы работаете в автосалоне и продаете автомобили. У вас бывают хорошие дни: к вам заходит много клиентов, многие совершают покупку. Бывают и плохие, особенно когда на улице плохая погода или в экономике кризис и доходы населения падают — едва ли кто-нибудь отправится за новым автомобилем. Чтобы мотивировать продавцов, дилерский центр устраивает соревнование, по итогам которого бонус получает

сотрудник, совершивший наибольшее количество продаж. В настоящее время в автосалоне помимо вас три продавца, и вы каждый день усердно работаете, чтобы обогнать их и получить бонус. Но в компанию приводят еще одного продавца, и у каждого из вас появляется еще один соперник, о котором нужно беспокоиться. Будете ли вы работать еще усерднее теперь, когда конкуренция стала более интенсивной? Или вы сократите усилия, потому что ваши шансы на победу ниже, чем раньше?

Таким образом, организатор соревнования, цель которого состоит в максимизации совокупных усилий (инвестиций), — например, в конкурсе на выполнение НИОКР, — получает большую выгоду от ограничения числа участников конкурса. Этот вывод прямо противоречит самоочевидному, казалось бы, допущению, что чем больше конкурентов участвуют в конкурсе, тем острее конкуренция, больше вложенных усилий и, как следствие, выше финальный результат.

В заключение следует отметить, что феномен современного экономического империализма в науке, когда экономисты распространяют свои исследования на различные междисциплинарные области, отражает глубокую взаимосвязь гуманитарных знаний. По мере эволюции науки границы между академическими дисциплинами становятся все более прозрачными, что позволяет осуществлять «перекрестное опыление» идей и методологий. Участие экономистов в междисциплинарных исследованиях видится нам исключительно положительной перспективой развития научного знания.

Вопросы для самоконтроля:

1. Какое наказание более эффективно для «беловоротничковой» преступности?
2. Как меняется уровень счастья людей в развитых странах в течение их жизни?
3. На урегулирование какого фактора в определении победителя направлена теория соревнований?
4. Какие показатели включаются в индекс счастья?
5. В какой момент, по теории Г. Беккера, мужчины и женщины решают вступить в брак?

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

История экономической учений, рассматривающая взгляды известных философов, мыслителей, экономистов, социологов, политиков на экономические процессы, закономерности формирования и развития экономических теорий и школ, представляет собой лишь малую часть эволюции экономической мысли. История экономической мысли охватывает еще и историю налогов, денег, финансов, производства, управления и т. п.

В рамках настоящего учебного пособия мы постарались кратко структурировать процесс формирования и трансформации взглядов на хозяйственную жизнь общества, эволюцию трактовок базовых категорий экономической теории, совершенствования методов экономических исследований. Авторы стремились показать, что развитие экономики многообразно, противоречиво и изменчиво. Истина основывается на идеях прошлого, многие из которых сохранили свою актуальность и влияние на современные представления о науке и сегодня. Идеи отвергаются, обогащаются, конкретизируются, обобщаются, то есть в той или иной степени участвует в формировании понятийного аппарата, выявлении устойчивых тенденций и составлении прогнозов вероятностного хода событий, происходящих в экономической действительности.

Коллектив авторов надеется, что курсанты и слушатели будут воспринимать освоение последующих дисциплин («Экономическая теория», «Мировая экономика и международные экономические отношения», «Экономика организации (предприятия)» и др.) через призму трудов основоположников экономической науки, что значительно углубит и обогатит их знания.

СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

Основная литература:

1. Ашмаров И. А. Экономическая теория в ретроспективе (история экономических учений) : учебное пособие. — Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2019. — 380 с. URL: <https://avtorvuz.univermvd.ru/mm/library/1263414> (дата обращения: 14.02.2023).
2. История экономических учений / под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой : учебное пособие. — Москва : ИНФРА-М, 2018. — 784 с.

Дополнительная литература:

1. Австрийская школа в политической экономии: К. Менгер, Е. Бем-Баверк, Ф. Визер. — Москва : Экономика, 1992. — 492 с.
2. Афанасьев В. С. Буржуазная экономическая мысль 30-80-х годов XX века. — Москва : Экономика, 1986. — 350 с.
3. Биншток Ф. И. История экономических учений : учебное пособие. 2-е изд. — Москва : ПРИОР, 2006. — 190 с.
4. Всемирная история экономической мысли. В 6 т. / Гл. ред. В.Н. Черковец. — Москва : Мысль, 1987–1990.
5. Гуриев С. М. Три источника — три составные части экономического империализма // *Общественные науки и современность*. 2008. № 3. С. 134–141.
6. Институциональная экономика : учебное пособие / С. С. Винокуров [и др.]; под ред. д-ра экон. наук, проф. В. А. Грошева, д-ра экон. наук, проф. Л. А. Миэринь. — Санкт-Петербург : Изд-во СПбГЭУ, 2014. — 125 с.
7. История экономических учений: (современный этап) : учебник / под общ. ред. А. Г. Худокормова. — Москва : ИНФРА-М, 1998. — 794 с.
8. История экономических учений: учебник / ред. А. Н. Маркова, Ю. К. Федулова. 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Юнити-Дана, 2018. — 471 с. (ЭБС «Университетская библиотека онлайн»).
9. История экономических учений : учебник / ред. А. С. Квасов. 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Юнити-Дана, 2017. — 495 с. (ЭБС «Университетская библиотека онлайн»).
10. История экономических учений: учебное пособие / сост. М. П. Гуров [и др.]. — 2-е изд., доп. и перераб. — Санкт-Петербург : СПбУ МВД России, 2017. — 152 с.

11. Кейнс Дж. М. Избранные произведения. — Москва : Экономика, 1993. — 590 с.
12. Кондратьев Н. Д. Избранные сочинения. — Москва : Экономика, 1993. — 542 с.
13. Корниенко О. В. История экономических учений : конспект лекций. — Ростов н/Д : Феникс, 2005. — 250 с.
14. Лившиц А. Я. Монетаризм: концепция экономической политики. Научно-аналитический обзор. — Москва : ИНИОС, 1986. — 75 с.
15. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов (кн. I–V). — Москва : Наука, 1993–1995.
16. Современные экономические теории Запада : учебное пособие / С. Б. Авдашева, Н. О. Воскресенская, А. С. Квасов и др. / под ред. А. Н. Марковой. — Москва: Финанстатинформ, 1996. — 91 с.
17. Теневая экономика : учебное пособие для вузов / Ю. В. Латов, С. Н. Ковалев; под ред. В. Я. Кикотя и Г. М. Казиахмедова. — Москва : Норма, 2006. — 335 с.
18. Толмачев, Р. П. Экономическая история : учебник. 6-е изд., перераб. — Москва : Дашков и К°, 2016. — 320 с.
19. Фальцман В. К. Российские научные школы в 60-80-е годы: Записки экономиста. — Москва : Дело, 1995. — 98 с.

Для заметок

Для заметок

Для заметок

Учебное издание

Гуров Михаил Павлович,
кандидат экономических наук, профессор;
Дончевская Людмила Владимировна,
кандидат экономических наук, доцент;
Фролова Ольга Викторовна,
кандидат юридических наук, доцент;
Мячин Николай Валерьевич,
кандидат экономических наук

ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УЧЕНИЙ

Учебное пособие

Редактор *Корчуганова И. А.*
Корректор *Фролова А. В.*
Компьютерная вёрстка *Фролова А. В.*
Дизайн обложки *Шеряй А. Н.*

ISBN 978-5-91837-757-4



EDN: GIFTXB



Подписано в печать 12.10.2023. Формат 60×84 ¹/₁₆

Печать цифровая 11 п. л. Тираж 100 экз. Заказ № 36/23

Отпечатано в Санкт-Петербургском университете МВД России
198206, Санкт-Петербург, ул. Летчика Пилютова, д. 1