



**Современный
Гуманитарный
Университет**

Дистанционное образование

Рабочий учебник

Фамилия, имя, отчество _____

Факультет _____

Номер контракта _____

ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УЧЕНИЙ

ЮНИТА 2

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ УЧЕНИЯ XX ВЕКА

МОСКВА 1999

Разработано Гловели Г.Д., канд.экон.наук

Рекомендовано Министерством общего
и профессионального образования
Российской Федерации в качестве
учебного пособия для студентов
высших учебных заведений

КУРС: ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УЧЕНИЙ

Юнита 1. Основные этапы становления экономической теории.
Юнита 2. Экономические учения XX века.

ЮНИТА 2

Раскрывается сущность основного течения (mainstream) современной экономической теории – микро- и макроэкономики – и альтернативных направлений экономической мысли XX века (институционализм, марксизм, теория длинноволновой динамики). Рассмотрены поворотные пункты экономической мысли XX века, основные школы и направления.

Для студентов современного гуманитарного университета

Юнита соответствует профессиональной образовательной программе № 4

ОГЛАВЛЕНИЕ

ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН	стр. 5
ЛИТЕРАТУРА	6
ТЕМАТИЧЕСКИЙ ОБЗОР	7
1. Развитие неоклассической теории в первой трети XX века	7
1.1. Предмет и метод неоклассической теории	7
1.2. Экономическая теория благосостояния	8
1.3. Развитие неоклассической теории капитала и дохода	9
1.4. Денежная теория Кембриджской школы	9
1.5. Теория кумулятивных процессов	11
1.6. Теории монополистической и несовершенной конкуренции	12
2. Американский институционализм	14
2.1. Эволюционно-технократический институционализм Т.Веблена ...	15
2.2. Статистический институционализм У.К.Митчелла	17
2.3. Правовой институционализм Дж.Р.Коммонса	18
2.4. Институционалисты и “Новый курс”	20
3. Марксистские теории финансового капитала и империализма ...	20
3.1. Теория финансового капитала Р.Гильфердинга	21
3.2. Теория империализма и социалистической революции большевиков- ленинцев.	22
3.3. Тектологизм А.А.Богданова	24
3.4. Коминтерновская политэкономия против социал-демократического реформизма	26
4. Теории конъюнктуры и долгосрочных экономических колебаний .	27
4.1. Превращение теории экономических кризисов в теорию конъюнктуры	27
4.2. Гипотеза больших циклов конъюнктуры Н.Д. Кондратьева	30
4.3. Инновационная концепция экономической динамики Й. Шумпетера	32
5. Кейнсианская революция и возникновение макроэкономики	34
5.1. Дж.М.Кейнс – архитектор макроэкономики	34
5.2. “Общая теория занятости, процента и денег”	36
5.3. Кейнсианская теория экономической политики	39
6. Господство кейнсианства в послевоенной экономической теории	40
6.1. Кейнсианство - теоретическая основа смешанной экономики ...	40
6.2. Англо-американское неокейнсианство	42
7. Теории экономического роста	46
7.1. Поворот неокейнсианства к теории экономического роста	46
7.2. Неоклассическая модель роста	48
7.3. Ретроспективные модели экономического роста	48
7.4. Историко-институциональные концепции экономического роста .	49
8. Стокгольмская школа, экономический дирижизм и институционально- социологическое направление	52
8.1. Стокгольмская школа	52
8.2. Экономический дирижизм	55
8.3. Обновленный американский институционализм	56
9. Ордолиберализм и неоконсерватизм	59
9.1. Неолиберализм и модель социального рыночного хозяйства	59
9.2. Неоавстрийская школа и неоконсерватизм	60
10. “Монетаристская контрреволюция” и экономика предложения ..	62
10.1. Наступление монетаризма и кризис кейнсианства	62
10.2. Теория экономики предложения. Неоконсервативный поворот в	

экономической политике.	65
10.3. Теория рациональных ожиданий	66
11. Новый институционализм и “экономический империализм”	67
11.1. Чикагская школа	67
11.2. “Экономический империализм”	68
11.3. Новый институционализм	70
ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ	74
ГЛОССАРИЙ*	

* Глоссарий расположен в середине учебного пособия и предназначен для самостоятельного заучивания новых понятий.

ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Неоклассическая ортодоксия и коррективы к ней. Неоклассическая теория капитала и процента И.Фишера. Денежная теория Кембриджской школы. Экономическая теория благосостояния А.Пигу. Становление шведской школы. Теории монополистической конкуренции и несовершенной конкуренции (Э.Чемберлин, Дж.Робинсон).

Американский институционализм. Эволюционно-технократический институционализм Т.Веблена. Статистический институционализм У.К.Митчелла. Правовой институционализм Дж.Р.Коммонса. Институционалисты и “Новый курс”.

Марксистские теории финансового капитала и империализма. Теория финансового капитала Р.Гильфердинга. Теория империализма и социалистической революции большевиков-ленинцев. Тектологизм А.А.Богданова. Коминтерновская политэкономия против социал-демократического реформизма.

Теории конъюнктуры и долгосрочных экономических колебаний. Превращение теории экономических кризисов в теорию конъюнктуры. Гипотеза больших циклов конъюнктуры Н.Д.Кондратьева. Инновационная концепция экономической динамики Й.Шумпетера.

Кейнсианская революция.. Идеальная эволюция Дж.М.Кейнса. “Общая теория занятости, процента и денег”. Кейнсианская теория экономической политики. Англо-американское неокейнсианство.

Теории экономического роста. Поворот неокейнсианства к теории экономического роста. Неоклассическая модель роста. Ретроспективные модели экономического роста. Историко-институциональные теории стадий роста и стадий отсталости.

Стокгольмская школа, экономический дирижизм и институционально-социологическое направление. Стокгольмская школа. Экономический дирижизм. Обновленный американский институционализм. Ордолиберализм и неоконсерватизм. Ордолиберализм и модель социального рыночного хозяйства. Неоавстрийская школа и неоконсерватизм. “Монетаристская контрреволюция” и неоконсервативный поворот. Наступление монетаризма и кризис кейнсианства. Теория экономики предложения и неоконсерватизм в экономической политике. Теория рациональных ожиданий.

“Экономический империализм” и новый институционализм. Чикагская школа. Новый институционализм. “Экономический империализм”.

ЛИТЕРАТУРА

Базовая

* 1. Всемирная история экономической мысли. Том 5. Теоретические и прикладные концепции развитых стран Запада. Под ред. Ольсевича Ю.Я. - М., 1995.

или

* 2. История экономических учений. Часть 2. Под ред. Худокормова А.Г. М., 1993.

Дополнительная

3. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М., 1995.
4. Ван дер Вее Г. История мировой экономики. 1945-1990. М., 1994.
5. Гэлбрейт Дж.К. Жизнь в наше время. М., 1986.
6. Жамс Э. История экономической мысли XX века. М., 1959.
7. Кейнс Дж.М. Избранные сочинения. М., 1993.
8. Костюк В.Н. История экономических учений. 1997.
9. Макконнелл К., Брю С. Экономикс. В двух томах. М., 1992.
10. Меньшиков С.М., Клименко Л.А. Длинные волны в экономике. М., 1989.
11. Селигмен Б. Основные течения экономической мысли XX века. М., 1968.
12. Хансен А. Экономические циклы и национальный доход. М., 1959.

Примечание. Знаком (*) отмечены работы, использованные при составлении тематического обзора.

Современный Гуманитарный Университет

1. РАЗВИТИЕ НЕОКЛАССИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ В ПЕРВОЙ ТРЕТИ XX ВЕКА

1.1. Предмет и метод неоклассической теории

“Маржиналистская революция” заложила основы новой экономической теории, которую стали называть “неоклассической”. В ее основу легли пять исходных постулатов: 1) законы “чистой экономики” как экономики свободной конкуренции универсальны; 2) индивид действует как гедонист-оптимизатор; исходя из рационального просчитанного стремления к своему интересу; 3) ценность определяется предельной полезностью, и цена на рынке зависит от интенсивности той последней потребности, которая должна быть удовлетворена; 4) ценность производительных благ обусловлена ценностью предметов потребления, и доходы подчинены общему закону цен, представляя собой цены факторов производства; 5) происходит автоматическое уравнивание предложения и спроса, цены продукта с факторами его производства; достигается оптимальное распределение экономических ресурсов. Два первых и последний из перечисленных пунктов – общие с классической политэкономией в том виде, как она была представлена в работах А.Смита, Д.Рикардо, Ж.-Б.Сэя и Ст.Милля; два других – новизна теоретиков-маржиналистов, закрепившихся на “университетских высотах” экономической науки. Изучение экономической теории стало теперь ориентироваться на систематизированные трактаты маржиналистов: “Распределение богатства” Дж.Б.Кларка, “Руководство по политической экономии” В.Парето, “Теорию общественного хозяйства” Ф.Визера и в особенности “Принципы экономики” А.Маршалла, которые с 1890 г. до смерти автора в 1924 г. издавались восемь раз.

За первую треть XX в. неоклассическая теория успела освоить немало новых “территорий” – как в смысле проникновения в новые страны и научные центры, так и смысле охвата новых проблем. Она развивалась преимущественно как микроэкономика и претендовала на описание механизмов, действующих во всех экономических системах (методологический универсализм), и фокусируя свое внимание на индивидуалистическом поведении на рынке отдельных потребителей и фирм (методологический индивидуализм).

Наиболее сжатое определение *предмета* неоклассической теории было дано в 1935 г. английским экономистом Лайонелом Роббинсом (1898-1984): “Наука, изучающая формы человеческого поведения с точки зрения соотношения между целями частной выгоды и ограниченными, но допускающими различное применение, ресурсами”. Давая такое определение, Роббинс основывался прежде всего на австрийской традиции и отвергал подход А.Маршалла, Дж.Б.Кларка и В.Парето к определению предмета экономической науки как материальных причин благосостояния. В то же время, именно благодаря перечисленным экономистам, и в первую очередь – систематизатору Маршаллу – выкристаллизовались главные разделы неоклассической микроэкономики: 1) теория потребительского поведения и спроса; 2) теория предложения с позиций отдельной фирмы, выбора ею ассортимента производимых благ и динамики ее издержек в тех или иных рыночных условиях; 3) теория ценообразования; 4) теория распределения по факторам производства. Развитие этих разделов выводило на проблемы сомнительного совершенства конкуренции, внешних эффектов, капитала и

* Жирным шрифтом выделены новые понятия, которые необходимо усвоить. Знание этих понятий будет проверяться при тестировании.

процента, влияния денег. В свою очередь, осмысление названных проблем сопровождалось накоплением критического потенциала для прорыва из неоклассической микроэкономики в макроэкономику, осуществленного в “Общей теории занятости, процента и денег” (1936) Дж.М.Кейнсом, вышедшим из Кембриджской школы, основанной Маршаллом и занявшей ведущее место в маржиналистском экономическом анализе.

1.2. Экономическая теория благосостояния

Преемник Маршалла на кафедре политической экономии Кембриджского университета Артур Сесил Пигу (1877-1959) осуществил специальную разработку **экономической теории благосостояния**. В книге “Богатство и благосостояние”(1912) Пигу признал несовершенство рыночного механизма, связанные с наличием в экономике монополий, нарушающих свободу конкуренции, и с расхождением между частными выгодами, издержками отдельных лиц и общественной выгодой и издержками, выпадающими на долю каждого. Так, деятельность предпринимателя, обеспечивая ему *частный чистый продукт*, может расходиться с интересами других и уменьшать *общественный чистый продукт* не учитываемыми в частных затратах отрицательными внешними эффектами (например, нанесением ущерба среде обитания), разбазариванием природных ресурсов и рабочей силы.

Кроме того, возникновение с развитием крупного производства монополий позволяет устанавливать контроль над рынком, повышать цены и снижать инвестиции, уменьшая тем самым “национальный дивиденд”. Наконец, когда распределение богатства очень неравномерно, экономические блага приобретаются главным образом богатыми, которые используют их для удовлетворения уже во многом удовлетворенных и, следовательно, более слабых по интенсивности потребностей. Большая разница в доходах создает возможность для удовлетворения прихотливых возможностей одних, в то время как настоятельные потребности других остаются неудовлетворенными.

Таким образом, Пигу пришел к выводу о том, что частные экономические решения в их совокупности не обеспечивают оптимума общественного благосостояния. Руководствуясь утилитаристским идеалом Бентама – законодательная деятельность как средство “максимизации счастья наибольшего количества людей”, Пигу признал необходимость государственного вмешательства в экономику для увеличения размеров и более равномерного распределения “национального дивиденда”, которое позволило бы удовлетворить более сильные по своей интенсивности, совсем неудовлетворенные потребности бедных. Но Пигу считал допустимыми лишь такие меры государственного вмешательства, которые сохраняют частную собственность и свободу предпринимательства.

Пигу рассматривал две формы государственного вмешательства в экономику: косвенную и прямую. Косвенная форма – это корректирующие налоги, уменьшающие отрицательные внешние эффекты и препятствующие мотовству и нищете. “Когда же корыстный интерес проявляется в форме не простой конкуренции, а монополии, меры фискального характера, очевидно, перестают быть эффективными”, требуется “нейтрализация” монополистической власти прямым государственным вмешательством в отрасли, наиболее подверженные ее воздействию (например, железные дороги), – в форме непосредственного контроля над ценами и тарифами, дополняемого (при определенных условиях) контролем за выпуском продукции. Не исключал Пигу и возможность прямых государственных инвестиций в интересах справедливого распределения национальных ресурсов между различными сферами деятельности.

1.3. Развитие неоклассической теории капитала и дохода

Крупнейшей фигурой американского маржинализма после Б.Кларка стал профессор Йельского университета Ирвинг **Фишер** (1867-1947) - автор 28 книг, в том числе “Природа капитала и дохода” (докторская диссертация, 1906), “Ставка процента”(1907), “Покупательная сила денег”(1911), “Составление индексов”(1912), “Теория процента”(1930). Двумя главными фокусами его исследований были теория процента и теория денег.

В теории процента Фишер следовал за Бем-Баверком, трактуя процент на капитал как универсальный вид дохода, обусловленный предпочтением настоящих благ благам будущего. Фишер определил доход как “полный поток услуг, который обеспечивает человеку его собственность”, а капитал как *дисконтированную ценность* – ценность, приносящую проценты. Дисконтирование – процедура перевода условий будущего в настоящее; процент – связующее звено между капиталом и доходом, оценка *в настоящем* дохода, который будет получен *в будущем* в результате применения определенной единицы капитала. Капитал – запас благ в данный момент; он формируется сбережением с последующим вложением средств в различные проекты. Доход – поток, связанный с выбором между альтернативами использования капитала. Норма процента устанавливается равенством норм “предельного предпочтения времени”, или “нетерпения”, и “предельной выручки сверх издержек”, или “производительности”.

Фишер объединял общей категорией “доход”, прибыль, ренту и заработную плату, трактуя труд и землю как особого рода капитал, ренту и заработную плату как разновидности процента. Подобная универсализация категорий капитала и дохода затушевывала проблему отношений между различными классами общества, выводила ее за рамки “чистой” экономической теории.

Напротив, проблему денег Фишер стремился ввести в эти рамки. В противоположность теоретикам австрийской школы он более чем охотно использовал математические и статистические методы и вывел математическую формулу, ставшую хрестоматийной – **“основное уравнение количественной теории денег”**: $MV = PT$,

где M (money) и V – соответственно количество и скорость оборачиваемости денег; P – уровень цен; T – объем товарообменных сделок.

Количественную теорию денег Фишер связал с проблемой процента, выведя еще одну формулу для обозначения зависимости ставки процента от изменения денежной массы: увеличение на 1% количества денег в обращении вызывает рост цен на 1%, что в свою очередь, ведет к повышению номинальной ставки процента также на 1% - *эффект Фишера*:

$$r = i - p,$$

где r - реальная ставка процента, i - номинальная ставка процента, p - темп инфляции.

В 1931 г. И.Фишер стал первым президентом Международного эконометрического общества, объединившего экономистов, математически моделировавших экономические процессы. Вскоре *эконометрика* – применение математических моделей в экономическом анализе – стала мостом между микро- и макроэкономикой.

1.4. Денежная теория Кембриджской школы

Несмотря на быстрое признание формул Фишера, они казались многим экономистам слишком механистическими. “Бесспорное, но бессодержательное”, (по определению М.И. Туган-Барановского), уравнение

Фишера не давало ответа на вопрос о мотивах альтернативного использования денег индивидуальными участниками экономических отношений, выражало функцию денег только как средства обмена и единицы учета, но не как средства сохранения ценности. На это обратили внимание экономисты Кембриджской школы.

В 1923 г. А.Маршалл опубликовал часть трактата “Деньги, кредит и торговля”, в котором ставил проблему выяснения мотива накопления денег хозяйственными субъектами, исходящими из индивидуальных пожеланий. “Деньги являются предметом желаний не в силу их самих, а потому, что они дают в руки тех, кто ими владеет, в удобной форме реализуемую покупательную способность”. Никто не заинтересован в том, чтобы придать всему своему доходу денежную форму; но каждый должен выяснить, какую именно часть своего дохода целесообразно хранить в этой форме. Для обозначения пропорции между величиной сохраняемой денежной наличности - кассовыми остатками - и доходом в целом Маршалл ввел особый коэффициент (“коэффициент Маршалла”), соотнося его со скоростью превращения кассовой наличности в расходуемые доходы. Маршалл и учившиеся у него в Кембридже, а затем преподававшие там же А.С.Пигу, Р.Хоутри, Д.Робертсон и Дж.М.Кейнс выдвинули против фишеровской концепции “скорости оборота денег в сделках” концепцию “скорости оборота денег в доходах”, придя к формуле, известной как “кембриджское уравнение”:

$$M=kRP,$$

где k – отношение между расходами и кассовой наличностью (“коэффициент Маршалла”); R – количество товаров, которое может быть приобретено; P – уровень цен.

Движение цен, согласно этой формуле, находится в обратном отношении к скорости, с какой происходит восстановление кассовой наличности после ее уменьшения в результате расходов. Ральф Хоутри (1879-1975) в книге “Наличные деньги и кредит”(1919) пояснил взаимосвязь “денежная наличность – доход” в категории спроса на деньги. Индивидуальные потребности в денежной наличности опираются на поток денежных поступлений и расходов, зависящий от текущего уровня цен. Индивиды расходуют деньги на сделки в целях текущего потребления и капиталовложений, но и оставляют у себя “минимальную нерасходуемую часть”, величина которой может изменяться, например, в силу расширения кредита. Критикуя Фишера, Хоутри уточнял, что связь между уровнем цен и количеством денег в обращении не прямо пропорциональна, а опосредуется склонностью держать наличность как “нерасходуемые кассовые остатки”.

Кембриджская школа предлагала подход для введения денежной теории в рамки равновесного экономического анализа (равновесие денежной наличности. Категория “**спрос на деньги**” – совокупное количество денежной наличности, используемое для товарообменных сделок и кассовых остатков, стала центральным понятием денежной теории Кембриджской школы.

Дж. М. Кейнс структурировал категорию спроса на деньги выделением трех основных мотивов хранения наличности (ликвидных средств):

1) транзакционного - для текущих сделок (только этот мотив подразумевается уравнением Фишера);

2) предосторожности (принимается во внимание Кембриджским уравнением);

3) спекулятивного (особо отмечен Кейнсом в его новой теории денег).

Развитие теории спроса на деньги стало важным блоком возведенного Кейнсом фундамента макроэкономики. Но не меньшее значение имела теория

отклонения экономики от равновесного состояния, разработанная Кнудом Викселлем, который открыл представительство шведских ученых в ряду классиков экономической мысли.

1.5. Теория кумулятивных процессов

Кнут Виксель (1851-1926) был профессором в университете города Лунда. Его главный труд “Лекции по политической экономии, основанной на предельном принципе”(2 тт., 1901-1906) был первым трактатом, в котором уже в заглавии подчеркивался маржиналистский подход. Однако Виксель разошелся с “классической” равновесной предпосылкой неоклассической теории, обосновав понятие “кумулятивных процессов”, вызывающих неравновесие в экономике.

Виксель резюмировал направление своих исследований формулой “воздействие на норму процента путем цены”. Он обратил внимание на изменение связи между денежной массой и ценами в условиях, когда деньги представлены кредитными знаками. В этих условиях правильнее не считать изменение количества денег причиной изменения цен, а рассматривать оба эти явления как следствия одной общей причины – изменения нормы процента.

В конце XIX в. быстро росла мировая добыча золота, одновременно расширялся банковский кредит. На мировой рынок вливалось большое количество дополнительной денежной массы, увеличивалась оборачиваемость денег. Согласно количественной теории денег, цены должны были бы расти. Но вопреки этому они падали.

Виксель объяснил этот парадокс, введя разграничение между *действительной и естественной нормами процента*. *Действительная норма процента* (ДНП) – та, которая фактически имеет место при предоставлении кредита. *Естественная же норма процента* (ЕНП) “равна предвосхищаемой прибыли, получение которой ожидается от использования денежного займа”, то есть определяется доходом, который предприниматели надеются извлечь в результате вложения капиталов, взятых кредит.

Как только появляется разрыв между двумя нормами процента, обнаруживается неравновесие на денежном рынке. Если капиталовложения сдерживаются слишком высокой ДНП, это ведет к понижению уровня доходов, распределяемых в форме прибыли и зарплаты - снижению цен - уменьшению надежд на будущие прибыли - сокращению дальнейших капиталовложений. Все это будет усиливать разрыв между двумя нормами, увеличивать количество предприятий, отказывающихся от расширения. В результате пойдет *кумулятивный процесс понижения*, который может быть исправлен лишь банковскими операциями, направленными на расширение кредита.

Если же естественная норма процента выше действительной, то растут надежды на получение более высоких прибылей от капиталовложений и сами капиталовложения. Получатели доходов вместо сбережений начнут увеличивать потребительские расходы на товары и услуги – цены станут расти – у предпринимателей появятся новые надежды на будущие прибыли – избыточные капиталовложения еще более повысят ЕНП и увеличат разрыв между двумя нормами и ростом цен – развивается *кумулятивный процесс повышения*, который имеет стихийную тенденцию к ускорению.

Кумулятивные процессы – отклонения экономики от равновесного состояния, вследствие расхождения между действительной и естественной нормами процента (по теории Викселля). При этом капиталовложения и сбережения стихийно не уравниваются; деньги являются фактором, вызывающим нарушение равновесия в экономике, и эти нарушения имеют

стихийную тенденцию к углублению. Виксэль полагал, что для противодействия кумулятивным процессам повышения и понижения может быть использована банковская система. Но это означало необходимость внешнего вмешательства в рыночный механизм.

Своим динамическим анализом Виксэль проторил дорогу целой группе своих соотечественников, экономистов, образовавших в конце 20-х гг. самобытную **шведскую** или Стокгольмскую школу – направление в экономической теории, развивавшее параллельно теории Дж.М.Кейнса многие основополагающие идеи макроэкономического анализа.

1.6. Теории монополистической и несовершенной конкуренции

А. Маршалл своих “Принципах” посвятил отдельную главу проблеме монополий, их искажающему влиянию на ценообразование. Однако Маршалл 1) считал монополию исключением на общем фоне свободной конкуренции; 2) полагал, что тенденции к завышению монопольных цен нейтрализуются заинтересованностью монополиста в рынках сбыта своей продукции и благосостоянии потребителей; 3) моделировал монополию как абсолютную монополию, то есть охватывающую все производство данного товара; хотя и делал оговорку, что “в реальной жизни едва ли существуют такие абсолютные и постоянные монополии”.

Мировой экономический кризис 1929-1933 гг., спровоцированный во многом господством монопольных цен, сделал очевидным несоответствие “гладкого” анализа Маршалла острым углом реальных противоречий. В 1933 г. в двух вышедших одновременно, но по разные стороны Атлантики книгах – “Теория монополистической конкуренции” американца Чемберлина и “Экономика несовершенной конкуренции” англичанки Джоан Робинсон – в рамках неоклассической теории были предложены более реалистичные концепции, оставившие за теорией цены Маршалла суженную сферу рынков, где действует неограниченная свободная, или *совершенная конкуренция*, нетипичная для современной экономики.

Профессор Гарвардского университета Эдвард **Чемберлин** (1899-1967) провозгласил “вызов традиционной точке зрения экономической науки, согласно которой конкуренция и монополия – альтернативные понятия”, а также указал на переплетение конкуренции и монополии на современных рынках. Чемберлин привлек внимание к той роли, которую играет в условиях рыночной экономики **дифференциация продукта**, сделав это понятие центральным в своей теории монополистической конкуренции.

Дифференциация продукта – разнообразие потребительских качеств и условий сбыта товара; она включает в себя: стиль, упаковку, все условия реализации и услуги, сопутствующие продаже, и пространственное местонахождение продавцов. Она способна обеспечить известную степень обособленности рынка для отдельной фирмы за счет разрыва в цепи субститутов и создать тем самым предпосылки для контроля над ценой. Монополия как рыночная категория означает контроль единоличного продавца или организации над предложением какого-либо продукта и тем самым над ценой. Там, где продукт дифференцирован, каждый продавец является одновременно и монополистом и конкурентом.

Пределы власти монополиста над ценой ограничены, во-первых, существованием субститутов, во-вторых, высокой эластичностью спроса по цене на продукт. Спрос может быть настолько эластичным, что наиболее выгодная цена для продавца не будет отличаться от цен других продавцов.

Чемберлин по-новому поставил проблему спроса, рассмотрев его как параметр, на который монополист может целенаправленно воздействовать.

Такой подход отразил проявившуюся в первой трети XX в. характерную эволюцию рыночной экономики – создание новых рынков, формирование спроса и управление спросом, разнообразие приемов рекламы, возникновение таких категорий, как маркетинг и франчайзинг. Постановка проблемы воздействия на спрос привела к введению в сферу экономического анализа наряду с издержками производства категории *издержек сбыта* – всех затрат, нацеленных на приспособление спроса к продукту, создание рынка для продукта. Цены, указывал Чемберлин, – не единственный и даже не решающий инструмент конкуренции. Монополистическая конкуренция, основанная на дифференциации продукта, зависит прежде всего от качества товара и обслуживания потребителей, это – *неценовая конкуренция*. **Дифференциация продукта** является показателем распространения неценовой конкуренции.

Перечисляя барьеры для конкуренции и условия, порождающие монополию, – патентные права или исключительно высокая репутация фирменной марки, естественная ограниченность предложения (например, земельных участков в определенном районе), явные или тайные сговоры, Чемберлин переходит от анализа монополистической конкуренции к анализу *олигополии* – раздела отрасли несколькими крупными фирмами. Дифференциация продукта ставит некоторые барьеры для “свободного доступа” в отрасль; допущение “свободного доступа” в отрасль утрачивает силу в отраслях, где требуется значительный стартовый капитал для открытия дела. При олигополии существует тенденция к стабильности цен, так как никто не снизит монопольную цену, поскольку это заставит других сделать то же самое.

Стихийная тенденция к параллелизму ценовых действий и к лидерству в ценах – система взаимоприспособления конкурентов по линии объема поставок продукции и по линии цен, выработки группового равновесия. Обратной стороной системы олигопольных цен является тенденция к образованию избыточных производственных мощностей.

Одновременно с книгой Чемберлина, выпустила свою монографию “Теория несовершенной конкуренции” выпускница и профессор Кембриджского университета Джоан Вайоллет **Робинсон** (1903-1983). На ее работу оказал влияние вывод итальянского иммигранта Пьеро **Сраффа** (1898-1983) о закономерности несовершенства конкуренции в связи прежде всего с *эффектом масштаба*, позволяющим снижать издержки при наращивании объемов производства.

Дж.Робинсон систематизировала анализ *несовершенной конкуренции* как порождения концентрации производства, преимуществ в конкурентной борьбе гигантских компаний с их программами ограничения, системами квотирования и т.д. Центральное понятие теории *несовершенной конкуренции* Робинсон – **дискриминация цен** как инструмент воздействия на рынок.

Дискриминация цен означает сегментацию рынка на основе использования различной эластичности спроса по цене у различных категорий потребителей, маневрирование ценами во времени и в пространстве. Применительно к “слабым” рынкам с высокой эластичностью спроса по цене – устанавливаются относительно низкие цены. Это позволяет расширить объем производства и сбыта, снижая издержки за счет экономии на масштабах. В других условиях – в отношении рыночных сегментов с высокой ценовой эластичностью – цены устанавливаются на более высоком уровне.

Маневрирование ценами – характерная черта рыночного поведения крупных корпораций – наиболее ярко проявляется в отношении новых товаров, когда первоначально устанавливается высокая цена для покупателей с низкой эластичностью спроса по цене (политика “снятия сливок”), затем цена понижается для вовлечения в орбиту своего воздействия новых слоев покупателей.

Робинсон ввела термин “монопсония”, означающий *монополию на стороне спроса*, в частности на рынках факторов производства (сырья или труда). Робинсон описала общий случай монопсонии графически, показав понижение цены приобретаемого монопсонистом фактора производства сравнительно с ценой в условиях конкуренции. С монопсонией связана проблема рыночной эксплуатации – нарушения эквивалентности обмена при купле-продаже. Когда крупная фирма-монопсонист приобретает специфический вид труда неорганизованных работников, она имеет возможность навязать им условия сделки, при которых реальная заработная плата окажется ниже предельного продукта труда, что и означает эксплуатацию. Корни эксплуатации лежат в недостаточной эластичности предложения рабочей силы, однако противодействующим фактором могут быть профсоюзы и законодательство о минимальной зарплате. Робинсон выделяла как особый случай дискриминации, “когда работники-мужчины организованы в профсоюз, который добивается минимальной зарплаты, а женщины - не организованы”.

В противоположность Робинсон, Чемберлин считал, что “поиски эксплуататора” не имеют смысла и не скрывал враждебного отношения к профсоюзам, рассматривая их как монополистов на рынке рабочей силы. Различия взглядов этих двух авторов отражают разницу между двумя крылами основного течения экономической теории – консервативно-либеральным и либерально-реформистским. Олицетворением первого стали позднее неоавстрийская (Ф.Хайек) и Чикагская (Ф.Найт, М.Фридмен и др.) школы, второго - кейнсианское и близкие к нему направления (Стокгольмская школа, экономический дирижизм, обновленный институционализм). Любопытно, что во главе кейнсианства встали коллеги Чемберлина по Гарвардскому университету - О.Хансен, П.Сэмюэлсон. Дж.Робинсон и П.Сраффа после выхода книги Кейнса “Общая теория занятости, процента и денег”(1936) возглавили *левое* кейнсианство.

Теории денег, монополистической и несовершенной конкуренции показывают, что неоклассическая микроэкономика в своем развитии и распространении наталкивалась на проблемы, которые требовали внесения в нее существенных корректив. Одновременно *за пределами* неоклассики продолжали развиваться и возникать влиятельные альтернативные течения экономической мысли. Важнейшие среди них: американский институционализм, марксизм в двух его главных формах (западноевропейской социал-демократии и ленинизма), а также вбиравшие в себя достижения разных школ теории экономической конъюнктуры.

2. АМЕРИКАНСКИЙ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ

На рубеже XIX - XX веков в США возникло новое направление экономической мысли - **институционализм**. Его основатель Торстейн Веблен отстаивал понимание экономики как *эволюционной науки*, изучающей категории общественной жизни, меняющиеся во времени. Книга Веблена “Теория праздного класса. Экономическое изучение институтов” вышла в 1899 г., понятие “институционализм” появилось позже (1918 г.), а книга под специальным заглавием “Институциональная экономическая теория”, написанная вторым главным представителем направления Дж.Р.Коммонсом была издана в 1934 г. Направление никогда не имело определенного центра, и его представители вкладывали разные оттенки в понятие “институт” (англ. “institution” - установление, учреждение): Т.Веблен подразумевал прежде всего способы мышления или действия, с достаточной распространенностью и прочностью запечатленные в привычках групп или обычаях народа (близко современному понятию “менталитет”); Коммонс подразумевал прежде всего

процедуры достижения общего согласия или договоренности относительно экономических проблем. Для институционализма характерно критическое отношение к модели “экономического человека”, гедониста-оптимизатора и стремление заменить ее более широкой интерпретацией, основанной на междисциплинарном подходе (социальная философия, антропология, психология), а также убеждение в необходимости поворота экономической теории к социальным проблемам с целью использовать ее как инструмент реформ. Эти черты сближают институционализм с германской исторической школой; как и последняя институционализм прочерчивал “среднюю линию” между апологетикой и революционным отрицанием капиталистического “статус-кво”, обосновывая реформистский путь.

2.1. Эволюционно-технократический институционализм Т.Веблена

Торстейн Веблен (1857-1929), сын норвежского фермера-иммигранта, с юности ощущал свою отчужденность от суетного мира янки - в то время, когда этот мир (после победы Севера над Югом и превращения страны в компактное хозяйственное целое благодаря трансконтинентальной сети железных дорог и освоению дальнего Запада), стремительно самоутверждался. К началу XX в. США стали ведущей промышленной державой и ареной беспримерного могущества Большого Бизнеса.

Оправдание стремительной концентрации и централизации капитала, сосредоточения экономической власти в руках немногих удачливых “капитанов промышленности”, мультимиллионеров и миллиардеров было найдено в философии *социал-дарвинизма*. Ее глашатай - англичанин Г.Спенсер (1820-1903) - приятель “стального короля” Америки Эндрью Карнеги (1835-1919) - стал почитаем в США как ни один философ ни до, ни после него. Социал-дарвинисты вещали, что ожесточенная конкурентная борьба в промышленности, вытеснение аутсайдеров крупными корпорациями (трестами) - выражение “естественного порядка вещей”; цивилизация таким путем движется вверх, подобно биологической эволюции. Выживают наиболее приспособленные; отбор наилучших происходит тогда, когда естественные экономические процессы идут своим чередом, без вмешательства реформаторов и правительства.

Т.Веблен, провозгласив необходимость применения к экономике подхода, аналогичного не механической статике (равновесие), а биологической динамике (эволюция), придал социал-дарвинизму иную тональность, нежели идеологи экономического индивидуализма. Эволюция общества является процессом естественного отбора **институтов** - привычных образов мыслей в том, что касается отношений между обществом и личностью, обычаев, норм, учреждений.

Центральным в современном ему обществе Веблен считал *институт праздного класса*. Его отличительная черта – агрессивность, укорененная в глубинах эволюции, обычаи хищничества и паразитизма, связанные с частной собственностью. Собственность первоначально возникла как трофей, знак победы над менее сильным соседом, и неотделима от противопоставления доблестной и непроизводительной деятельности труду. Со временем превосходство в силе и трофеи как показатель успеха заменяются “канонами денежной почтенности” и критериями “опыта праздной жизни”. Важнейший из этих критериев - “потребление напоказ”, “демонстративное потребление” дорогостоящих товаров и пристрастие к “демонстративно расточительным зрелищам”, которые “становятся в праздном классе формами соперничества, мотивируемого завистливым сравнением”.

“Состязательный аспект потребления” - покупка товаров и услуг по принципу “престижной дороговизны” и их использование в “косвенных завистнических целях” – может проявляться в увеличении или, наоборот, в уменьшении спроса на данный продукт, в зависимости от того, покупают ли его другие. Американский экономист Харви Лейбенштейн в 1950 г. назвал первый случай эффектом повального увлечения, второй – эффектом сноба. Оба эффекта дополняют **“эффект Веблена”** – случай не уменьшения, а увеличения потребительского спроса с ростом цены вследствие покупок по принципу “престижной дороговизны” -

Веблен отмечал, что праздный класс наиболее ценит занятия в финансовой сфере, имеющие непосредственное отношение к собственности в крупном масштабе, и вслед за ними - адвокатуру. В получившей массовое распространение во времена Веблена в США профессии юриста “нет и намек на полезность в какой-либо другой области, кроме соперничества”; юрист “занимается исключительно частными моментами хищнического мошенничества, либо в устройстве махинаций, либо в расстройстве махинаций других”.

Известный современный историк Д.Бурстин в книге “Американцы: демократический опыт” отмечает, что наиболее яркой чертой богатейшего американца-нефтепромышленника Дж.Д.Рокфеллера была не его безжалостная тактика по отношению конкурентам (угрозы, шантаж, готовность применить силу), а разработка лучшими адвокатами юридического прикрытия его сомнительных методов. Небезынтересно, что Веблен начал свою академическую деятельность в Чикагском университете, основанном на деньги Рокфеллера, а в 1899 г., когда вышла “Теория праздного класса”, на основе созданного Рокфеллером (и запрещенного) нефтяного треста была создана холдинговая компания – придуманная юристами организационная форма, ставшая легальной основой Большого Бизнеса.

Для Т.Веблена мир Большого Бизнеса был прежде всего погоней за прибылью путем купли-продажи бумажных титулов собственности на фондовом рынке. Ориентация “капитанов промышленности” не на наилучшее функционирование индустриальной системы, а на захват как можно большей ее части, несет с собой иррациональные последствия, вызывает кризисы недопроизводства и перепроизводства. Веблен сформулировал **дихотомию** (противоположность в единстве) **индустрии и бизнеса** – противоречие между технической рациональностью крупного машинного производства как такового (требующего для управления им точных технических знаний и логического мышления), и иррациональности, вносимой спекулятивной погоней за ценными бумагами. В своей второй книге “Теория делового предприятия” (1904) он назвал “саботажем” политику крупных корпораций, преднамеренно сокращающих производство ради удержания монопольных цен и указал, что конкуренция за счет снижения издержек замещается “неценовой конкуренцией” - ценоувеличивающей рекламой, упаковкой и другими формами “умения продавать” (salesmanship), а также выбиванием из правительства привилегий на разных уровнях (заказы, влияние на налоги и расходы, трудовую и внешнюю политику).

В следующей крупной работе “Инстинкт мастерства и состояние промышленных умений” (1914) Веблен пытался, опираясь на новые идеи в физиологии и психологии, сконструировать альтернативу утилитаристской модели “гедониста-оптимизатора”, предложив концепцию человеческого поведения под воздействием “инстинктов”. Главные инстинкты: 1) родительский (в широком смысле слова - забота об общем благе); 2) мастерства; 3) праздного любопытства; 4) стяжательства; 5) завистливого сравнения; 6) привычки. Добродетельное сочетание трех первых инстинктов создает

промышленное поведение, достигающее высшей эволюционной стадии в машинном производстве, механическая логика которого гармонирует с применением современной науки и кладет основы для роста и утверждения новой рационально-ориентированной культуры. Напротив, когда верх берут завистнический и стяжательский инстинкты, возникают “бесполезные институты”, такие, как “инстинкт спортсменства” - стереотипы воинственного поведения в истории.

Десять лет, разделяющие “Теорию делового предприятия” и “Инстинкт мастерства”, были годами триумфального шествия по США идей “научного управления производством”, связанного с именами Фредерика У.Тейлора (1856-1915) и таких его последователей, как Генри Т.Гантт (1861-1919), Фрэнк Б. Гилбрет (1868-1924) и др.

Тейлоризм как “инженерия эффективности” обеспечивал значительное приращение производства благодаря рационализации трудовых движений и организации управления предприятием. Генри Т.Гантт, изобретатель системы планирования и контроля работы предприятия (“графики Гантта”), выдвинул идею распространения научно-инженерного управления с отдельных фабрик на общество в целом, за которую ухватился Т.Веблен. Он стал выделять инженеров-менеджеров из числа тех, кто непосредственно организует процесс машинного производства, рассматривать их как людей, воплощающих мастерство и эффективность, и пропагандировать утопическую идею политической организации инженеров для будущего реформирования общества в целом на основе критериев научно-промышленной рациональности. В цикле статей, составивших книгу “Инженеры и система цен” (1921), Веблен проповедовал переход под угрозой “всеобщей стачки” технических специалистов к “Генеральному штабу инженеров и техников”, который выведет общество на “третий путь” между “плутократией капитализма и диктатурой пролетариата”.

Эта утопия Веблена выглядела смехотворной как для американских инженеров, так и для экономистов. Ему осталось лишь еще раз излить желчь своего сарказма на мир бизнеса. В своей последней книге “Absentee ownership” (1923) (буквально “собственность отсутствующего”) Веблен описал процесс самоустранения владельцев финансовых титулов и богатства от реального участия в производстве материальных благ. По злой иронии судьбы этот язвительный критик американского капитализма немного не дожил до “великого краха” на Нью-Йоркской фондовой бирже, ознаменовавшего начало “Великой депрессии” 1929-1933 гг. (второй, заставившей забыть о первой - 1873-1895 гг.).

Утопия перехода власти к инженерно-технической элите в 1930-е годы получила название “технократической”. Впоследствии гамма значений слова “технократия” заметно расширилась, но неизменным стало указание на Т.Веблена как на теоретика технократии. Правда, социологи уделяли этой теме несравненно большее внимание, нежели экономисты.

2.2. Статистический институционализм У.К. Митчелла

Учеником Веблена был выпускник Чикагского университета Уэсли Клэр **Митчелл** (1874-1948). Митчелл считал правильной критику Вебленом модели гедониста-оптимизатора, но не стремился сконструировать альтернативную абстрактную модель с привлечением данных психологии, этнографии, истории культуры и т.д. Он поставил своей задачей подтвердить отличие реального поведения в экономике от нормотипа маржиналистского “блаженного калькулятора” посредством статистического анализа. “Действительный” экономический субъект был для Митчелла “среднестатистическим” человеком в его отношении к денежным институтам.

Вебленовская “дихотомия индустрии и бизнеса” трансформировалась у Митчелла в акцент на разрыве между динамикой промышленного производства и динамикой цен. За механизмом цен Митчелл стремился увидеть не механические законы спроса и предложения, а противоречивые мотивы действий людей, занятых добычей и расходом денег, “общественную роль высокоорганизованной группы денежных институтов и то, как они развивались со времен средневековья, стали квазинезависимыми и оказывали обратное влияние на деятельность и умы их создателей”.

Широкомасштабный статистический анализ открыл новую страницу в институционализме. С 1920 г. Митчелл возглавил Национальное бюро экономических исследований, использовавшее сбор и обработку статистических данных для прогнозирования экономических колебаний. Результаты своих эмпирических исследований Митчелл подытожил в снискавшей ему славу книге “Деловые циклы” (1927). Высокую репутацию Митчелла не поколебала даже его неудача в прогнозировании экономической конъюнктуры в 1929 г., когда он не смог предсказать “великий крах”. В годы “Нового курса” Митчелл, уже в 20-е гг. выдвигавший идеи государственного вмешательства – банковской реформы, использования государственных расходов в качестве балансира, создания системы страхования от безработицы, – активно участвовал в правительственных мероприятиях по восстановлению экономики, стал одним из организаторов Комитета национальных ресурсов США. В эти годы он также опубликовал сборник статей “Отсталость в искусстве тратить деньги” (1937), где обращался к поставленной Вебленом проблеме “демонстративного расточительства”. Митчелл стремился показать, что искусство “делания денег” в современной цивилизации значительно опередило умение их рационально расходовать. Особенно нерациональна трата денег в семейных бюджетах, где характер расходов часто определяется изощрениями в желании перещеголять других.

Описывая иррациональные институты денежной экономики, Митчелл был, однако, далек от сардонического критицизма Т.Веблена в отношении к этой системе в целом.

2.3. Правовой институционализм Дж. Р.Коммонса

Джон Ричард **Коммонс** (1862-1945) написал книгу “Институциональная экономическая теория” (1934), когда ему было уже за 70, имея за плечами богатый опыт деятельности преподавателя, крупного историка, политического консультанта (советника двух губернаторов штата Висконсин), автора многих книг, в том числе “Промышленная добрая воля” (1919) и “Правовые основания капитализма” (1924). Сами заглавия этих работ характеризуют своеобразие подхода Коммонса – дух соглашения и юридической оформленности в регулировании экономических отношений.

Констатируя рост монополистических элементов в рыночной экономике, Коммонс считал существование профсоюзов, добивающихся повышения заработной платы сверх некоторого минимума, необходимым для защиты рабочих от давления со стороны крупного капитала. Но в то же время Коммонс полагал, что влияние крупных корпораций может быть благотворным в той мере, в какой они способны смягчать остроту депрессии и наращивать масштабы производства. Поэтому на первый план он выдвинул поиск инструментов компромисса между *организованным* трудом и крупным капиталом, примирения экономических противоречий через *коллективные действия*, определив в итоге институциональную экономику как “Экономику коллективных действий” (последняя работа Коммонса, опубликованная посмертно в 1951 г.).

Институты коллективных действий направляют и контролируют поведение людей. Будучи неразрывно связаны с отношениями собственности, коллективные действия в экономике предполагают определенные правовые рамки и находят свое выражение через суды. Эволюционный характер экономической науки, по мнению Коммонса, требовал изучения судебных решений за несколько столетий эры капитализма, чтобы иметь ясное представление о том, каким образом коллективные действия *ограничивали* индивидуальные. Выполнению этих задач Коммонс посвятил свои книги, где развивал идею социального соглашения рабочих и предпринимателей посредством “взаимных уступок”.

Коммонс противопоставлял свои взгляды марксистской доктрине классовой борьбы и социалистическим идеям. С одной стороны, он признавал факт обнищания пролетариата лишь для ранней стадии капитализма и критиковал Маркса за недооценку возможностей тред-юнионов и социальных реформ для улучшения положения рабочего класса. Новый этап промышленного развития, связанный с ростом крупных корпораций, привел, по словам Коммонса, к “диффузии капитализма в гуще широких масс народа”. С другой стороны, Коммонс призывал капиталистов наладить “добрые отношения” с рабочими, перестать третировать профсоюзы и признать за тред-юнионизмом статус законного и неотъемлемого компонента структуры зрелого промышленного общества. Видное место в этой структуре Коммонс отводил избирательной системе и государственной власти.

Коммонс упрекал классиков и маржиналистов за ошибочную рационалистическую психологию и недостаточность анализа юридических форм. Он пришел к пониманию институтов как исторически сложившихся и освященных юридическим авторитетом обычаев, уходящих корнями в коллективную психологию. Центральное место среди действующих коллективных институтов Коммонс отводил “группам давления” – корпорациям, профсоюзам и политическим партиям.

Наряду с коллективными действиями, другой важнейшей категорией институциональной теории Коммонса стало понятие сделки (транзакции). Коммонс выделил три основных типа сделок и три главных этапа каждой сделки. По типу Коммонс разделил сделки на торговые, управленческие и рაციонирующие. Управленческие сделки выражают отношения между руководителями и подчиненными; рაციонирующие сделки – налогообложение, бюджет, регулирование цен, решения правлений корпораций. Большинство сделок – торговые.

Каждая сделка включает в себя переговоры, принятие обязательства и его выполнение. В ходе переговоров встречающиеся стороны сначала противопоставляют свои позиции и затем ищут соглашения. Транзакционный процесс служит определению “разумной ценности”, возникающей из согласия о выполнении в будущем условий контракта. Контракт – это “гарантия ожиданий”, без которой не может быть ценности.

В теоретических построениях Коммонса много общего с дихотомиями Веблена, но там, где пессимист Веблен с сарказмом подмечал нелепости и непримиримые конфликты, благодушный Коммонс находил постепенное возникновение “разумных обычаев и разумных ценностей, под влиянием которых меняются сами институты”. “Самый лучший действующий коллективный институт – тот, где в правильном соотношении находятся техника и бизнес”.

В “деловом” тред-юнионизме, при котором рабочие коллективно отстаивают свои права собственников в практических вопросах заработной платы и продолжительности рабочего дня, в заключении коллективных договоров он видел важнейший путь к поддержанию общественного

равновесия. Эту уверенность Коммонс выразил в своей автобиографии, вышедшей за год до принятия Акта о трудовых отношениях – одного из важнейших мероприятий рузвельтовского “Нового курса”, закрепившего за рабочими право заключения коллективных договоров.

2.4. Институционалисты и “Новый курс”

Годы “Великой депрессии” и “Нового курса” Ф.Д.Рузвельта стали временем наибольшего влияния институционализма. Посмертный сборник работ основателя направления вышел под характерным заглавием “Чему учил Веблен” (1936); Коммонс и Митчелл участвовали в реформах, а в “мозговом тресте” президента видели отчасти реализацию идей Веблена о “генеральном штабе” рациональной экономической политики. Наконец, в состав этого “мозгового треста” вошли близкие институционализму экономисты из Колумбийского университета Рексфорд Тагвелл и Адольф Берли.

Р.Тагвелл был самым радикальным среди советников Рузвельта, не смущался решительными мерами в духе “разрушения бизнеса в том смысле, в каком мы его понимаем, и создания чего-то иного” – крупномасштабного планирования экономических процессов, которое включало бы контроль над использованием капитала, ценами и прибылями и обеспечивало бы повышение покупательной способности населения.

А.Берли прославился написанной вместе с Гардинером Минзом книгой “Современная корпорация и частная собственность”(1932), где на обширном статистическом материале был обоснован вывод, намеченный в последней книге Веблена, - об отделении собственности от контроля в крупных акционерных компаниях. Большинство собственников превратилось в пассивных инвесторов, а реальное управление предприятиями перешло в руки менеджеров, которые могут осуществлять контроль над корпорациями в своих интересах. Предупреждая о возможности опасных злоупотреблений корпораций в условиях свершившегося перехода экономической власти, Берли и Минз призывали к воспитанию “нейтральной технократии”, которая служила бы не исключительно интересам пассивных собственников или интересам группы управляющих, но “всему обществу”.

С “подачи” Берли и Тагвелла Рузвельт в своих предвыборных речах провозглашал, что “ответственные лидеры финансового и промышленного мира вместо того, чтобы действовать каждый за себя, должны работать совместно для достижения общей цели. Они должны, если это потребует, пожертвовать тем или иным личным интересом и в обоюдном самоотречении отыскать общую пользу. В этот момент и возникает на сцене государство. Оно должно стремительно выйти на первый план и защитить общественные интересы”.

Дальнейшее развитие событий – кейнсианская революция и макроэкономическое обоснование форм государственного вмешательства в экономику – отодвинуло институционалистов в тень, но проповедуемый ими поворот экономической теории к социальным проблемам с целью использовать ее как инструмент реформ состоялся.

3. МАРКСИСТСКИЕ ТЕОРИИ ФИНАНСОВОГО КАПИТАЛА И ИМПЕРИАЛИЗМА

Ф. Энгельс указывал в добавлениях к III тому “Капитала” К.Маркса на новый этап в развитии капитализма - тенденции “концентрировать в руках биржевиков все производство и все обращение”, “новую всеобщую манию охранительных пошлин” и “образование трестов в покровительствуемых

отраслях промышленности”. В начале XX в. появилось много сочинений с описанием растущей власти финансистов над экономикой и взаимосвязи между поворотом к протекционизму и колониальной агрессией западных держав: “Империализм” англичанина Джона **Гобсона** (1902), “Отношение крупных банков к промышленности”(1905) немца Отто *Ейдельса*; “Финансовая олигархия”(1907) француза Эжена *Лизи* и т.д. Но наиболее полный анализ “новой фазы капитализма” представил германский социал-демократ Рудольф *Гильфердинг* (1877-1941) в трактате “Финансовый капитал”(1910).

3.1. Теория финансового капитала Р.Гильфердинга

Трактат Р. Гильфердинга – виднейшего теоретика из молодого поколения деятелей основанного Ф.Энгельсом II Интернационала – снискал репутацию самого значительного произведения марксистской политической экономии после “Капитала”. Гильфердинг характеризовал **финансовый капитал** как унификацию описанных Марксом обособившихся функциональных форм капитала (промышленного, торгового, ссудного, фиктивного), как продукт самовозрастания капитала, развития регулярного банковского кредита для капиталовложений и акционерной формы организации крупной промышленности.

Финансовый капитал – капитал, находящийся в распоряжении крупных банков и применяемый в крупной промышленности. Он демонстрирует ярко выраженные монополистические тенденции и хочет, по словам Гильфердинга, “не свободы, а господства”. Основные причины и проявления этого стремления таковы:

1) Усложнение процесса реализации ценности, связанной в виде основного капитала - доля которого повышается в связи с “утяжелением” отраслевой структуры промышленности.

2) Стремление банков к распределению рисков участием в разных предприятиях и к ограждению своих клиентов (особенно предприятий отраслей тяжелой промышленности) от колебаний цен и экономических спадов.

3) Стремление к захвату контроля над природными ресурсами, транспортными средствами и путями сообщения.

4) Юридическая монополия на патенты.

5) Комбинирование предприятий добывающей и обрабатывающей промышленности.

6) Концентрация розничной торговли в крупных универсальных магазинах, которые объединяются в крупные закупочные организации, тесно связанные с банками.

Блокируя отраслевые рынки, финансовый капитал блокируется с государством, оставляя в прошлом фритредерскую торговую политику. Благодаря таможенному протекционизму, финансово-капиталистические предприятия (картели, синдикаты, тресты) обеспечивают себе экстраординарные прибыли на внутреннем рынке (вздувание цен) и завоевывают внешние прибыли (экспорт по сниженным ценам). Основа для слияния финансового капитала с государством расширяется благодаря новому витку экспорта капитала и колониальной политике.

Экспорт капитала - вывоз ценности, предназначенной производить за границей прибавочную ценность. Он осуществляется как в форме ссудного капитала (займы для отсталых стран), так и в форме производительного капитала. В погоне за дешевым сырьем и дешевой рабочей силой капиталисты прибегают к насильственной экспроприации туземного населения и к разнообразным методам внеэкономического принуждения к труду.

Финансовый капитал заинтересован в организованной военной силе,

которая гарантирует не только “замирение” населения колоний, но и потребление колоссально раздувающегося производства монополизированной тяжелой промышленности (уголь, сталь), обеспечиваемое гонкой сухопутных и морских вооружений, гигантскими железнодорожными проектами.

Финансовый капитал поощряет *милитаризм и маринизм* – борьбу между великими державами за господство на суше и на море, новый империализм.

Гильфердинг особо подчеркнул, что финансовый капитал накладывает империалистический отпечаток не только на крупную буржуазию, но и на “новые средние слои” держав-метрополий, служащих всякого рода. “Новая мелкая буржуазия” проникается империалистической идеологией вплоть до расизма и становится “голосующим стадом финансового капитала”. С другой стороны, по мнению Гильфердинга, пролетариат подталкивается империализмом к самостоятельной классовой политике, и в конце концов пожнет плоды от обострения всех провоцируемых финансовым капиталом противоречий в буржуазном обществе и от организационного обобществления труда крупнейшими банками.

По-марксистски оптимизированный финал трактата Гильфердинга произвел сильное впечатление на большевиков – радикальное крыло российской социал-демократии, игравшей видную роль во II Интернационале.

3.2. Теория империализма и социалистической революции большевиков-ленинцев

Большевики-ленинцы заимствовали из трактата Р. Гильфердинга определение империализма как *политики финансового капитала* и развили концепцию империализма как высшей стадии капитализма, с максимальным обострением противоречий в международных и классовых отношениях, что создает предпосылки для социалистической революции.

Концепция империализма была изложена в работах “Империализм”(1913) Ивана **Степанова-Скворцова** (1870-1928) – опытного пропагандиста-марксиста, переводчика “Капитала” Маркса и “Финансового капитала” Гильфердинга; “Мировое хозяйство и империализм”(1915) Николая *Бухарина* (1888-1938) – молодого “любимца партии”, ставшего в начале мировой войны близким сотрудником В.Ульянова-Ленина; и “Империализм как высшая стадия капитализма”(1917) самого Владимира *Ульянова-Ленина* (1870-1924), который писал свою брошюру в напряженном ожидании “революции в России для пролетарской революции на Западе и одновременно с ней”, издал ее в мае 1917 г. в Петрограде – после того, как, вернувшись в “пломбированном вагоне” в Россию, провозгласил в “Апрельских тезисах” курс на социалистическую революцию.

Степанов-Скворцов осветил прежде всего связь империализма с интересами управляемых финансовым капиталом мощных отраслей “тяжелой индустрии”, которые в поисках гарантий сбыта (для возрастающего производства стали, угля, транспортных средств) и дешевого сырья возродили колониальную политику и провоцировали гонку сухопутных и морских вооружений, гигантских железнодорожных проектов. Бухарин сконцентрировал внимание на противоречии между проникновением финансового капитала во все поры мирового хозяйства (интернационализация), и в то же время тенденцией к “замыканию национальных тел”, к образованию “государственно-капиталистических трестов”, интересы которых сталкиваются в мировом хозяйстве и мировой политике. Он считал, что задача включения революционной России в будущую “общеевропейскую социалистическую систему” облегчается тем обстоятельством, что очень развитая крупная синдицированная промышленность России развилась на основе *иностранных*

инвестиций и “организационно связана через европейские банки”.

Ульянов-Ленин резюмировал определение империализма в пяти основных признаках: “1) концентрация производства и капитала, дошедшая до такой степени развития, что она создала монополии, играющие решающую роль в хозяйственной жизни; 2) слияние банковского капитала с промышленным и создание, на базе этого “финансового капитала”, финансовой олигархии; 3) вывоз капитала, в отличие от вывоза товаров, приобретает особо важное значение; 4) образуются международные монополистические союзы капиталистов, делящие мир; 5) закончен территориальный раздел земли крупнейшими капиталистическими державами”.

Ленин и Бухарин отвергли выдвинутую патриархом германской социал-демократии и II Интернационала Карлом Каутским (1854-1938) концепцию “ультраимпериализма” – гипотетической еще одной фазы капитализма, когда политика картелей разовьется в умиротворение империалистических держав, и общая эксплуатация мира интернационально объединенным финансовым капиталом устранил соперничество национальных финансовых капиталов между собой. В противовес этому прогнозу Ленин выдвинул триединую формулу империализма как высшей и *последней* стадии капитализма: 1) империализм как монополистический капитализм, 2) империализм как паразитический и загнивающий капитализм, 3) империализм как умирающий капитализм, канун социалистической революции.

В своей брошюре Ленин подробно остановился на “паразитизме” и “загнивании” капитализма в эпоху империализма, понимая под этим: 1) задержку технического прогресса, для которого исчезают, до известной степени, побудительные причины в силу, хотя бы на время, монопольных цен; 2) необычайный рост слоя рантье – лиц, совершенно отделенных от участия в каком-либо предприятии и живущих “стрижкой купонов”; превращение ведущих европейских стран в **государства-рантье**, государства-ростовщики; 3) эксплуатацию колониальных и зависимых народов, создающую 4) экономическую возможность подкупа “**рабочей аристократии**”, то есть верхних лучше оплачиваемых профессионалистских прослоек пролетариата. С “тенденцией раскалывать рабочих и усиливать оппортунизм среди них, порождать временное загнивание рабочего движения” Ульянов-Ленин связывал выступления в поддержку правительств своих стран большинства лидеров социал-демократии во время мировой войны. Сам Ленин выступил с лозунгами “поражения своего отечества”, “превращения войны империалистической в войну гражданскую”.

“Умирание” капитализма Ленин и большевики трактовали двояко: как наивысшее обострение противоречий, вызывающее империалистические войны и революционный взрыв, – и как создание *организационных предпосылок социализма* благодаря обобществлению производства финансовым капиталом в гигантское комбинированное целое, а также благодаря внедрению принципов “научной организации труда” – тейлоризма. В статьях, написанных в 1917 г., Ленин отстаивал тезис, что война превратила капитализм в “высшую планомерную форму его – государственно-монополистический капитализм” и тем самым “необычайно приблизила человечество к социализму”.

Представляя социализм как плановое руководство обобществленным крупным производством, Ленин особое внимание обратил на опыт военно-государственного регулирования промышленности в кайзеровской Германии (включая всеобщую трудовую повинность) как на “шаг вперед на базе новейшего монополистического капитализма, шаг к регулированию экономической жизни в целом, по известному общему плану”. Остается лишь организованной революционной волей обратить “государственно-капиталистическую

монополию на пользу всего народа”, освободив от “паразитов” сложившийся “механизм общественного хозяйничанья”, который “вполне могут пустить в ход сами объединенные рабочие”. С такими представлениями и “исключительно в расчете на мировую революцию” В.И.Ульянов-Ленин привел свою партию к власти в Октябре семнадцатого.

3.3. Тектологизм А.А. Богданова

Бывший партийный соратник Ленина Александр Александрович *Богданов-Малиновский* (1873-1928), ученый-энциклопедист, автор самых издаваемых в России первой четверти XX в. учебных курсов политэкономии (десятки изданий в 1897-1926), автор романа-утопии “Красная звезда”(1908) и цикла научно-философских работ, нацеленных на дополнение марксизма до универсального “социально-трудового миропонимания”, пришел к иным, чем ленинцы, выводам о тенденциях развития капитализма и перспективах социалистической революции. Эти выводы были изложены им в книгах “Тектология: всеобщая организационная наука”(т.2, 1917) и “Вопросы социализма”(1918, написано в 1917).

“Тектология: всеобщая организационная наука”(3 тт., 1913-1922) была главным трудом Богданова, итогом его программы “гносеологического социал-демократизма” – соединения идеалов рабочего движения с интегративными концепциями естествознания и философской мысли, создания универсальной теории организации человеческих знаний для обеспечения “всесторонней подвижности труда” и плановости хозяйства. Свой грандиозный замысел **тектологии** (от греч. “тектон” - строитель) – “всеобщей организационной науки о планомерных комбинациях мировой практики и познания” – Богданов рассматривал как развитие “исторического монизма” Маркса и Энгельса и работ австрийского физика и историка науки Эрнста Маха (1838-1916), подчеркнувшего то “преимущество хозяйства науки перед всяким другим хозяйством ... что накопление ее богатств никому не приносит ущерба”.

Богданов исходил из понимания истории как процесса “дробления человека” в специализации и в расхождении высших, “организаторских” форм труда от низших, “исполнительских”. Именно отношения “организаторов” – “исполнителей”, укорененные в технико-экономических отношениях, но оформленные и регулируемые идеологически, – основа классового деления общества; причем организаторский класс, как правило, складывается и становится классом раньше, чем исполнительский, но с течением времени теряет реально-организаторскую функцию, превращаясь в класс паразитический и вырождаясь. Подобную траекторию Богданов считал характерной и для буржуазии с ее вырождением в рантье́рство.

Однако технический прогресс при капитализме обуславливает всевозрастающее значение “производства идей” и выдвижение **“технической интеллигенции”** (термин введен Богдановым) – промежуточной социальной группы обладателей специализированных знаний, получателей доли прибавочной стоимости за организацию производства для капитала и буржуазного государства. Социальный идеал технической интеллигенции, по Богданову, – “планомерная организация производства и распределения под руководством ученых-экономистов, врачей, юристов, вообще - самой этой интеллигенции; при этом она создает привилегированные условия для себя, но также условия жизненно удовлетворительные для рабочего класса, тем самым устраняются основания для классовой борьбы и получается гармония интересов”.

Этот “идеал” целиком совпадает с технократической утопией Т. Веблена, но Богданов противопоставлял ему другой утопический идеал – программу

“пролетарской культуры”: интегрального рабочего образования на основе выработки “общих методов исследования, которые давали бы ключ к самым различным специальностям и позволяли бы быстро овладевать ими”. Тогда и только тогда стала бы возможной “всесторонняя подвижность труда” работников-универсалов (включая наличие у каждого технических знаний, которыми “пока владеют только интеллигенты-организаторы”) – “необходимое условие гибкости форм производства и планомерности его развития”. “Наука - великое орудие труда... будет обобществлена, как этого требует социализм по отношению ко всем орудиям труда”. В противном случае рабочим даже в случае захвата политической власти не на что рассчитывать, кроме “перехода из-под ига капиталистов под иго инженеров и ученых”.

Вдохновляемый своей утопией, и смещая центр тяжести марксистского отрицания капитализма в сторону “положительно-практического” проектирования, Богданов уперся в стену доктринальной непримиримости ленинцев и, в свою очередь, раскритиковал в книге “Вопросы социализма” их представления о наличии предпосылок для “завтрашнего” перехода к хозяйственной планомерности при условии политической “пролетарской” революции. Богданов показал, что принятый большевиками за “полнейшую материальную подготовку социализма” военно-государственный капитализм имперской Германии был не более, чем ублюдочной формой - системой приспособления к регрессу производительных сил в условиях войны, “врезанием” в капитализм особой формы общественного потребления, подобной организации осажденной крепости – **“военного коммунизма”**. Этот “военный коммунизм” – с пайковым распределением, принудительным синдицированием и трестированием, всеобщей трудовой повинностью – и начали внедрять ленинцы в конце 1917 г., принимая “атмосферу миража” за предпосылки “планомерной организации производства”, возлагая на неподготовленный русский рабочий класс роль “зауряд-бюрократии”.

Богданов отодвигал возможность планомерного хозяйства в отдаленную перспективу, подчеркивая условие огромной предварительной работы по разработке общедоступной всеорганизационной науки. Он видел в поднятии техники на ступень автоматизации тенденцию к превращению рабочей силы в синтетический тип, совмещающий функции типов “организаторского” и “исполнительского”, преодолевающий разграничение физического труда рабочего и квалифицированного труда инженера-интеллигента. Отсутствие социальной градации видов труда и возможность перемены занятий стали бы предпосылками классовой однородности и развития “органической” потребности в труде, создав новый механизм мобильности взамен стихийного рыночного спроса на рабочую силу - сознательный спрос со стороны общества и добровольное перемещение производителей по звеньям производства.

В книге “Вопросы социализма” при описании вероятной “техники коллективистского строя” Богданов первым в мировой общественно-научной литературе указал на грандиозные перспективы и глобальные опасности освоения внутриатомной энергии, которое “должно дать в руки людям такие гигантские и грозные силы, которые необходимо требуют контроля общечеловеческого коллектива, иначе они могут оказаться губительными для всей жизни на земле”.

Богданов прожил более 10 лет в Советской России, подвергаясь нападкам со стороны “ортодоксальных” большевиков и комсомольцев, и применяя свой “тектологический метод” к разным специальным областям (трудовой теории стоимости, теории финансового капитала, социальной психологии, науковедению и т.д.). Он погиб в результате проведения на себе медицинского эксперимента, будучи директором основанного им первого в мире Института переливания крови. В работах 20-х гг. (опубликованных только

в 1990-е гг.) Богданов описывал наступление новой фазы развития капитализма – “национально-государственного капитализма” с господством нового класса “социал-бюрократии”, возникающей из различных прослоек “технической и организаторской интеллигенции”.

3.4. Коминтерновская политэкономика против социал-демократического реформизма

После Октябрьской революции, обличения Лениным лидеров II Интернационала как “ренегатов” и создания большевиками в 1919 г. III Коммунистического Интернационала (Коминтерна), Р.Гильфердинг и его российские последователи оказались по разные стороны баррикад. Дважды министр финансов в коалиционных правительствах Веймарской Республики, Гильфердинг выдвинул концепцию “*организованного капитализма*”, признанную в 1928 г. официальной доктриной западноевропейской социал-демократии. Удовлетворение правящими кругами западных стран социал-демократических требований всеобщего избирательного права и ограничения рабочего дня 8 часами, были оценено главным теоретиком II Интернационала как начало длительного исторического движения к постепенному подчинению сконцентрированного капитала общественному контролю, реформистских сдвигов в интересах рабочего класса, которым соответствует “полный сил, а не обедневший, находящийся в состоянии упадка капитализм, ибо наследнику весьма приятно, когда его наследство по возможности велико”.

Критику реформизма Гильфердинга развернули экономисты Коминтерна, особенно Евгений *Варга* (1879-1964), министр финансов разгромленной Венгерской Советской Республики, а с 1927 г. - директор основанного в Москве Института мирового хозяйства и мировой политики. Признавая начало в 1924 г. “частичной стабилизации капитализма”, Варга в противовес Гильфердингу считал неизбежными обострение новых противоречий, как-то:

1) противоречие капиталистической рационализации - движущаяся лента конвейера, повышая интенсивность труда и создавая новые возможности извлечения абсолютной прибавочной стоимости, вытесняет из производства менее ловких и выносливых, увеличивая армию безработных;

2) все большее “раскалывание” капитала на крупный финансовый и мелкий неорганизованный капитал, подчинение государства не интересам буржуазии в целом, а интересам отдельных крупных монополистов, их поддержки на мировом рынке;

3) выражение мировой конкуренции крупнейших монополий в растущем антагонизме империалистических держав - особенно в борьбе за нефть.

Рассчитывая на неизбежное обострение противоречий империализма, коминтерновские доктринеры мировой революции пристально смотрели на Восток. В 1920 г. большевики организовали в Баку съезд трудящихся Востока, а в 1921 г. создали Московский институт востоковедения, ректором которого стал Михаил **Павлович** Вельтман (1871-1927), автор первого учебного курса “Империализм” (1918) и многотомного собрания сочинений под общим заглавием “Империализм и мировая политика конца XIX и первой четверти XX века”. Павлович считал возможным определить империализм как политику “синдицированной металлургической промышленности”, говорил о “металлургической олигархии”. Он подчеркивал, что империалистическое могущество может идти вразрез с интересами хозяйства метрополии. Так, колониальная политика Франции пагубно повлияла на промышленное развитие страны и обусловила ее отсталость на мировом рынке. Павлович обратил внимание на распространение после войны случаев самофинансирования, выпуска акций и облигаций для крупной промышленности и без посредства

банков, - а это ставило под сомнение универсальность категории финансового капитала.

Разногласия между ленинцами и реформистами привели к тому, что на рубеже 1920-30-х гг., когда программной для Коминтерна стала формула “общего кризиса капитализма”, враждебность к западноевропейской социал-демократии вылилась в обозначение ее термином “социал-фашизм”. Потрясения “Великой депрессии”, с одной стороны, антагонизм коминтерновцев и германских социал-демократов, с другой, стали факторами прихода к власти германских нацистов, с катастрофическими последствиями для всей Европы и СССР.

4. ТЕОРИИ КОНЪЮНКТУРЫ И ДОЛГОСРОЧНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КОЛЕБАНИЙ

4.1. Превращение теории экономических кризисов в теорию конъюнктуры

Поскольку неоклассическая экономическая теория отстаивала “закон Сэя” – автоматическое регулирование временных перенасыщений товаров на отдельных рынках, – то альтернативные экономические школы задавали тон в изучении экономических кризисов, продолжавших с самого начала XX в. периодически сотрясать систему мирового капиталистического хозяйства (1900-1903, 1907, 1920, 1929-1933). Поворотным пунктом в анализе этой проблемы стала модификация марксистской теории кризисов в теорию экономического цикла и теорию конъюнктуры, связанная с именами М.И.Туган-Барановского, В.Зомбарта, А.Шпитгофа.

Михаил Иванович Туган-Барановский (1865-1919), первый русский экономист с мировым именем, до 1900-х гг. – “легальный марксист”, затем – леволиберальный профессор-реформист. Отчасти похожий на германских “катедер-социалистов”, он на основе скрупулезного изучения истории экономических кризисов в Англии вышел к новым теоретическим горизонтам. По его мнению, промышленный цикл коренится в самой природе капиталистической экономики, колебания которой приобретают гораздо больший размах благодаря наличию кредита.

Туган-Барановский обратил внимание на совпадение изменений цен железа с поворотами от подъемов к кризисам и наоборот, и сделал вывод о связи циклов капиталистического хозяйства с резкими колебаниями в отраслях, производящих из железа элементы основного капитала (орудия производства, железные дороги, здания, корабли и пр.).

Производство элементов основного капитала создает спрос на другие товары. Для того чтобы создать новые предприятия, необходимо произвести первичные материалы, обеспечивающие производство, а именно предметы потребления рабочих. Прибавления к основному капиталу становятся импульсом для общего оживления экономики, особенно повышается спрос на железо, растут цены на него и другие средства производства (уголь, лесоматериалы и т.д.).

Но рост основного капитала не происходит равномерно. Для обновления средств производства, нового строительства требуются большие вложения, превращение денежного капитала в производительный. Свободный денежный капитал накапливается в банках как ссудный капитал в отрыве от роста производительного капитала не только при расширении, но и при сокращении производства. В годы спада наблюдается чрезвычайное возрастание резервов банков и вкладов. Группы населения с фиксированным доходом, чья покупательная способность усиливается при падении цен, бывают в состоянии

в это время увеличить текущие сбережения. Низкий процент, всегда следующий за ликвидацией промышленного кризиса и упорно удерживающийся на ссудном рынке в течение целого ряда лет, свидетельствует об изобилии незадействованных капиталов.

Накопившийся капитал начинает искать себе применения в инвестициях, стремится проникнуть в промышленность. Наконец он с трудом находит прибыльные вложения, и промышленные отрасли начинают расширяться одна за другой, поглощать тот капитал, скопление которого на денежном рынке стало причиной их оживления. Наступает период процветания с созданием новых элементов основного капитала, ростом спроса на железо, орудия производства, стройматериалы. Но через несколько лет этот процесс приостанавливается, и тогда спрос на все материалы, используемые в производстве элементов основного капитала, сокращается. Но производители этих материалов не в состоянии изъять свой капитал из своих предприятий, они вынуждены продолжать производство, и за насыщением рынка капитальными благами следует их перепроизводство – наступает кризис.

Перепроизводство является следствием присущей капиталистической экономике анархии, препятствующей пропорциональному распределению свободного капитала между разными отраслями производства. Это препятствие преодолевается давлением скопившегося в годы спада ссудного капитала, чтобы вновь возникнуть в процессе стихийного бума.

Теория кризисов Туган-Барановского стала первым достижением русских экономистов, снискавшей мировую известность. Она произвела сильное впечатление на самого молодого из представителей исторической школы – Артура **Шпитгофа** (1873-1957), который дополнил модель Туган-Барановского понятием “ведра капиталообразования”, расширяющегося вследствие новых изобретений и новых рынков (например, в отсталых странах). “Ведро” заполняется в период процветания инвестициями в новые элементы основного капитала, однако затем происходит перенасыщение, и так как спрос на капитальные блага и на материалы, служащие для производства товаров длительного пользования, неэластичен, происходит перепроизводство промышленного оборудования.

Шпитгоф подчеркивал важность психологических факторов в циклическом процессе капиталистического производства и обращал особое внимание на ожидания прибылей от капиталовложений, ориентиром для которых является норма процента. Шпитгоф обобщил материал о движении процентной ставки за много лет для подтверждения вывода о том, что движение средств между рынком капиталов и денежным рынком заслоняет диспропорциональность в отраслевом развитии, приводящую к кризисам перепроизводства.

В традициях реформизма исторической школы Шпитгоф полагал, что с во временем “упорядочивание” капиталистического производства позволит умерить промышленные катастрофы, смягчить переходы от процветания к депрессии. Другим его предположением стало понятие о двух типах длительных периодов экономической динамики, охватывающих несколько циклов: один характеризуется общей повышательной тенденцией, другой – общей понижательной тенденцией. Шпитгоф эмпирически датировал периоды с понижательной тенденцией – 1822-1843 гг. и 1874-1894 гг. и периоды с повышательной тенденцией – 1843-1874 гг. и 1894-1913 гг., установив, таким образом, две волны: 1822-1874 гг. и 1874-1913 гг. Однако попытки какого-либо теоретического объяснения этой тенденции Шпитгоф не сделал.

Французский экономист Альбер **Афтальян** (1874-1956) занял своеобразное место в разработке теории конъюнктуры. Отвергая закон Сэя, он стремился применить к анализу циклической динамики теорию предельной

полезности. Он присоединился к точке зрения Туган-Барановского и Шпитгофа, что циклические процессы вызываются колебаниями в производстве элементов основного капитала, но не был согласен с тем, что сами эти колебания регулируются обилием или нехваткой ссудного капитала, ищущего применения. Афтальон подчеркивал, что на решение инвестировать влияют ожидания, связанные в конечном счете с потребительским спросом, насыщающимся в соответствии с законом предельной полезности. В основу своих рассуждений Афтальон положил **принцип акселерации** – большие колебания в производном спросе на капитальные блага происходят от относительно небольших колебаний в первичном спросе на потребительские товары. В капиталистическом обществе, где производство осуществляется как окольный процесс, слабые колебания в спросе на потребительские товары могут повести к резко выраженным колебаниям в спросе на основной капитал, который и есть производный спрос.

По мере того, как расширение производства насыщает рынок потребительскими товарами, их предельная полезность снижается; по мере увеличения выпуска капитальных благ уменьшаются возможности замены капиталом других факторов производства. Но для создания капитальных благ требуется длительный период, что обуславливает трудность приспособления массы основного капитала к требованиям постепенного роста конечного спроса. В результате, когда насыщение потребностей потребителей кладет конец производственному буму, долговечность службы капитальных благ удлиняет период депрессии до тех пор, пока масса капитала наконец не износится и не обнаружится недостаток производственных мощностей, что поведет к новому буму.

Особое значение в изучении проблемы цикличности капиталистического производства сыграл Вернер Зомбарт, который ввел в экономическую теорию в 1901 г. понятие **“конъюнктуры”** как “общего положения рыночных отношений в каждый данный момент, поскольку эти отношения определяющим образом влияют на судьбу отдельного хозяйства, слагающуюся в результате взаимодействия внутренних и внешних причин”. Учение о колебаниях конъюнктуры Зомбарт противопоставил выводам Маркса и Энгельса о крушении капитализма в результате усугубления кризисов перепроизводства, подчеркнув, что “теория кризисов должна быть расширена до теории конъюнктуры”.

Конъюнктурная экспансия, по мнению Зомбарта, имеет решающее значение для утверждения капитализма в его высшей форме. Ритмическое движение развитого капитализма вызывается стремлением к предпринимательству: ожидания прибыли порождают спекулятивный подъем. Он охватывает прежде всего “неорганические блага длительного пользования” – железные дороги, энергосиловое оборудование, доходные дома, транспортные средства. Для расширения производства этих благ требуется расширение производства средств производства – машин и конструкционных материалов. Зомбарт назвал их “вторичными благами конъюнктурного подъема”.

Расширение производства благ обоих типов приводит к созданию предприятий, преимущественно крупных размеров. В такие предприятия больше и легче притекает денежный капитал. Возрастает количество привлекаемого “вещного капитала”: сырья и вспомогательных материалов; развиваются средства сообщения. Наконец, быстро увеличивается число наемных рабочих.

Однако импульсивное расширение производства наталкивается на диспропорции, главной из которых Зомбарт считал диспропорциональность между размерами производства в отраслях, опирающихся на неорганическую

основу, и в отраслях, перерабатывающих аграрные продукты и отстающими в темпах роста. Эта диспропорциональность “покрывается” другой: между изобилием основного капитала и недостатком денежного. Беспрерывный рост оборотов обгоняет возможности кредитования; оно достигает предела, за которым для большого числа предприятий оказывается невозможным платить по своим обязательствам – начинается попятное движение в цепи спроса.

Как периоды подъема, так и периоды спада являются необходимыми: благодаря им развиваются обе стороны капитализма – спекулятивно-стяжательская и калькуляторско-организационная. Период подъема – это период “популяризации капиталистического духа”, когда основной чертой хозяйственных начинаний является порыв; осуществляются рискованные затеи; стяжательский азарт охватывает через посредство механизма биржевой спекуляции не только предпринимателей, но и прочих обывателей, включая рабочих. Эта фаза приучает публику к установкам и требованиям капиталистического хозяйства. Периоды спада являются периодами внутреннего усовершенствования капиталистической системы, когда надо умело калькулировать, ломать голову над техническими и организационными нововведениями. В застойные периоды руководство хозяйственной жизнью переходит от “завоевателей” к “организаторам”; но одновременно “производится смотр предпринимателям и предприятиям: только сильные выживают”.

В противовес “катастрофической” теории Маркса и Энгельса, согласно которой колебания конъюнктурного маятника становятся все сильнее, Зомбарт усматривал в развитии капитализма тенденцию к сглаживанию конъюнктуры. Основными причинами этого он считал: прогнозирование; рационализацию денежного обращения и банковской системы; насыщение хозяйственного организма средствами производства и тем самым уменьшение доли благ конъюнктурного подъема; концентрацию производства и централизацию капитала в акционерных обществах, способных противостоять спаду; законодательное ограничение спекулятивной деятельности; сознательное стремление предпринимателей стабилизировать конъюнктуру, проявляющееся в заключении монополистических соглашений. В переработанном издании “Современного капитализма”(1927) Зомбарт признавал, что в США капитализм еще совершает “безумные прыжки”, но в Европе видел “размеренный шаг”, тенденцию к “организованному капитализму”(воплощение которого Зомбарт впоследствии увидел в германском национал-социализме).

Вклад в развитие теории экономической конъюнктуры внесли также немец Людвиг Поле, француз Жан Лескюр, швед Густав Кассель, армянин Ж.Бунятян и другие авторы. Но самую масштабную концепцию предложил русский экономист Н.Кондратьев.

4.2. Гипотеза больших циклов конъюнктуры Н.Д. Кондратьева

Николай Дмитриевич **Кондратьев** (1892-1938), выпускник Петербургского университета, начал свою научную деятельность в студенческом семинаре под руководством М.И.Туган-Барановского, даровитейшим учеником которого он был. Смолodu Кондратьев окунулся в политическую деятельность: в 1917 г. он – правый эсер, активный деятель межпартийной Лиги аграрных реформ, товарищ (зам) министра земледелия в последнем составе Временного правительства. Враждебность к Октябрьскому перевороту Кондратьев после перехода большевиков к новой экономической политике в 1921 г. сменил на лояльную научную и экспертную деятельность при Советской власти, возглавив НИИ конъюнктуры при Наркомате финансов. В дебатах об индустриализации страны и методах народнохозяйственного планирования Кондратьев выступил

с обоснованием “генетического подхода” (приоритет анализа и предвидения объективных рыночных тенденций, план-прогноз, отсутствие “цифрового” фетишизма и властного волюнтаризма; учет интересов сельского хозяйства). Своей идейной оппозицией форсированной индустриализации за счет свертывания рынка и перекачки ресурсов из аграрного сектора, “фаворитированию бедноты” в ущерб крепкому хозяйственному меньшинству крестьянства Кондратьев подставил себя под удар: в 1930 г. его арестовали и осудили по сфабрикованному Сталиным и НКВД “делу” мифической “Трудовой крестьянской партии”, а в 1938 г. расстреляли.

За отпущенный ему судьбой недолгий срок научной деятельности Кондратьев достиг многих теоретических достижений, самым впечатляющим из которых стала гипотеза **больших циклов конъюнктуры**. Развивая идеи своего учителя Туган-Барановского и западных экономистов, Кондратьев предположил, что 7-11-летние экономические циклы, фиксируемые периодическими промышленными кризисами, являются частями больших циклов, или **длинных волн** – колебаний конъюнктуры протяженностью примерно 45-60 лет, имеющих повышательную и понижательную фазы.

Анализируя макростатистические показатели за 120-140 лет, Кондратьев заключил, что с начала “века пара и чугуна” (1780-е гг.) до Первой мировой войны можно выделить два полных цикла и повышательную фазу третьего большого цикла с 5-7-летними поворотными интервалами:

- 1) рубеж 1780-1790-х гг. – 1810-1817 гг. – повышательная фаза;
1810-1817 гг. – 1844-1850 гг. – понижательная фаза;
- 2) 1844-1850 гг. – 1870-1875 гг. – повышательная фаза;
1870-1875 гг. – 1890-1896 гг. – понижательная фаза;
- 3) 1890-1896 гг. – 1914-1920 гг. – повышательная фаза.

Свою гипотезу Кондратьев подкрепил четырьмя подмеченными “эмпирическими правильностями” и моделью эндогенного механизма больших циклов.

“Эмпирические правильности” длинных волн, по Кондратьеву, таковы:

- 1) перед началом повышательной фазы каждого большого цикла, а иногда и в самом начале ее наблюдаются значительные изменения в общемировых условиях хозяйственной жизни;
- 2) периоды повышательных фаз, как правило, гораздо обильнее политическими и социальными потрясениями – войнами, революциями, государственными переворотами;
- 3) понижательные фазы сопровождаются длительной депрессией сельского хозяйства;
- 4) обычные циклы на понижательных фазах отличаются большей остротой кризисов и глубиной депрессий.

Под значительными изменениями в общемировых условиях хозяйственной жизни, определяющими “лицо” большого цикла, Кондратьев понимал базисные нововведения, изменения в условиях денежного обращения, усиление роли новых стран в мировой хозяйственной жизни.

Кондратьев был осторожен в своих выводах, подчеркивая, что речь идет о гипотезе. Однако он предложил и теоретическую модель больших циклов, выделив три уровня равновесия в экономике и выдвинув понятие **основных капитальных благ**. К основным капитальным благам (в отличие от основного капитала – машин и оборудования, обновляемых через 7-11 лет) Кондратьев отнес производственные постройки, мелиоративные сооружения, транспортную инфраструктуру, затраты на подготовку квалифицированной рабочей силы. Срок функционирования этих благ исчисляется десятилетиями; обновление основных капитальных благ является материальной основой больших циклов.

Волнообразные колебания капиталистического хозяйства представляют собой процессы то нарастающих, то ослабевающих отклонений от равновесия капиталистической системы на трех уровнях.

1-й уровень – равновесие между спросом и предложением в краткосрочном периоде.

2-й уровень – равновесие между рыночными ценами и ценами производства в долгосрочном периоде на базе имеющегося запаса основных капитальных благ. Отклонения цен равновесия спроса - предложения от уровня цен производства благоприятны для одних отраслей, где производство будет расширяться, и неблагоприятны для других, где оно будет сокращаться. Новое равновесие будет выражать изменение размеров производства в разных отраслях, опирающегося на ту же массу основных капитальных благ.

3-й уровень – равновесие в еще более длительном периоде на базе *обновленных* основных капитальных благ, равновесие в распределении *изменившегося* запаса основных капитальных благ. Смена и расширение фонда этих благ идут не плавно, а толчками, выражением чего и являются большие циклы конъюнктуры.

Обновление основных капитальных благ требует крупных и длительных вложений капитала, возможных только при определенных предпосылках:

- 1) значительные размеры накопленного капитала;
- 2) превышение в динамике объемов накопленного капитала над объемами текущего инвестирования;
- 3) концентрация капитала в распоряжении мощных предпринимательских центров через систему кредита и фондовую биржу;
- 4) малая степень связанности капитала, его подвижность, дешевизна, обилие “свободного капитала”(обеспечивается системой кредита и фондовой биржей).

Концепция больших циклов Кондратьева стала предметом дискуссии среди советских экономистов, в которой, однако, преобладала политизированная критика (в том числе со стороны Л.Троцкого). Когда же на Западе разразилась “Великая депрессия” 1929-1933 гг., а осужденный по “делу Трудовой крестьянской партии” Кондратьев был заключен в Суздальский политизолятор, его концепцию стали разоблачать как “буржуазно-апологетическую” – глубочайший кризис свидетельствует-де не о понижательной фазе очередного большого цикла (в соответствии с гипотезой Кондратьева), а о скором крахе капитализма. Не обратили особого внимания на немецкий перевод доклада Кондратьева и западные экономисты - за одним, весьма примечательным исключением. Этим исключением был Йозеф Алоиз **Шумпетер** (1883-1950).

4.3. Инновационная концепция экономической динамики И. Шумпетера

Уроженец Моравии и выпускник Венского университета, Шумпетер учился у Бем-Баверка и Визера, продолжил образование в Англии, где засвидетельствовал свое почтение Маршаллу и Эджуорту, но величайшим экономистом всех времен считал Вальраса. В книге “Теория экономического развития”(1912) Шумпетер без математического аппарата изложил основы вальрасианской теории общего экономического равновесия. Однако Шумпетера не удовлетворяла статичность маржиналистской микроэкономики, и в течение нескольких десятилетий он предлагал делать попытки динамического синтеза.

Первыми монографиями Шумпетера, обратившими на себя внимание, были книги: “Теория экономического развития”(1912), “История теорий и методов”(1914) и “Социология империализма”(1916). Этими работами был

очерчен “большой треугольник” проблем, которым Шумпетер уделял усиленное внимание на протяжении всей последующей творческой деятельности: 1) теория экономической динамики; 2) институциональные аспекты капитализма; 3) история экономической мысли с методологическим уклоном. Результаты исследований были обобщены Шумпетером в работах “Экономические циклы”(1939), “Капитализм, социализм и демократия”(1942), “Империализм и общественные классы”(1951), “История экономического анализа”(1954).

Многообразные новые комбинации факторов производства Шумпетер классифицировал на пять основных групп:

- 1) производство нового потребительского продукта;
- 2) внедрение новой технологии производства;
- 3) открытие новых источников сырья;
- 4) завоевание новых рынков сбыта проникновением в новые страны или в новые экономические сферы;
- 5) изобретение новых организационных экономических форм (например, создание трестов).

Предпринимательство, по Шумпетеру, – это “созидательное разрушение”. Для осуществления этих комбинаций необходимо разрушить старые, изъяв из них нужные для осуществления новшеств факторы производства. В условиях крупнокапиталистической конкуренции это можно сделать только за счет свободных денежных средств, предоставляемых кредитом. Поэтому потребность в кредите выходит на первое место. Но никакой кредит не приведет к экономическому развитию, если нет главного – динамичного предпринимателя-новатора, берущегося за осуществление новых комбинаций.

Предприниматель – это не изобретатель или собственник капитала как таковой, а тот, кто вводит новые комбинации в экономическую реальность.

Ему приходится сталкиваться с различными препятствиями:

технического характера – усложнение расчета издержек производства и продажных цен;

субъективного порядка – преодоление силы сопротивления рутины; социальными – убеждение потребителей и компаньонов, преодоление сопротивления рабочих, вытеснение конкурентов.

Предпринимательская функция основывается на особой интеллектуально-психологической основе, главными чертами которой Шумпетер считал:

1) ненасыщаемую энергию приобретательства, не связанную с чувством непосредственного удовлетворения от потребления благ и мотивированную желанием утвердить свое господство, влияние, успех как таковой (его показателем может быть и прибыль);

2) избирательный интеллект - доскональное сосредоточенное изучение узкого круга явлений при общей ограниченности кругозора;

3) “чутье”, восполнение интуицией неизбежного в новом деле недостатка информации;

4) сильную волю, способную преодолеть и инерцию собственного поведения, и сопротивление среды, позволяющую вести за собой других людей.

Применительно к практике капиталистического хозяйствования Шумпетер выделил четыре основных группы удачливых предпринимателей:

1) фабрикант-коммерсант эпохи раннего капитализма, совмещающий в себе собственника, управляющего и предпринимателя;

2) “капитан индустрии” – президент совета управляющих или уполномоченный администратор акционерной компании, не занятый непосредственно технической стороной производства;

3) наемный менеджер, руководствующийся в своей деятельности не

стремлением к прибыли, а чувством хорошо выполненной работы, заботой о производительности и о завоевании высокой репутации;

4) учредитель, обуреваемый деятельностью по созданию новых предприятий. Этот тип характеризуется обычно невысокой моралью, но наиболее близок к “чистому” предпринимателю”.

Нововведения нарушают равновесие экономического процесса. Они создают особую ситуацию на рынке, обеспечивая пионерам монопольную предпринимательскую прибыль. Но вслед за новаторами устремляется “стадное” движение подражателей, соблазненных новыми возможностями извлечения прибылей. Происходит бум капиталовложений. Эта фаза процветания сменяется депрессией, которая представляет собой не что иное, как реакцию экономической системы на бум, процесс “поглощения инноваций”.

“Возвеличение эпопеи современного предпринимательства”, как назвал концепцию Шумпетера французский экономист Ф.Перру, отражало мир крупных деловых людей, воротил бизнеса Германской империи и США начала XX в. Шумпетер полагал, что крупные фирмы с олигопольной властью необходимы для достижения быстрых темпов научно-технического прогресса. Во-первых, деятельность по разработке новых продуктов и технологий становится все более дорогостоящей и только крупные фирмы оказываются способны финансировать обширную работу в области НИОКР. Во-вторых, существование барьеров для вступления в отрасль дает олигополисту уверенность в том, что он будет получать прибыли в таком размере, что часть их можно направить на НИОКР. Эту точку зрения Шумпетера впоследствии развил К.Гэлбрейт: “Современная отрасль является отличным стимулом для стимулирования технического изменения... рыночная власть защищает стимулы к техническим разработкам”.

Но новые комбинации не распределяются во времени равномерно. Они появляются сгустками – “кластерами”. В 1939 г., через год после гибели Кондратьева, в книге “Экономические циклы” Шумпетер интегрировал свою инновационную концепцию предпринимательства с кондратьевской гипотезой трех уровней равновесия в экономике и больших циклов, и предложил назвать 7-11-летние “обычные” циклы “циклами Жюгляра” – по имени исследовавшего их в 1862 г. французского экономиста, а большие циклы конъюнктуры – “длинными волнами”, или “циклами Кондратьева”.

Проблематика “больших циклов” обрела “второе дыхание” с середины 1970-х гг. и стала особенно популярной на рубеже 1980-90 гг., когда, по мнению теоретиков длинноволновой динамики, завершился 4-й большой цикл и начался 5-й, в повышательной фазе которого мы сейчас и находимся. Однако, несмотря на всю впечатляющую масштабность теории длинноволновой динамики экономической конъюнктуры Кондратьева и Шумпетера, она осталась на периферии экономической теории. Иная судьба выпала на долю концепции, разработанной сверстником Шумпетера – Джоном Мейнардом **Кейнсом** (1883-1846).

5. КЕЙНСИАНСКАЯ РЕВОЛЮЦИЯ И ВОЗНИКНОВЕНИЕ МАКРОЭКОНОМИКИ

5.1. Дж.М.Кейнс - архитектор макроэкономики

Книга Дж.М.Кейнса “Общая теория занятости, процента и денег”(1936), предложившая новое видение проблем, не решенных неоклассической теорией, открыла новую предметную область экономического анализа - макроэкономику. Идеи Кейнса оказались настолько своевременными, что стали новой государственной мудростью (активное вмешательство правительства

в рыночные процессы, стабилизирующая политика) и даже новым моральным, почти религиозным императивом ("общество благоденствия").

Общие штрихи к портрету "архитектора макроэкономики": потомственный "кембриджец", сын профессора логики и экономики Дж.Невилла Кейнса; ученик А.Маршалла, преемник Ф.Эджуорта на посту редактора "Экономического журнала"(с 1911 по 1945 гг.); второй после Д.Рикардо крупный теоретик и удачливый биржевой игрок-миллионер в одном лице; знаток искусств и меценат, женившийся на русской красавице-балерине; авторитетный эксперт и политический памфлетист, сложивший с себя полномочия представителя британского казначейства в знак протеста против решений Парижской мирной конференции, решавшей судьбы послевоенной Европы 1919 г., нашумевший двумя книгами с одинаковым началом заглавий – "Экономические последствия Версальского мира"(1919) и "Экономические последствия валютной политики м-ра Черчилля"(1925); искатель новой социальной философии, наблюдавший под этим углом зрения и Советскую Россию, запечатлевший свой беглый взгляд на коммунистический эксперимент в отдельной книге (1928); глубокий исследователь проблем денежного обращения, автор "Трактата о денежной реформе" (1923) и "Трактата о деньгах" (2 т., 1930).

Основные идеи перечисленных работ, которые подвели Кейнса к его главной книге:

признание того, что силы, управлявшие экономической жизнью XIX в. – принцип *laisse faire* и золотой стандарт - исчерпали себя; критика подорванного мировой войной золотого стандарта как "варварского пережитка"; вывод о необходимости вмешательства государства в процесс денежного обращения, идея "управляемой валюты";

анализ отрицательных последствий развернувшихся с началом мировой войны инфляционных процессов и дефляционной политики европейских правительств с выводом: влияние инфляции более пагубно сказывается на распределении благ между классами, влияние дефляции – на производстве благ;

взгляд на интересы различных классов (к основным классам Кейнс отнес: рантье, предпринимателей и получателей заработной платы) с точки зрения стабильности цен: "инфляция приводит к перераспределению имущества, которое очень неблагоприятно для рантье, очень выгодно для предпринимателей и при современных промышленных условиях в целом благоприятно для рабочих";

вывод об отсутствии автоматического механизма уравнивания инвестиций и сбережений, развитие идеи К.Викселля о кумулятивных процессах (превышение сбережений над инвестициями приводит к нарастающему сокращению деловой активности, тогда как обратное соотношение – к нарастающей экспансии);

постановка задачи отыскания метода, пригодного для характеристики не только стабильного состояния, но и неравновесия, для того, чтобы раскрыть динамические законы, управляющие переходом денежной системы от состояния равновесия к другому состоянию. Кейнс указал, что анализ этих вопросов подготовил последующую формулировку равенства инвестиций и сбережений ($I=S$) как условия макроэкономического равновесия.

Осмысливая самое разрушительное и бросающееся в глаза проявление "Великой депрессии" - безработицу (достигшую в Англии 3 млн., в Германии - 7 млн., в США - 17 млн. чел.), Кейнс и его ученик Ричард Кан выдвинули идею **мультипликатора** (от лат. "multiplicio" - умножать) – эффекта от государственного стимулирования инвестиций, которое, порождая первичную занятость на одном участке хозяйства, "подталкивает" инвестиции и на многих других взаимосвязанных участках, порождая "кратную" занятость - тем самым

первоначальный импульс “мультиплицируется” (умножается).

В 1934 г. Кейнс встретился в США с президентом Ф.Рузвельтом и рекомендовал ему “мультиплицировать” занятость резким увеличением правительственных расходов. Однако экономист и политик не нашли тогда общего языка: Кейнс был разочарован весьма малой осведомленностью собеседника в экономических вопросах; Рузвельта утомила “математика” гостя. Лишь спустя несколько лет, после выхода “Общей теории занятости, процента и денег” и ее восторженного приема среди американских экономистов, администрация США стала использовать кейнсианские рекомендации антикризисного регулирования, поэтому имена Кейнса и Рузвельта часто ставят рядом в истории “оздоровления” капиталистического хозяйства посредством государственного вмешательства.

Но “кейнсианская революция” не исчерпывается обоснованием активности государства в экономике. Кейнс полагал, что он предложил *общую* теорию по сравнению с частной неоклассической теорией, так как включил в предметную область анализа депрессивную экономику. Он описывал реальность, которая демонстрировала не столько проблему выбора наилучшего варианта использования ограниченных ресурсов, сколько проблему переизбытка ресурсов в виде массовой безработицы, недогрузки производственных мощностей, неиспользованных товаров и т.д. и особенно остро ставила вопрос, как от неполной занятости перейти к полной. Поставив задачу определить те “силы, которые оказывают влияние на объем производства и занятости в их совокупности”, Кейнс опирался в своем анализе на агрегатные величины национального дохода, занятости, предложения, спроса, сбережения, инвестирования, показав, что “совокупности” имеют свои качественные особенности, не объясняемые в рамках маржиналистской микроэкономики.

Можно также заметить, что, подобно тому, как на практике Кейнс, будучи в конечном счете консерватором, предложил политический способ решения наиболее острых экономических проблем; в теории Кейнс также осуществил “консервативную революцию”, поскольку, оспаривая ортодоксальный неоклассический *economics*, он развил его целым рядом новых “предельных” понятий (предельная склонность к потреблению, предельная склонность к сбережению, предельная эффективность капитала).

К числу основных методологических особенностей макроэкономики Кейнса можно отнести:

- стремление (в отличие от функционального лозаннского-кембриджского подхода) к отысканию *каузальности* (причинно-следственных отношений) экономических переменных величин;
- акцент на агрегированные показатели;
- сосредоточение на экономических проблемах краткосрочного периода;
- прагматическая нацеленность;
- психологизм.

5.2. “Общая теория занятости, процента и денег”

Кейнс без обиняков начал свою главную книгу с полемики, определив “мишенью” своей критики три взаимосвязанных положения “классической школы”, одно из которых – закон Сэя (предложение само порождает спрос в том смысле, что совокупная цена спроса равна совокупной цене предложения для всех уровней производства), а два других – “постулаты классической теории занятости”: 1) реальная заработная плата равна предельной тяжести труда при существующей занятости и 2) не существует “вынужденной безработицы”. Разбирая “детальное изложение классической теории занятости”

в книге А.С.Пигу “Теория безработицы”(1933), Кейнс сформулировал понятия трех основных категорий безработицы:

1) **добровольная безработица** – безработица, вызванная уходом из сферы труда известного числа работников ввиду их несогласия на заработную плату ниже желательного уровня;

2) **фрикционная безработица** – безработица, порождаемая временным нарушением равновесия в относительных объемах специализированных ресурсов, – перерыв занятости ввиду того, что определенная часть людей находится в поиске “между двумя работами”;

3) **вынужденная безработица** – безработица в случае, “если при небольшом росте цен товаров, приобретаемых за заработную плату, по отношению к денежной заработной плате, совокупное предложение труда работников, готовых работать за существующую денежную заработную плату так же, как и совокупный спрос на труд при этой заработной плате, превышает существующий объем занятости”.

Кейнс сделал вывод, что (вопреки “закону Сэя”) равновесие может установиться при неполной занятости, и “вынужденная” безработица не может быть устранена снижением зарплаты. Заработная плата определяет и покупательную способность рабочих. Отсюда следует, что снижение заработной платы сокращает совокупный спрос в обществе и тем самым угрожает сужением для предприятий возможностей сбыта и еще большим увеличением безработицы. Безработица обусловлена недостаточностью “эффективного спроса”, из которой вытекает ограниченность капиталовложений, а вместе с тем и уровня занятости. Кейнс поставил в центр проблему формирования “эффективного спроса” и факторов, определяющих их динамику его компонентов – потребления и инвестиций.

Недостаточность эффективного спроса может привести к прекращению роста занятости еще до того, как будет достигнут уровень полной занятости, при которой отсутствует вынужденная безработица.

Суть общей теории занятости Кейнса “в том, что равновесный уровень занятости зависит: 1) от функции совокупного предложения, 2) от склонности к потреблению, 3) от объема инвестиций”. Ожидаемый уровень потребления и предполагаемые капиталовложения в определенном соответствии образуют эффективный спрос, динамика которого позволяет обеспечить пересечение графика совокупного предложения в точке полной занятости.

Динамика эффективного спроса упирается в **“основной психологический закон”**: люди склонны увеличивать свое потребление с ростом дохода, но не в той же мере, в какой растет доход. *Предельная склонность к потреблению* выражает отношение между ростом дохода и соответствующим увеличением *потребительских* расходов, а **предельная эффективность капитала** – склонность предпринимателей к *инвестиционным* расходам в ожидании большей прибыли от них, чем от ссуд под процент; “побуждение к инвестированию”. От совокупности потребительских и инвестиционных расходов зависит национальный доход, от которого в свою очередь зависит уровень занятости и спроса на рабочую силу.

Но по мере роста величины ранее накопленного капитала инвестиционные расходы относительно понижаются, ввиду развития тенденции к сбережению доходов. “На протяжении всей истории человечества склонность к сбережению постоянно проявляла тенденцию к значительно большему возрастанию, чем побуждение инвестировать. Слабость побуждения к инвестированию всегда была ключевой экономической проблемой”.

“Парадокс бедности среди изобилия” Кейнс объясняет тем, что “в богатом обществе возникает проблема совмещения склонности богатых к сбережениям и занятости бедных”. Для мотивации предпринимателей требуется превышение

ожидаемых от инвестиций прибылей над уровнем ставки процента, выражающей склонность к сбережениям.

Норма процента – нижняя граница предельной эффективности инвестиций. Чем ниже процентная ставка, тем дальше отодвигается эта граница. Напротив, жесткость и рост нормы процента сдерживают процесс инвестирования.

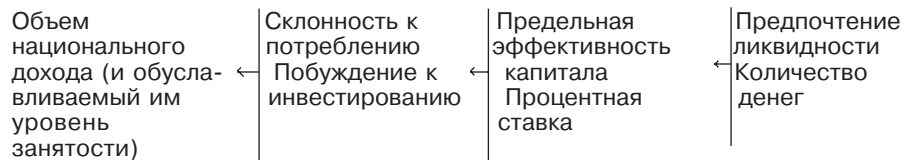
Кейнс рассматривал процент как автономный фактор, величина которого определяется взаимодействием спроса и предложения на кассовые остатки – денежную часть сбережений. Процент в общей теории Кейнса – чисто денежное явление, отражение игры рыночных сил на денежном рынке. Увеличение денежного спроса по сравнению с предложением денег – главная причина жесткости или нежелательного повышения процентной ставки.

Выделяя в структуре денежного спроса, наряду с транзакционным и мотивом предосторожности, спекулятивный мотив, непосредственно определяющий непредвиденные изменения в склонности к накоплению денег и влияющий на динамику процентной ставки, Кейнс указал, что процент тем выше, чем выше усиливаемая неуверенностью и неопределенностью на денежном рынке склонность к удерживанию кассовых остатков – *предпочтение ликвидности*. Преимущества ликвидности в том, что наличные деньги дают возможность выбрать удобный момент и наилучшую форму для вложений. Процент – это цена отказа от ликвидности, сумма, которую надо платить обладателю денег, чтобы заставить его отказаться от ликвидных средств.

Излишки, законсервированные в форме наличных денежных средств, уменьшают текущий эффективный спрос; фирмы не используют накопленные фонды на текущие инвестиции. Слабость эффективного спроса обрекает экономику на неполную занятость.

Но ставка процента зависит не только от психологического фактора предпочтения ликвидности, но и от другого фактора – количества денег в обращении. При увеличении этого количества процентная ставка понижается. В этом случае, с одной стороны, возрастает предложение капитала в ликвидной форме и инвестирование становится более доступным; с другой стороны, с уменьшением покупательной силы денег уменьшается стремление держателей ликвидных средств к их увеличению.

Анализ склонности к потреблению, предельной эффективности капитала и нормы процента Кейнс считал тремя главными проблемами в экономической теории, которые необходимо было заполнить, чтобы осуществить “выбор тех переменных, которые могут находиться под сознательным контролем или управлением центральной власти в той реальной системе, в которой мы живем”. Общую схему механизма формирования полной занятости можно выразить в форме схемы.



5.3. Кейнсианская теория экономической политики

Главные рекомендации Кейнса относительно экономической политики:

1) Денежно-кредитная политика, направленная на обеспечение большего количества денег в обращении в целях предельного понижения процентной ставки. Проведение такой политики требовало категорического отказа от золотого стандарта, и последний стал для Кейнса “Карфагеном, который должен быть разрушен”.

2) Политика увеличения прямых государственных инвестиций. Пусть государство осуществляет широкие общественные работы! Они создают дополнительный спрос и в соответствии с эффектом мультипликатора могут улучшать экономическую конъюнктуру.

Кейнс не игнорировал трудностей, которые могут возникнуть при расширении эмиссии и при осуществлении политики широких общественных работ, сопровождая их различными оговорками. И тем не менее он считал свои рекомендации необходимыми антикризисными мерами.

3) Активная бюджетная (фискальная) политика – перераспределение доходов в пользу классов с наименьшей склонностью к сбережению (рабочих, служащих и предпринимателей-инвесторов). Кейнс выступал против раннее и за более равномерное распределение национального дохода, которое способствовало бы росту склонности к потреблению и, следовательно, увеличению эффективного спроса.

4) Возврат к протекционизму.

При решении проблемы полной занятости политика свободы торговли утрачивает свою состоятельность. Страна с большой безработицей выигрывает от того, что таможенными пошлинами закрывает свои границы для иностранных товаров, так как тем самым открывает возможность дополнительного спроса на рабочую силу на вновь создаваемых предприятиях.

Кейнс осознавал, что всякое увеличение денежного предложения будет распределяться между повышением цен, увеличением денежной заработной платы и ростом производства и занятости. Он различал состояния “абсолютной (истинной) инфляции, происходящей при росте эффективного спроса в условиях полной занятости и “полуинфляции”, когда цены могут расти в ответ на увеличение эффективного спроса еще до наступления полной занятости.

“В течение продолжительных периодов изменение цен почти всегда идет в сторону повышения. Получается так, что когда деньги имеются в относительном избытке, растет единица заработной платы, а когда ощущается их относительный недостаток, то находится какое-нибудь средство для увеличения действительного количества денег”.

В своей последней крупной работе “Как оплатить войну”(1940) Кейнс ввел понятие *инфляционного разрыва* – превышения совокупных расходов над уровнем объема производства в условиях полной занятости. Кейнс рекомендовал использовать в качестве компенсации британских военных расходов принудительные займы с отсроченной выплатой процентов. Эта мера, по его мнению, способна приостановить инфляционные процессы.

С началом Второй мировой войны Кейнс возвращается на службу в Казначейство, занимает пост советника министра финансов. В 1942 г. Кейнс был назначен одним из директоров Банка Англии, получил титул баронета и стал членом палаты лордов. В 1944 г. он был главным британским представителем на Международной конференции в Бреттон-Вудсе (США), на которой отстаивал свой план окончательной ликвидации золотого стандарта. Хотя этот план и не был целиком принят, идеи Кейнса о наднациональном валютно-финансовом регулировании (управление межгосударственными

расчетами) способствовали созданию в 1946 г. Международного валютного фонда и Международного банка реконструкции и развития. В том же 1946 г. Кейнс умер в ореоле прижизненной славы.

Резонанс кейнсианской теории был столь впечатляющим, что ее создание, восприятие и дальнейшее развитие стали легендой. Революционный потенциал “Общей теории занятости, процента и денег” состоял не только в перенесении объекта анализа с деятельности фирм и домохозяйств на изменения совокупных (агрегатных) величин и в отказе от “laissez faire”, но в еще большей степени в том, что открылись широчайшие перспективы формулировать экономическую теорию в виде моделей, в которых ключевые переменные и их взаимосвязи были выражены таким образом, что их можно было количественно определять (квантифицировать), проверять и видоизменять посредством целенаправленной политики.

Незадолго до выхода книги Кейнса норвежский экономист Рагнар *Фриш* (1895-1973) ввел понятие “**эконометрика**” (**эконометрия**) для обозначения подхода, сущность которого “заключается во взаимном переплетении количественной экономической теории и статистических оценок”. В канун 1931 г. было зарегистрировано Международное эконометрическое общество с участием Р.Фриша, И.Фишера, голландца Яна **Тинбергена** (1903-1995) и других экономистов-математиков. Но лишь “кейнсианская революция” содействовала превращению эконометрики в наиболее динамичную отрасль экономической науки, для которой всевозрастающую роль играли квантифицируемые макроэкономические модели последователей Кейнса - неокейнсианцев.

Социал-демократ Ян Тинберген разработал на основе кейнсианской макроэкономики и эконометрики *базовую теорию экономической политики*. Теория Тинбергена вывела на новый уровень нормативную экономическую мысль, четко обрисовав главные задачи, которые должны решать правительственные органы в своем вмешательстве в экономику:

- 1) выбор конечных целей в терминах максимизации функции общественного благосостояния и определение целевых показателей-ориентиров;
- 2) оценка имеющихся в распоряжении политических инструментов;
- 3) разработка модели, связывающей целевые показатели и инструменты их достижения; выбор оптимального масштаба применяемых политических мер.

6. ГОСПОДСТВО КЕЙНСИАНСТВА В ПОСЛЕВОЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ. ТЕОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

6.1. Кейнсианство - теоретическая основа смешанной экономики

Развитие стран Запада в течение четверти века после Второй мировой войны было временем торжества кейнсианства и утверждения смешанной экономики.

Понятие “смешанная экономика” стало общепринятым благодаря как кейнсианским университетским учебникам (прежде всего знаменитому “Economics” П.Самуэльсона), так и обновленным программам влиятельных политических партий. **Смешанная экономика** была определена П. Самуэльсоном как экономика, опирающаяся в своей организации прежде всего на систему рыночных цен, но использующая различные формы правительственного вмешательства (налоги, расходы и регулирование) для выправления макроэкономической нестабильности и провалов рынка.

Война и успешное послевоенное восстановление промышленности наглядно показали преимущества государственного вмешательства и создали предпосылки для новой экономической и политической системы, ориентированной на **общественный консенсус (согласие)** – совместное участие правительства, профсоюзов и деловых кругов в выборе инструментов и проведении экономической политики.

Споры в академических кругах вокруг теории Кейнса привели к общему одобрению необходимости серии практических мероприятий по предотвращению конъюнктурных колебаний, регулированию эффективного спроса государством, проведению активной бюджетной, инвестиционной и денежной политики.

В Западной Европе кейнсианские “рецепты” оздоровления капиталистической экономики были взяты на вооружение правительствами национального согласия, в которых принимали участие левые (иногда и коммунистические) партии. Лидеры рабочего движения расценивали расширение функций государства как способ борьбы с пороками капитализма. Партийные программы левых приспосабливали кейнсианские рецепты и изменяли свои лозунги вплоть до отказа от требований борьбы за социализм. Особенно показательными были в этом отношении новые программы британских лейбористов (1957) и Социал-демократической партии Германии (1959), теоретиками которых были сторонники идей трансформации капитализма в “народный” – Джон Стрэчи (1901-1963), Эрих Олленхауэр (1892-1963) и др.

Смешанная экономика и увенчавшая ее новая социально-политическая система были достоянием не только левых. Хотя приверженность последних принципам национализации продолжала раздражать частные компании, предприниматели были удовлетворены ролью государства в восстановлении мощностей после войны и возможностями, которые открывала атмосфера общественного консенсуса для повышения производительности труда. Поэтому принципы смешанной экономики стали отстаивать и партии право-центристской ориентации.

Система смешанной экономики решала пять основных задач: 1) обеспечение полной занятости; 2) полное использование производственных мощностей; 3) стабилизация цен; 4) параллельный рост заработной платы и производительности труда; 5) равновесие платежного баланса. Новый важный шаг был сделан, когда стало ясно, что набравшая силу новая технологическая революция заметно увеличила риски, связанные с новыми инвестициями, и нейтрализация нежелательных последствий рисков возможна при правительственном контроле над инвестиционным процессом.

“Кейнсианская революция”, по словам бельгийского историка-экономиста Г. ван дер Вее, позволила сначала “продублировать” микростатическое равновесие рыночной системы системой макростатического равновесия, опирающейся на активное вмешательство государственной власти, а затем дополнить статическую эффективность динамическим измерением, что выражалось в возможности государства регулировать долгосрочные инвестиции и оптимизировать экономический рост. К концу 1950-х гг. стратегия ускорения экономического роста стала играть главную роль, оттеснив на второй план статическую политику антикризисного регулирования. Внимание теперь концентрировалось на: требованиях осуществления структурной политики, предотвращения угроз рабочей силе со стороны новых технологий; 2) гарантиях научно-технического прогресса государственными обязательствами контроля фундаментальных и прикладных исследований на границах технологического знания. На плечи правительств ложилась забота и о замене устаревших отраслей новыми, динамичными, и о

противодействию структурной безработице.

Вместе с тем обеспечение экономического роста ставило и задачу распределения его плодов. Используя механизмы прямого и косвенного влияния, власти начали “подправлять” распределение доходов посредством трансфертных платежей и одновременно развивать сеть общественных служб (коммунальное жилье, образование, социальная защита, инфраструктура). Были приняты законы о минимуме заработной платы и установлена прогрессивная шкала налогообложения прибыли.

Результаты были впечатляющими: беспрецедентные в истории темпы и плавный характер экономического роста и повышения благосостояния широких слоев населения, создание “государства всеобщего благоденствия” и “общества массового потребления”. Г. ван дер Вее резюмировал этот отрезок экономической истории стран Запада и стремительно развивавшейся Японии в категориях “кейнсианские десятилетия”, “серебряные 50-е” и “золотые 60-е”. Возрос престиж экономической науки, в которой доминировали последователи Кейнса - кейнсианцы, или неокейнсианцы.

6.2. Англо-американское неокейнсианство

Неокейнсианство укоренилось прежде всего в англоязычных странах. На родине Кейнса тон задал Джон Ричард Хикс (1904-1989) вызвавший широкую дискуссию докладом в Эконометрическом обществе “Мистер Кейнс и “классики”: попытка интерпретации”(1936, напечатано в журнале “Эконометрика”, 1937). Хикс разработал ставшую знаменитой графическую модель IS - LM. Кривая IS (инвестиции/сбережения) показывает взаимную связь между нормой процента и национальным доходом при равновесии на товарных рынках; тогда как кривая LM (ликвидность/деньги) – взаимную связь между нормой процента и национальным доходом при равновесии на рынках денег. Кривые пересекаются в единственной точке, в которой в равновесном состоянии находятся и рынок товаров, и рынок денег.

Модель IS - LM задала рамки для графических интерпретаций: влияния, оказываемого на инвестиционные решения изменениями государственных закупок, величины налогов, потребительской и деловой уверенности (сдвиги кривой IS);

соответствия предложения денег и спроса на деньги через посредство уровней национального дохода и процентной ставки (сдвиги кривой LM);

передаточного механизма – процесса, посредством которого денежно-кредитная политика оказывает влияние на инвестиционную активность;

влияния на инвестиционную активность экспансионистской *фискальной политики*.

Разработав формальный аппарат для анализа инвестиционных стимулов и предпочтения ликвидности в их взаимосвязи, Дж.Р.Хикс предложил понятие **“неоклассический синтез”** для включения теории Кейнса в неоклассическую систему общего равновесия, представив кейнсианство как объяснение частного случая равновесия – “равновесия в условиях неполной занятости”. “Неоклассический синтез”, таким образом “переворачивал” предметное соотношение неоклассической теории с кейнсианством, трактуя последнее не как “общую теорию”, а как описание особого состояния экономики, возникающего вследствие несовершенства рынка труда (негибкость заработной платы) и попадания в ситуацию, названную Хиксом **ловушкой ликвидности**. **Ловушка ликвидности** – такое состояние на рынке денег, при котором рост их предложения перестает влиять на норму процента и, следовательно, на инвестиции, – нарушается автоматизм восстановления экономического равновесия посредством денежно-ценового механизма. Вернуться к этому

механизму, предусмотренному неоклассическими принципами, можно с помощью кейнсианской бюджетной политики. Отсюда последовал вывод о “фискализме” как выражении кейнсианства.

Модель Хикса определила направление господствующей интерпретации *неокейнсианства* – кейнсианской теории после Кейнса. Центром неокейнсианства стали США, где “светили” Олвин Хансен (1887-1975) и Пол Энтони Самуэльсон (р.1915). Хансен с 1937 г. преподавал в Гарвардском университете и превратил его в крупнейший центр кейнсианства. Самуэльсон, начавший в конце 30-х гг. свою деятельность в Гарварде, вскоре создал в расположенном по соседству Массачусетском технологическом институте (МТИ) экономический факультет, ставший оплотом кейнсианцев. Основанный на принципах “неоклассического синтеза” новый учебник Самуэльсона “Экономикс” (в 1951 г. вышло в свет 1-е изд.) стал базовым курсом в экономическом образовании на Западе, принес автору не только славу, но и миллионное состояние.

О. Хансен изучал с помощью статистических методов экономические циклы. Он искал источник циклических колебаний капиталистического производства прежде всего в динамике инвестиций. Хансен выделил как главные компоненты инвестиционных ресурсов средства производства, накопленные запасы сырья и материалов, продукцию строительных отраслей и свободную рабочую силу, и впервые предпринял попытку рассмотреть циклические колебания отдельно по факторам производства, уделив много внимания строительному циклу, изменению производственных запасов как индикатору промышленного цикла и возможностям вовлечения в производство дополнительной рабочей силы.

Выясняя механизм связи экономического роста с инвестиционной политикой, Хансен пришел к выводу, что темп хозяйственного развития сбивают чрезмерные повышения предельной склонности к сбережению и размеров налогообложения. Указав на недостаточность спроса как на главную причину “Великой депрессии”, Хансен утверждал что экономика США не может более развиваться сама по себе и выживет только при активном государственном вмешательстве, как государственно-частная экономика.

Позднее Хансен, совмещая импульсы от кейнсианской теории и от одного из важнейших мероприятий “Нового курса” – государственной программы развития депрессивного региона долины реки Теннесси (7 штатов), разработал неокейнсианскую теорию региональной экономики. Суть ее состоит в акценте на значении быстрых изменений в структуре совокупной рабочей силы и неравномерности экономического развития отдельных регионов как проблеме, затрудняющей соответствие совокупного спроса совокупному предложению. Хансен рекомендовал направлять государственные дотации не столько на увеличение совокупного спроса в целом, сколько на поднятие покупательной способности отдельных слоев населения и на развитие депрессивных экономических регионов – прежде всего районов сосредоточения “старых” отраслей промышленности (горнодобывающей, текстильной).

В работах Хансена, на которых выросло послевоенное поколение американских экономистов, теория Кейнса была представлена в виде тщательно разработанной модели, в рамках которой можно оперировать данными народнохозяйственной статистики и которую можно использовать для государственного воздействия на макроэкономические параметры – потребления, сбережения, инвестиции, уровень национального дохода в целом.

П. Самуэльсон как теоретик “взял разбег” статьей “Взаимодействие мультипликаторного анализа и принципа акселерации” (1939), в которой впервые

осуществил синтез теории мультипликатора и принципа акселерации. Новаторский подход Самуэльсона стал основой детальной разработки теории цикла его старшими коллегами Хансеном (книги “Фискальная политика и деловые циклы”, 1941, “Деловые циклы и национальный доход”, 1951) и Хиксом (“Торгово-промышленные циклы”, 1950).

Хансен обозначил “полный умноженный эффект первоначального увеличения инвестиций” благодаря “соединенной системе рычажного взаимодействия мультипликатора и акселератора” как “сверхкумулятивный процесс”, который делает возможным “взрывной характер экспансии”.

Первоначальный импульс дают *автономные инвестиции*, независимые от уровня национального дохода и нормы процента. Они обусловлены нововведениями, связанными с техническим прогрессом. Увеличение дохода в умноженном размере в соответствии с мультиплицирующим эффектом вызывает дальнейшее увеличение *стимулированных инвестиций*, обусловленных в соответствии с принципом акселерации производным спросом на капитальные блага вследствие расширения – благодаря росту доходов – спроса на конечные потребительские продукты и услуги.

Автономные инвестиции требуют увеличения капиталовооруженности в расчете на одного рабочего. Хансен назвал этот процесс “углублением капитала”. Стимулированные инвестиции связаны с “расширением” капитала – обеспечением занятости тех, кто лишился работы вследствие депрессии (“восстановительные инвестиции”) и новых рабочих (“чистые инвестиции расширительного типа”, связанные с приростом населения).

Все потенциальные возможности роста будут реализованы, если автономные факторы окажутся достаточно мощными, чтобы породить массу чистых инвестиций, необходимую (с учетом действия мультипликатора и акселератора) для поднятия уровня производства до пределов полной занятости. Тогда наступит бум, основа которого – в виде высокого уровня автономных и стимулированных инвестиций – будет, однако, непрочной, поскольку автономные инвестиции имеют тенденцию к самоисчерпанию вследствие предельной склонности к сбережению и убывающей производительности капитала. Когда автономные инвестиции прекращаются, доход начинает уменьшаться не только на сумму автономных инвестиций, но и на сумму стимулированного ими потребления и стимулированных инвестиций; мультипликатор и акселератор действуют в это время в обратном направлении кумулятивного понижательного движения.

Установив “фундаментальную зависимость механизма бума от интенсивности автономных инвестиций”, Хансен далее отметил, что стимулированные инвестиции, вследствие замедленной реакции предпринимателей, достигают максимума до того, как будет достигнута вершина бума, и в самый разгар бума на автономные инвестиции ложится дополнительное бремя поддерживать состояние “процветания”.

В дальнейшем, переходя к проблеме государственного вмешательства, Хансен отметил, что 1) государственные расходы действуют сходным образом с частными автономными инвестициями; 2) более равномерное распределение доходов населения благоприятствовало бы более высокому уровню потребления, что создавало бы возможности для расширения стимулированных инвестиций.

Монография П.Самуэльсона “Основания экономического анализа”(1947) выдвинула исследовательскую программу объединения экономической теории вокруг двух осевых проблем – равновесия и максимума общественного благосостояния. Реализуя эту программу в своих научных работах, Самуэльсон осуществил тщательный отбор методологических постулатов и приемов доказательства с использованием новейших разделов математики (как,

например, теория игр, разработанная Дж. фон Нейманом), совершенствуя аппарат экономической теории. Самуэльсон стал главным теоретиком неоклассического синтеза, который он определил так: “с помощью соответствующей кредитно-денежной и фискальной политики наша система смешанного предпринимательства может избежать эксцессов бума и резкого спада, может рассчитывать на здоровый прогрессивный рост. Поскольку это фундаментальное положение понято, парадоксы, которые лишали старые классические принципы, имевшие дело с мелким масштабом микроэкономики, значительной степени их применимости, – эти парадоксы теряют теперь свою остроту”. Иначе говоря **неоклассический синтез** – это объединение неоклассической микроэкономики как теории формирования цен и доходов в условиях рыночной конкуренции с кейнсианской макроэкономикой как теорией государственного вмешательства в экономику с целью максимизации общего благосостояния.

Уже упоминавшийся учебник Самуэльсона “Экономикс” (1-е изд. - 1951, к настоящему времени выдержал 15 изданий) занял место “Принципов экономикс” Маршалла как основа образования студентов-экономистов.

Учебник Самуэльсона содержит 7 основных разделов:

1. Базовые понятия.
2. Микроэкономика: предложение, спрос и рынки продуктов.
3. Заработная плата, рента и прибыли: распределение дохода.
4. Эффективность, справедливость и правительство.
5. Основные понятия макроэкономики (совокупное предложение и совокупный спрос, национальный продукт и доход, мультипликатор, банковское дело, предложение денег и процентные ставки; центральный банк и монетарная политика).
6. Макроэкономическая политика.
7. Внешняя торговля и мировое хозяйство.

В 6-е издание своего учебника Самуэльсон включил ставшую знаменитой аналитическую модель, которую он назвал **“кривой Филлипса”**. Австралийский инженер Артур Филлипс (1918-1975), исследуя связь между ежегодным процентным изменением номинальной зарплаты и уровнем безработицы в Англии за период 1861-1913 гг., эмпирически обнаружил обратную зависимость между темпом изменения цен и уровнем безработицы, когда последняя меньше некоторого порогового значения Un . Пока безработица больше Un , ее в соответствии с кейнсианской макроэкономикой, можно уменьшать без одновременного роста цен. Но как только уровень безработицы понизится до пороговой величины – а эта величина оказалась больше, чем предполагал Кейнс для случая полной занятости, когда отсутствует “вынужденная” безработица, – любая попытка уменьшить безработицу неизбежно увеличивает инфляцию. Таким образом, встает проблема выбора между стабильностью цен и полной занятостью.

Кейнсианцы исследовали также зависимости между такими макроэкономическими параметрами, как безработица и объем производства, уровень зарплаты и инфляция. Американец Артур Оукен (1929-1990) обнаружил статистическую зависимость, получившую название **“закон Оукена”**: сокращение уровня безработицы в США на 1% обеспечивало прирост объема производства на 2,5-3%.

О. Хансен в работе “К теории инфляции” (1951) и Дж. Р. Хикс в “Очерках мировой экономики” (1959) подробно рассмотрели тенденцию к неуклонному росту цен в послевоенный период. Они указали на раскручивание *инфляционной спирали* “зарплата - цены”: рост зарплаты ведет к увеличению издержек производства товаров и услуг – предприниматели повышают цены – рабочие в условиях повышения цен стремятся добиться нового повышения

зарплаты - более высокий уровень зарплаты ведет к новому повышению рыночных цен на товары и услуги и т.д. Проблема инфляционной спирали стала одной из главных в дальнейшем развитии экономической теории.

7. ТЕОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

7.1. Поворот неокейнсианства к проблемам экономического роста

Благодаря усилиям американских кейнсианцев в экономике США была создана система встроенных “стабилизаторов”, функционирование которой можно представить следующим образом:

Цели	В периоды подъема	В периоды спада
	Ограничение платежеспособного спроса и предотвращение “перегрева” экономики	Противодействие падению спроса и деловой активности.
Средства	Изъятие в бюджет через прогрессивные налоги растущей доли доходов	Уменьшение ставок налоговых изъятий в бюджет
	Повышение обязательной нормы банковских резервов и тем самым ограничение кредита	Содействие понижению банковского процента
	Сокращение государственных расходов	Увеличение расходов государства (в том числе и за счет эмиссии денег)

Успехи стабилизирующего воздействия фискальной и кредитно-денежной политики на рыночную конъюнктуру привели к достаточно быстрому и стабильному росту. Проблема экономического равновесия переместилась в область динамики – теории долговременного экономического роста и его факторов.

Неокейнсианская модель равновесного (устойчивого) роста в длительной перспективе была разработана в 1947-1948 гг. англичанином Роем Харродом (1900-1978) и американцем Евсеем Домаром (р.1914). Они выяснили условия поддержания стабильных и высоких темпов экономического роста, обеспечивающих в долгосрочной перспективе полную загрузку производственных мощностей и полную занятость, и обосновали политику экономического роста.

Харрод в книге “К теории экономической динамики”(1948) рассмотрел проблему роста, исходя из анализа, основанного на соотношении сбережений и инвестиций. Он сформулировал условие “равновесия непрерывного поступательного движения”:

$$GwCr = S,$$

где S – доля сбережений в национальном доходе (задана и относится к прошлому);

левая часть уравнения - требуемые величины:

Gw – гарантированный темп роста национального дохода, обеспечивающий динамическое равновесие с полным использованием наличных производственных мощностей и устойчивой нормой прибыли;

Cr – величина капитала, необходимая для создания 1% национального

дохода; выражает потребность в новом капитале.

Харрод провел различие между *гарантированным темпом роста*, фактическим темпом роста и *естественным темпом роста*. Гарантированный темп роста G_w – это равновесный темп роста, обеспечивающий реализацию формирующихся на основе опыта прошлого или анализа текущей ситуации ожиданий предпринимателей-инвесторов. **Гарантированный темп роста** – темп роста, при котором фирмы считают правильными принятые ими ранее инвестиционные решения, поскольку эти решения адекватны в том смысле, что размеры дополнительного запаса капитальных благ соответствуют тем, какие необходимы для производства дополнительной продукции. **Естественный темп роста G_n** – темп, который допускается ростом населения и соответствующим предложением рабочей силы и техническими условиями производства. Естественный темп роста – максимальный темп, которого может достичь экономика при заданных возможностях расширения предложения труда и повышения его производительности. Гарантированный темп роста G_w предполагает полную загрузку мощностей; естественный темп роста G_n предполагает полную занятость.

При гарантированном темпе роста размеры дополнительных капитальных запасов в точности соответствуют тем, каковые ожидаются при принятии инвестиционных решений как необходимые для выпуска дополнительной продукции. Постоянный темп увеличения национального дохода служит условием равенства между намечаемыми сбережениями и инвестициями:

“Единственная гарантированная линия роста определяется совместно склонностью к сбережениям и количеством капитала, требуемого техническими и другими условиями на единицу увеличения продукции. Если предприниматели придерживаются этой линии развития, они обнаруживают, что в целом в любой период их производство не будет ни избыточным, ни недостаточным”.

Если $G_w > G_n$ – темп гарантированного роста выше естественного, то исчерпаны возможности дополнительного предложения трудовых ресурсов – барьеры на пути дальнейшего увеличения инвестиционных расходов – намечаемые сбережения превышают планируемые инвестиции – совокупное предложение превышает совокупный спрос – процессы стагнации – циклическая безработица.

Если $G_n > G_w$ – естественный темп роста выше гарантированного, то избыток инвестиций – напряженность в использовании производственных мощностей – рост цен (инфляция).

Позднее Евсей Домар в “Очерках по теории экономического роста” (1957) выдвинул тезис о двойственности инвестиций. Инвестиции являются не только фактором создания спроса, но и создают производственные мощности. Для поддержания равновесного роста при полной занятости необходимо, чтобы рост доходов (спрос) соответствовал росту производственных мощностей. “Прирост мощности связан с инвестициями, в то время как прирост совокупного спроса связан с темпом роста инвестиций... следовательно, непрерывный рост дохода или, что более вероятно, инвестиций, необходим для спокойного состояния экономики”.

Значит, требуется политика государства, поощряющая инвестиции (понижение процентной ставки по долгосрочным кредитам, налоговые меры). При этом повышение фондоемкости производства является фактором, способствующим полной занятости.

7.2. Неоклассическая модель роста

В модели Харрода-Домара ключевое значение имели жестко фиксированные пропорции: отношение применяемых в производстве величин труда и капитала. Она исходила из нейтральности технического прогресса.

Гарвардский экономист Роберт Солоу (р.1924), с 1957 г. – профессор МТИ, в статьях 1956-1957 гг. показал, что ни увеличение трудозатрат, ни рост размеров капитала не являются факторами, определяющими долговременный экономический рост. Основная часть прироста национального дохода приходится на долю технического прогресса, нововведений.

Солоу применил к теории роста логику неоклассической микроэкономики, согласно которой изменение относительных цен на факторы производства приводит к процессам замещения между ними. В этом случае меняющаяся (в определенных пределах) капиталовооруженность труда приводит к тому, что равными темпами могут увеличиваться выпуск продукции и затраты капитала. Устойчивая капиталовооруженность определяется нормой сбережений.

Практический вывод: для долговременного экономического роста государственное регулирование научно-технического и организационного прогресса имеет большее значение, чем регулирование инвестиций как таковых.

Модель роста Солоу стала основой расчетов того, как сбережения, рост населения и технологический прогресс воздействуют на рост объема производства во времени. Опираясь на модель Солоу, американский экономист Эдмунд Фелпс вывел в 1961 г. *золотое правило накопления капитала*: уровень накопления капитала, обеспечивающий устойчивое состояние с наивысшим уровнем потребления.

Модель Солоу легла в основу “продвинутых” курсов макроэкономики в западных университетах, в частности, переведенного на русский язык учебника Н.Грегори Мэнкью “Макроэкономика”.

7.3. Ретроспективные модели экономического роста

Неокейнсианская макроэкономика создала основу для построения моделей многолетней динамики основных показателей, характеризующих экономический рост и уровень благосостояния населения. Наибольший вклад в эту область внес Саймон Кузнец (1903-1989). В 1946 г. он разработал методику исчисления национального дохода и ввел важнейший макроэкономический показатель **валового национального продукта**. С. Кузнец воссоздал показатели национального продукта США с 1860 г.

Историко-статистический анализ основных тенденций экономического развития США за вековой период стал основой для разработки Кузнецом:

модели движения капитала в американской экономике (динамика объема инвестиций, их отраслевой и технологической структуры, нормы накопления, капиталоемкости);

теории “строительных циклов” длительностью 15-20 лет, связанных с периодическим массовым обновлением жилья и некоторых производственных сооружений;

концепции “революции в доходах”, согласно которой доля групп с наиболее высоким уровнем доходов в динамично развивающейся экономике постепенно сокращается.

Кузнец сформулировал основные признаки современного экономического роста:

- 1) демографический переход и высокие темпы роста подушевого дохода;

- 2) высокие темпы роста факторов производства, особенно производительности труда;
- 3) высокие темпы структурной трансформации;
- 4) высокие темпы социальной и идеологической трансформации;
- 5) способность развитых стран находить новые рынки сбыта и источники сырья;
- 6) охват процессом современного экономического роста менее четверти всего населения земного шара.

Заложенная Кузнецом традиция ретроспективного изучения экономического роста стала развиваться в двух главных направлениях: 1) детального статистического исследования динамики сравнительного вклада в экономический рост труда, капитала и научно-технического прогресса; 2) сопоставления экономического роста, его предпосылок, темпов, последствий, стимулов и антистимулов в различных странах.

Это направление привело к разработке историко-институциональных концепций экономического роста.

7.4. Историко-институциональные концепции экономического роста

Особые направления экономической теории второй половины XX в. составили концепции, предлагавшие обобщения опыта экономического развития Запада и стран “второго” и “третьего” миров в сравнительно-исторической перспективе. С одной стороны великие достижения СССР в области космонавтики способствовали признанию “экономики советского типа” конкурирующей хозяйственной системой и изучению ее с практическими выводами как для внешней, так и для внутренней политики стран Запада. С другой стороны, обретение в процессе распада колониальной системы независимости все большим числом стран Азии и Африки не только ставило проблему “догоняющего” экономического роста и условий перехода в молодых государствах к индустриальному обществу, но и побуждало Запад к ответам на идеологические вызовы коммунизма.

Претензией на универсальную схему общественного прогресса, альтернативную марксистскому формационному подходу, стала книга профессора экономической истории Массачусетского технологического института Уолта У. Ростоу “Стадии экономического роста. Некоммунистический манифест” (1960). Идеолог-”ястреб” (воинствующий антикоммунист) Ростоу актуализировал историко-институциональную традицию внимания к эволюционным стадиям, страновым особенностям и неэкономическим факторам развития общественного хозяйства, делая акцент на детерминированности экономического роста технологией и психологическими “склонностями”. Было выделено пять исторических стадий экономического роста:

1) *Традиционное общество* – экономика носит аграрный характер, политическая власть и социальный статус определяются землевладением, а поведение людей – примитивными психологическими склонностями (к войне, деторождению) социальная структура жестко иерархична, техника рутинная и уровень производства на душу населения устойчиво низок.

2) *Стадия перехода* – создание предпосылок для “взлета”: возникновение “ньютоновского отношения к миру” – интереса к познанию природы и склонности применять результаты этого познания для изменения мира к лучшему. Значительные перемены в трех сферах: внешней торговле (образование мирового рынка, меркантилистская политика национальных государств Западной Европы), транспорте (судоходство, улучшение транспортной

инфраструктуры) и сельском хозяйстве (усовершенствованные методы земледелия, новые породы скота, увеличение прибавочного продукта). Появление банков, других институтов мобилизации капитала и новых типов предприимчивых людей, желающих мобилизовать сбережения и взять на себя риск в стремлении к прибыли и нововведениям.

3) *Взлет* {Англия 1784-1804, США - 1840-60, Россия - 1890-1914} - два-три десятилетия быстрого развития на основе внедрения машинной техники в одной (текстильной) или нескольких ведущих отраслях обрабатывающей промышленности; урбанизация - "отрыв от земли" больших масс населения и перемещение их в города; рост нормы накопления до 10 % доли национального дохода; выход на доминирующие позиции в обществе динамичного слоя предпринимателей-инноваторов. После взлета экономический рост становится самоподдерживающим. Ранее всего осуществила "взлет" Англия (1783-1804), Франция и США - в середине XIX в., Германия - в 1860-70-е гг., Япония - в конце XIX в., Россия - в 1890-1914; Индия и Китай начали "взлет" только в 1950-е гг.

4) *Движение к зрелости* – период дальнейшего роста нормы накопления (10-20% национального дохода), "утяжеления" структуры промышленности (выход на ведущее место топливно-энергетических и металлургических отраслей, станкостроения, химической промышленности), роста заработной платы и квалификации рабочей силы, складывания крупных корпораций и перехода контроля над производством к наемным менеджерам. Распространение на все общество стремления к материальному прогрессу и благосостоянию.

5) *Стадия высокого уровня массового потребления* – насыщение рынка продовольствия и одежды, выход на ведущие позиции в промышленности отраслей, производящих бытовую технику длительного пользования, развитие автомобилизма, пригородного строительства, сферы услуг.

Зрелость означает стадию "хорошо развитого индустриального общества", достигнутую Англией примерно к середине XIX в., США – к 1900 г., Францией и Германией – к 1910 г., Японией – к началу Второй мировой войны, Канадой – к 1950 г., Россией - СССР – за годы "сталинских пятилеток" (1929-1950). Не оставляя без внимания (напротив, подчеркивая) "специфические различия, коренящиеся в сферах коммунистического руководства", Ростоу тем не менее уподобил советский экономический рост в ходе серии пятилетних планов модели развития США и Западной Европы в десятилетия, предшествовавшие Первой мировой войне: "послежелезнодорожная эра стали, машинного оборудования, химических продуктов и электричества".

С приближением к зрелости у ведущих держав возникли честолюбивые стремления к расширению внешнего могущества, и это привело к "громадным войнам" первой половины XX в. Однако США, утверждал Ростоу, подали другой пример, предпочтя по достижении технологической зрелости использовать ее не для стремления к мировому господству, а для расширения уровня частного потребления. Они ранее других стран, уже в 20-е гг., перешли на новую стадию экономического роста, когда "обществу в целом немного надоедает чудо индустриализации", и главное внимание перемещается "от предложения к спросу, от проблем производства к проблемам потребления и благоденствия в самом широком смысле". С этим связано и быстрое развитие сферы услуг. В 1950-е гг. в фазу "высокого уровня массового потребления" вступили Западная Европа и Япония, тогда как в США эта стадия роста "пришла к своему логическому завершению". СССР же, напротив, задержался на четвертой стадии, продолжая ориентироваться на преимущественное развитие тяжелой и военной промышленности. Ростоу предложил трактовку социализма как "болезни роста", которая "может поразить общества при переходе к

индустриализации”; и сделал вывод о том, что рано или поздно у советских людей “воспевание любви к своему трактору или станку” сменится признанием преимуществ “общества массового потребления”, и режим коммунистического партийного руководства отомрет как не соответствующий.

Позднее, в книге “Стадии роста и политика”(1971) Ростоу выделил еще одну, 6-ю стадию – **стадию поиска качества жизни** – высшую ступень экономического развития, когда при достигнутом высоком уровне технологии производства и массового потребления усиливаются тенденции к возрастанию сферы услуг, быстро развиваются индустрия развлечений и шоу-бизнес.

Среди концепций – “откликов” на теорию стадий экономического роста – особое место заняла теория “стадий отсталости” гарвардского профессора, Александра Гершенкрона (1904-1978). Уроженец Одессы, получивший образование в Венском университете, он поставил в центр внимания “дифференциальный аспект индустриализации” Европы, оспорив уподобление как Марксом, так и Ростоу индустриализации в отдельных странах английскому промышленному перевороту как образцу-прототипу. Гершенкрон подчеркнул, что “предпосылок для взлета”, аналогичных английским, не сложилось ни в одной другой европейской стране, но, с другой стороны, отставшие страны могли “заимствовать” образцы промышленного роста в напряженной ситуации необходимости “ответа” на “вызов” ведущей державы.

В книге “Экономическая отсталость в исторической перспективе”(1962) Гершенкрон показал, что экономическая эволюция Франции и тем более стран запоздавшей (Германия, Австро-Венгрия, Италия) и сильно запоздавшей (Россия) индустриализации была не типологическим повторением, но “упорядоченной системой постепенного отклонения” от английского первообразца. Это отклонение связано с возрастанием в процессе индустриализации роли 1) банков, 2) импорта капиталов и технологий и 3) государственного вмешательства.

Резюмируя основные отличия процесса индустриализации в отсталых странах, Гершенкрон подчеркивал, что чем более отстала экономика страны, тем более вероятно следующее:

- 1) ее индустриализация начнется с поспешного “большого рывка”, задающего повышенные темпы роста объема производства;
- 2) выражен упор на крупные размеры заводов и фирм,
- 3) значительнее упор на производство товаров производственного назначения, нежели потребительских товаров,
- 4) сильнее давление на уровень потребления населения,
- 5) значительнее роль особых институциональных факторов, предназначенных для привлечения капитала во вновь создаваемые отрасли и для обеспечения более информированного и централизованного руководства предприятиями;
- 6) сельское хозяйство не будет играть сколько-нибудь активной роли, предлагая растущим отраслям промышленности преимущества расширяющегося рынка, основанного на повышении производительности сельскохозяйственного труда.

За счет “большого рывка” компенсируется отсутствие достаточных “предпосылок для взлета”. Великая роль инвестиционных банков была отличительной институциональной особенностью индустриализации в странах “умеренно отставших” (Германия, Австро-Венгрия, Италия). В еще более отсталой России правительство в лице Министерства финансов прибегло к целой системе “заменителей” отсутствовавших предпосылок для промышленного взлета. В условиях узости внутреннего рынка, обусловленной пережитками крепостничества, “заменителем” спроса населения на потребительские промтовары стал спрос государства на средства

производства (казенные заказы), а “заменителем” рабочих кадров и развитой системы общего и технического образования – импорт современных капиталоинтенсивных технологий и инженерных кадров из Западной Европы. Наконец, недостаток предпринимательских способностей в стране был преодолен за счет увеличения размеров предприятий и влияния государственной бюрократии. Реализация этой системы “заменителей” была обеспечена таможенным протекционизмом и обусловила повышенную концентрацию производства и выдающуюся роль иностранного капитала. Этот своеобразный “русский путь” индустриализации претерпел в годы перед Первой мировой войной эволюцию в сторону германского образца, при котором развитие совершается под эгидой банков. Банки, в первую очередь петербургские, стали принимать на себя роль, которую в экономике играло государство. Уменьшение роли государства было связано с аграрными преобразованиями после Первой русской революции 1905-1907 гг., вызванной государственной политикой фискального давления на сельское хозяйство. В ходе осуществления столыпинской земельной реформы начался рост социальной группировки крестьян-хозяев – экономически сильных потребителей промышленной продукции. Таким образом, аграрные преобразования стали не предпосылкой, а следствием российской индустриализации.

Советская индустриализация, по мнению Гершенкрона, включила в себя все основные общие элементы индустриализации в отсталых странах XIX в. Гипертрофируя упор на тяжелую промышленность и заводы-гиганты, поднимая уровень инвестиций до верхнего предела того, что могло вынести население, советское правительство достигло результатов, невозможных в демократических условиях. Но, крепко удерживая бразды правления, оно, помимо жестокого принуждения, опиралось и на широкую поддержку своей политики индустриализации. Это Гершенкрон объясняет тем, что в условиях экономической отсталости “для смазки интеллектуального и эмоционального колес индустриализации” требуется действенная идеология. В период Второй империи во Франции (1850-60-е гг.) идея капиталистической индустриализации была облечена в форму сен-симонизма, последователями которого были банкиры братья Перейра, создавшие современную систему долгосрочного промышленного кредита. В бисмарковской Германии идеологически стимулирующую роль в индустриализации играл национализм. В крайне отсталой России, где требовалась еще более сильная идеология индустриализации, ее функции выполнил марксизм, начиная с 1890-х гг.

Российский и советский опыт для Гершенкрона был показательным как пример уродливых форм запоздавшей индустриализации в условиях нарастающей социальной напряженности: “отсталость приводит к диктатуре, а диктатура – к войне”. Поэтому основной урок XX в. состоит в том, что экономическая отсталость наций – это не только их проблема, но и проблема передовых стран.

8. СТОКГОЛЬМСКАЯ ШКОЛА. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ДИРИЖИЗМ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНО-СОЦИОЛОГИЧЕСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ

8.1. Стокгольмская школа

Утверждение смешанной экономики и модели “государства всеобщего благоденствия” происходило не по единой схеме и опиралось на традиции национальных экономических школ. Первой активное участие в государственной политике макроэкономической стабилизации приняла Стокгольмская школа, сложившаяся в конце 20-х гг. из группы экономистов,

пошедших по проторенной К.Викселлем дороге динамического анализа - Эрика Линдаля (1891-1960), Бертиля Улина (1899-1979), Гуннара Мюрдаля (1898-1987), Эрика Лундберга (р. 1907) и др.

Ученик Викселля Эрик Линдаль в очерке "Справедливое налогообложение" (1919) привлек внимание к категории "общественных благ", дополняющей экономическую теорию благосостояния. Общественные блага, согласно Линдалю, обладают тремя отличительными свойствами: 1) они предоставляются всем гражданам одновременно, отдельные лица не могут обеспечить себе особых условий для удовлетворения индивидуальных предпочтений; 2) потребление одного лица не уменьшает то количество блага, которое могут потребить другие; 3) каждый может потребить данное количество блага полностью, независимо от того, может ли он заплатить за это благо. Эта "неисключаемость из потребления" побуждает отдельных людей не обнаруживать, насколько они ценят данное благо, сколько готовы за него заплатить. Каждый индивид скорее предоставит другим уплатить за общественное благо, которое затем будет доступно и тем, кто не платил. Такой мотив препятствует обеспечению оптимальным количеством общественных благ за счет частных источников. Возможно предоставление общественных благ со стороны правительства за счет налогоплательщиков. Но удастся ли создать такие правительственные учреждения, которые способны обеспечить выполнение условий социального оптимума? Линдаль был более оптимистичен в видении проблемы "справедливого налогообложения", чем скептик Виксель, который очень сомневался в добротности правительственных действий такого характера.

На рубеже 1920-30-х гг. Линдаль и Мюрдаль разработали концепции роли ожиданий в экономике и денежной теории, показывающие, как равновесие может отклоняться от положения с полным использованием ресурсов, прежде всего в зависимости от ожиданий.

Линдаль провел различие между "временным" и "межвременным" равновесием. "Временное" равновесие означает восстановление равновесия между спросом и предложением в течение периода стабильных ожиданий. Длительность такого периода невелика; к его концу под влиянием накопившейся новой информации ожидания планы на будущее меняются. "Межвременное" равновесие означает ситуацию, когда равенство спроса и предложения достигается при ценах, соответствующих изменившимся ожиданиям. Линдаль отверг идею Викселля о естественной норме процента, считая, что в действительности существует система различных ставок, а кумулятивный процесс связан с *эластичностью ожиданий* – нарушение равновесия усугубляется, когда эта эластичность больше единицы.

Согласно Линдалю, оценки будущего – фактор экономического риска; назначение денежной политики – в том, чтобы уменьшить опасность непредсказуемости, обеспечить равновесие движения цен, соответствующее изменениям производительности.

Гуннар Мюрдаль ввел понятия об оценках *ex ante* (перспективных) и *ex post* (ретроспективных). **Оценки *ex ante*** – рассмотрение экономического процесса с точки зрения ожидаемых, прогнозируемых результатов, а ***ex post*** – с точки зрения свершившихся результатов. Введение категорий *ex ante* и *ex post* позволило обосновать неравновесную модель, в которой движущей силой выступало отклонение величин *ex ante* от *ex post*, причем эти отклонения рассматривались как внутренне присущие экономике. Отсюда вытекало признание необходимости государственного вмешательства.

Бертиль Улин обосновал необходимость государственных инвестиций и общественных работ как средства борьбы с безработицей. Он показал приоритет шведов в разработке ряда проблем макроэкономического анализа

сравнительно с вкладом Дж.М.Кейнса и отметил, что равенство сбережений и инвестиций имеет место лишь *ex post*, тогда как *ex ante* эти величины расходятся, что и служит источником динамических хозяйственных процессов.

В книге “Роль политического фактора в развитии экономической теории”(1931) Г.Мюрдаль выступил за открытое изложение в экономических работах исходных суждений о ценностях, которые оказывают влияние не только на цели, но и на каждый компонент любых сопоставляемых друг с другом альтернативных вариантов. “Не следует скрывать эти суждения, молчаливо подразумевая их”. Подобная позиция открыла путь к сотрудничеству с правительством, сформированным в 1932 г. одержавшей победу на выборах на в Швеции социал-демократической партии. Министр финансов Эрнст Вигфорсс (1881-1977) воплотил в проекте бюджета на 1933 г. идеи активного вмешательства государства в экономику для выхода из депрессии, а Мюрдаль представил теоретическое обоснование антициклической финансовой политики. Швеция стала первой в мире страной, вставшей на путь активной макроэкономической стабилизации.

В дальнейшем в Стокгольме был создан Конъюнктурный институт (1944), который возглавил Эрик Лундберг, автор таких работ, как “Теория экономической экспансии”(1937), “Конъюнктура и экономическая политика”(1953) и др.

Лундберг придавал главное значение кредитно-денежной политике, особенно воздействию на ставку процента в переломных точках цикла. Примечательно, что Лундберг, занятый обоснованием политики стабилизации конъюнктуры, выступал против выдвинутой экономистами Центрального объединения профсоюзов Швеции Гестой Реном и Рудольфом Мейднером стратегии борьбы против безработицы и инфляции. Модель Рена -Мейднера, поддержанная новым министром финансов Гуннаром Стрэнгом, включала четыре главных элемента: 1) жесткую финансовую политику для сдерживания предельной прибыли и инфляционного давления; 2) селективные мероприятия по поддержанию занятости там, где сдерживание инфляции порождает тенденцию к безработице; 3) политику солидарной заработной платы, то есть равной оплаты за равный труд; 4) содействие мобильности рабочей силы, облегчение перехода на новые рабочие места.

Активная политика на рынке труда, выразившаяся в обширной программе переподготовки рабочей силы и других мероприятиях, стала ядром экономической политики в шведской модели “государства всеобщего благосостояния” – “народного дома”. Но Э.Лундберг указывал, что долгосрочная политика ограничения прибылей, предполагаемая моделью Рена - Мейднера, подрывает стимулы частных инвестиций.

Критику в отношении социал-демократической модели “народного дома” высказывал и Б.Улин, долгие годы бывший председателем Народной партии. Он критиковал правительства социал-демократов за поощрение коллективных форм предпринимательства, отстаивал “конкуренцию на равных условиях”.

Дискуссии между профсоюзными экономистами и Стокгольмской школой обострились в 1970-е гг., когда Б.Улин и директор Стокгольмского института мировой экономики А.Линдбек подвергли критике идею Р.Мейднера о перераспределении экономической власти через “фонды трудящихся”, а социал-демократ В.Бергстрем обвинил политэкономов в том, что они были противниками рабочего движения. Споры вокруг “шведской модели” продолжаются, но за Стокгольмской школой останется видное место среди экономических учений XX в.

8.2. Экономический дирижизм

Во Франции, с ее вековыми традициями государственного вмешательства в экономику и мощным влиянием социалистов и коммунистов, теоретические идеи и меры практической политики, нацеленные на создание “государства всеобщего благоденствия”, составили обширное направление **экономического дирижизма**. Его главными особенностями сравнительно с кейнсианством были: 1) возложение на государство задач воздействия не только на конъюнктуру и совокупный спрос, но и на структуру экономики; 2) применение **индикативного** (рекомендательного) государственного **планирования**.

С установлением во Франции Четвертой республики – приходом к власти лидеров Движения Сопротивления во главе с генералом Шарлем де Голлем (премьер-министр с 1944 по янв. 1946 гг.) в стране была проведена масштабная национализация (энергоресурсы, страховые компании, крупнейшие банки, ряд крупных фирм), а под руководством первого экономического советника де Голля Жана Моннэ был подготовлен и пущен в действие (с 1946 г.) Государственный план модернизации и оснащения. Так же как и Шумпетер и Гэлбрейт, Моннэ считал, что технологический прогресс может быть реализован лишь на крупномасштабных предприятиях, обладавших в ряде случаев монопольными позициями. Отставка де Голля в январе 1946 г. не изменила курса на экономический дирижизм: к его второму приходу во власть в 1958 г. были реализованы два Плана модернизации и оснащения. Установив в 1958 г. режим президентской Пятой республики, де Голль предоставил ее органам продолжать в Пятой республике политику индикативного планирования и нацеливать свое вмешательство в экономику на решение следующих основных задач:

совершенствование экономической структуры за счет демополизации некоторых замкнутых национальных рынков при одновременном укрупнении промышленно-финансовых групп, деятельность которых приобрела международные масштабы;

“устройство территории”;

поддержание классового согласия, смягчение традиционной для Франции социальной напряженности.

1960-е гг. стали годами “больших проектов” по созданию или радикальному обновлению атомной энергетики, самолетостроения, космической технологии, производства ЭВМ. В отличие от первого этапа модернизации, где задачи решались за счет национализации, на этот раз их исполнение было возложено на крупный частный бизнес. Для голлистской модернизации характерна активная *региональная политика государства* – преодоление исторически сложившейся традиции оттягивания гипертрофированным Парижским регионом ресурсов провинции. Региональному выравниванию способствовали политика размещения государственных и стимулирования частных инвестиций, крупномасштабные программы развития дорожной инфраструктуры – от национальных скоростных магистралей до разветвленной сети муниципальных шоссе, создание на периферии “полюсов научно-технического роста” вокруг “больших проектов” и университетских центров (Гренобль, Нант).

Наиболее развернутое теоретическое обоснование экономического дирижизма дал Франсуа Перру (1903-1987) – создатель Института прикладных экономических исследований и теории “экономики доминирования”. Он выдвинул понятие гетерогенной (разнородной) конкуренции, в которой различные хозяйственные единицы связаны между собой “асимметричными отношениями экономической и социальной власти”, предопределяющими деление экономической реальности на мир фирм господствующих и фирм

подчиненных. Доминирующая фирма сама создает условия роста прибыли, активно воздействуя на другие фирмы и на потребителей, заставляя их принять ее “правила игры”.

Доминирование имеет место также и на уровне отношений между отраслями в национальной экономике, и на уровне отношений между странами в мировой экономике. Из своей концепции Перру выводил принципы индикативного планирования: 1) экономический рост, достигается ли он сознательно или происходит стихийно, не может быть сбалансированным, а всегда неравномерен; 2) политика экономического роста ставит своей целью активные структурные преобразования в желаемом направлении; 3) структурная политика неизбежно избирательна, селективна, то есть делает упор на отдельные “отрасли-моторы”.

“Отрасли-моторы” – те отрасли промышленности, которые развиваются быстрее, чем экономика в целом, подготавливая массовые нововведения в будущем. Именно развитие этих отраслей должно быть целью избирательной политики правительства. Как доминирующие единицы, они обладают мощным “увлекающим эффектом”, повышая темпы экономического роста и прогрессивно изменяя структуру национальной экономики в целом. “Увлекающий эффект” присущ также инвестициям в НИОКР.

“Доминирующая единица” с “увлекающим эффектом” представляет собой “полюс роста”, и селективная политика государственного вмешательства созданием таких полюсов может “подтянуть” сравнительно отсталые районы. В руках государства есть и возможности для “гармонизации” экономического роста в смысле смягчения социальных противоречий, достижения классового консенсуса. В целом вырисовываются три главных блока задач индикативного планирования: 1) “практическая максимизация всей продукции может быть достигнута по плану путем стимулирования увлекающих отраслей или создания новых”; 2) селективный принцип, нацеливающий планирование на создание “полюсов роста”; 3) “план является тем социальным инструментом, посредством которого возможна эффективная реализация политики гармонизированного роста”.

Ф.Перру стал наиболее видным европейским представителем обновленного институционализма, который, в отличие от американского институционализма первой половины XX в., называют также *институционально-социологическим направлением*. В США наиболее яркой фигурой обновленного американского институционализма становится в 1950-60-е гг. уроженец Канады Дж. Кеннет Гэлбрейт (р.1908), профессор с богатым опытом эксперта и дипломата, снискавший известность “лучшего писателя среди экономистов и лучшего экономиста среди писателей”.

8.3. Обновленный американский институционализм

В своей первой монографии - “Американский капитализм. Теория уравнивающей силы” (1952) К.Гэлбрейт констатировал, что в условиях олигополии “самодвижущая сила конкуренции является химерой”; реальность же состоит в уравнивании сил монополий-продавцов и монополий-покупателей; рост уравнивающих сил повышает способность экономики к саморегулированию, но в целом ряде случаев они не действуют; тогда на помощь приходит вмешательство государства, также выступающего второй из уравнивающих сил. Профсоюзы как монополии по продаже рабочей силы Гэлбрейт назвал третьей главной уравнивающей силой наряду с большим бизнесом и правительством. Гэлбрейт выступил против антитрестовского законодательства, которое считал имеющим смысл только для случая чистой монополии; олигополии же он расценил как благо с точки зрения роста

уравновешивающей силы и технического прогресса.

Уравновешивающая сила действует, однако, только в высокомонополизированных отраслях промышленности и торговли; в то время как, например, в агробизнесе, где многочисленным фермерам противостоят организованные в национальном масштабе монополии-продавцы сельскохозяйственных машин и монополии-покупатели сельскохозяйственного сырья, уравновешивающую силу создать не удалось, так как не увенчалась успехом организация фермеров в сбытовую кооперацию.

Бестселлером стала книга Гэлбрейта "Общество изобилия"(1958), в которой центральное место было уделено проблеме *общественного баланса* между производством товаров для частного потребления и затратами на общественные услуги. Указав на изобилие товарной массы на американских рынках, Гэлбрейт констатировал отсталость в сферах коммунального строительства, общественного транспорта, образования и медицинского обслуживания. Он выступил за увеличение государственных инвестиций в городское благоустройство, жилищное строительство и особенно в образование, а также против абсолютизации роста валового национального продукта как показателя достижений экономики. Первым среди экономистов он указал на то, что производство следует оценивать и с точки зрения его влияния на окружающую среду.

В 1960-70-е гг. Гэлбрейт становится общепризнанным идеологом либерально-реформистской экономической мысли США, и в книгах "Новое индустриальное общество"(1967) и "Экономикс и общественная цель"(1973) обосновывает концепцию *трансформации капитализма*, главную отличительную черту которого Гэлбрейт определяет теперь как господство *техноструктуры*.

Техноструктура – совокупность большого числа лиц, владеющих *относительными* специализированными знаниями – ученых, инженеров и техников, маркетологов, экспертов в области отношений с общественностью, лоббистов, адвокатов, администраторов. Техноструктура монополизировала знания, требуемые для принятия решений, и оградила процесс принятия решений от владельцев капитала; превратила правительство в свой "исполнительный комитет". Ее основной положительной целью является рост фирмы, а средством – осуществление контроля над общественной средой, в которой протекает деятельность фирмы, что означает применение власти во всем объеме: над ценами, издержками, поставщиками, потребителями, обществом и правительством.

Гэлбрейт подчеркнуто противопоставил концепцию техноструктуры неоклассической теории с ее предпосылкой первичности цен. Экономическая теория, по его мнению, превратилась в ширму, прикрывающую власть корпораций, искусственно оторвав теорию фирмы, отнесенную к микроэкономике, от проблем общего руководства экономикой, отнесенных к макроэкономике. "Однако такое разделение становится бессмысленным, если макроэкономическая политика отражает интересы современной корпорации, а это... имеет место".

Власть техноструктуры подчиняет себе механизм формирования цен ; фирмы-гиганты занимают важнейшее место и на рынках сбыта производимых ими товаров, и цена, устанавливаемая в каждой отрасли, обычно стремится к такому уровню, который отражает интересы техноструктуры, в наибольшей степени стремящейся к обеспечению роста.

Гэлбрейт выделяет (на примере США) в экономике нового индустриального общества две системы – планирующую и рыночную. Первая – это тысяча корпораций производственных, коммерческих, транспортных, энергетических, финансовых, производящих около половины всех товаров и услуг негосударственного сектора. Эта категория фирм обладает полным

набором инструментов власти технотрактуры. Отдельные единицы рыночной системы (мелкие строительные и промышленные фирмы, фермерские хозяйства, гаражи, станции обслуживания, ремонтные фирмы, прачечные, рестораны, предприятия розничной торговли и т.д.) такой властью не обладают. Потому они вынуждены приспосабливаться к изменениям в рыночных ценах и допускать “самоэксплуатацию”.

Гэлбрейт формулирует “презумпцию неравенства” между двумя подсистемами в темпах развития и прибылях. “Планирующая система” эксплуатирует рыночную, перекадывая на нее весомую часть своих издержек. Крупные фирмы привязывают к себе мелких поставщиков, выступая как монополии. Основная часть затрат на НИОКР осуществляется крупными фирмами. Поскольку технический прогресс становится спланированным, он также переходит на службу к технотрактуре. Планирующая система, обеспечив себе престиж в качестве источника товаров и услуг, приобретает влияние и как источник политических решений. Технотрактура сильно заинтересована во внешних рынках, и многонациональные корпорации позволяют приспособиться к специфическим неопределенностям международной торговли. Империализм в “третьем мире” представляет собой продолжение отношения между планирующей и рыночной системами в развитой стране.

Неоднозначным в анализе Гэлбрейта выступает взаимодействие технотрактуры и рабочей силы. С одной стороны, труд является фактором, который не находится всецело под контролем технотрактуры. Поэтому крупные фирмы заинтересованы в техническом прогрессе и сопутствующем ему “вытеснении отстаивающих свои права человеческих существ более дорогими, но значительно более уступчивыми машинами”. Но с другой стороны, организованная рабочая сила является дополнительным источником власти для планирующей системы. Уступки профсоюзам в вопросах заработной платы и ряде других, а также покрытие издержек за счет цены делают до некоторой степени возможным определенное психологическое отождествление наемного рабочего с технотрактурой. Положительные цели технотрактуры созвучны целям профсоюзов: высокие темпы роста означают постоянную занятость, возможность для сверхурочных работ, повышение по службе.

Категорию технотрактуры Гэлбрейт, впервые в 1959 г. и позднее еще не раз посетивший СССР, счел применимой и к плановой социалистической экономике. Несмотря на то, что управленческая структура социалистических предприятий гораздо проще, чем структура западных корпораций, внутри советского предприятия существовала та же необходимость коллективного принятия решений на основе сведения воедино знаний и опыта многочисленных специалистов.

Крупные промышленные комплексы навязывают свои требования организации производства в известной мере независимо от политики и идеологии. Будучи приверженцем курса разрядки и мирного сосуществования в политике, Гэлбрейт полагал, что общность природы крупных предприятий в капиталистической и социалистической экономике обуславливает тенденцию к *конвергенции* (схождению) двух экономических систем. Концепцию конвергенции Гэлбрейт противопоставил доктрине неизбежного конфликта между социалистическим и несоциалистическим мирами. Эта концепция получила распространение в 1960-70-е гг. среди сторонников разоружения и “демократического социализма”, включая Нобелевских лауреатов Я.Тинбергена и А.Сахарова.

9. ОРДОЛИБЕРАЛИЗМ И НЕОКОНСЕРВАТИЗМ

9.1. Неолиберализм и модель социального рыночного хозяйства

Неолиберализм наиболее полно воплотился в западногерманской модели “социального рыночного хозяйства”. Ее воплощение связано с именем Людвига Эрхарда (1897-1977), детальное обоснование и определение понятия “социальное рыночное хозяйство” – с работами Альфреда Мюллер-Армака, а теоретические истоки – с концепцией *ордолиберализма* (букв. “порядок свободы”) экономистов Фрейбургской школы во главе с Вальтером Ойкеном (1891-1950). Ойкен (профессор университета в Фрейбурге на юго-западе Германии) выделил в истории всего два основных “идеальных типа” хозяйственных порядков – конкурентно-рыночный и централизованно управляемый (включая как натуральное помещное хозяйство, так и огосударствленное – в древних деспотических обществах, фашистских и социалистических странах).

Отклонения конкурентно-рыночного порядка от “идеального типа” связаны с монополистическими тенденциями. Поэтому поддержание “функционально способной системы цен совершенной конкуренции” требует активности государства по охране простора конкуренции от посягательств монополий. Государство должно планировать институциональные формы (“рамочное обрамление”), в которых бы беспрепятственно действовал “контроль конкуренции”. К этим конституирующим формам Ойкен относил частную собственность; открытость рынков; свободу сделок и договоров, кроме тех, что нацелены на подрыв конкуренции; стимулирование хозяйственной инициативы максимального числа частных лиц; стабильность денежного обращения и экономической политики, обеспечение предсказуемых условий инвестирования. Таким образом, в отличие от старого либерализма фрейбургский ордолиберализм требовал от государства активного формирования институциональной среды для конкурентного порядка, в первую очередь – антимонопольной политики, поддержки среднего и малого бизнеса. Фрейбургским “императивом” стало правило: “Государственному планированию хозяйственных форм – да; государственному планированию и регулированию хозяйственного процесса – нет!”

А.Мюллер-Армак не считал “обуздание монополий” ключевым моментом стабилизации капитализма, провозгласив принцип “социальной компенсации”, означающий прогрессивное налогообложение лиц с высокими доходами и частичное перераспределение таким образом средств в пользу менее имущих слоев. “Социальное рыночное хозяйство” в понимании Мюллер-Армака подразумевало преодоление консервативной неравномерной структуры потребления, создание условий для выравнивания платежеспособности всех слоев населения.

Л.Эрхард, министр экономики в первом правительстве Федеративной Республики Германии до 1963 г., затем канцлер ФРГ до 1966 г., добился обеспечения и “контроля конкуренции”, и “социальной компенсации” в своей политике, продуманной с точки зрения взаимосоответствия всех элементов экономической жизни – предпринимательской деятельности, денежной политики, банковской системы и т.д. Эрхард начал с *денежной реформы*, добившись стабильности валюты, в том числе благодаря соглашению с профсоюзами, которые в ответ на установление стабильных цен на продукты питания, квартплату и транспортные расходы не предъявляли требований к увеличению заработной платы; таким образом, удалось избежать инфляционной спирали. Следующим шагом стала кредитно-денежная политика

финансирования долговременных инвестиционных программ развития отраслей и регионов, которая была ориентирована на рынок потребительских товаров. Широко применялась также политика государственных дотаций; было дотировано производство важнейших продуктов питания (хлеб, молоко, яйца). Особая поддержка была оказана жилищному строительству.

Правительство ФРГ придавало большое значение “демократизации капитала” – разукрупнению концернов, обеспечению участия работников в управлении предприятиями, отстаиванию позиций держателей мелких пакетов акций акционерных обществ.

Как политик Л.Эрхард представлял Христианский демократический союз, образовавший правящую коалицию вместе с Христианским социальным союзом (ХДС/ХСС). Реформы Эрхарда обеспечили западногерманское “экономическое чудо”. “ФРГ преодолела противоречие между социализмом и капитализмом с помощью социального рыночного хозяйства и в результате этого своим успехом и примером указала третий путь”, - заявил в 1973 г. новый председатель ХДС Гельмут Коль, ставший впоследствии канцлером ФРГ.

Евроконтинентальный неолиберализм, наиболее полно воплотившийся в модели социального рыночного хозяйства, имел ярких представителей и в соседних с ФРГ странах: в Швейцарии – Вильгельма **Репке** (1899-1966), резюмировавшего неолиберальное понимание экономической роли государства афоризмом: “государство – футбольный арбитр”; во Франции – Жака **Рюэффа** (1896-1978); в Италии - Луиджи **Эйнауди** (1874-1961), избранного в 1948 г. первым президентом Итальянской Республики.

9.2. Неоавстрийская школа и неоконсерватизм

Неоавстрийская школа вышла из частного семинара, который в 1920-е гг. организовал в Вене Людвиг фон Мизес (1891 - 1973), до Первой мировой войны участвовавший в семинаре Е.Бем-Баверка в Венском университете. Безоговорочно принимая маржинализм Менгра и Бем-Баверка, Мизес на протяжении более 50 лет (в 1934 г. он переехал из Австрии в Швейцарию, а с 1940 г. жил в США) упорно отстаивал свое кредо: “капитализм – единственное решение”.

В книге “Социализм” (1922) Мизес выдвинул формулу “логической и практической нереализованности социализма” по причине отсутствия возможности рационального экономического расчета без системы сигналов свободного ценообразования и предпринимательской деятельности. Централизованно планируемое хозяйство, утверждал Мизес, не сможет долго просуществовать, так как задаваемые правительством цены перестают служить указателем, в каком направлении следует развиваться производству, чтобы обеспечить равновесие между спросом и предложением.

Столь однозначно Мизес сформулировал и свое отрицательное отношение к “интервенционализму” – так он назвал “подрывное” вмешательство в экономику государства и профсоюзных организаций при сохранении частной собственности. Книга Мизеса “Критика интервенционализма” вышла в 1929 г., и твердая приверженность автора ее выводам и после “Великой депрессии” и “кейнсианской революции” сделала его своего рода пережитком догматической апологетики капитализма в кругах экономистов-теоретиков. Кроме того, Мизес отрицал плодотворность применения математических методов к познанию экономических процессов, не смущался тенденциозностью в трактовке фактов истории и современности. Броские категорические формулы были вынесены Мизесом как в заглавие новых книг (“Запланированный хаос”, 1947, “Антикапиталистическая ментальность, 1956”), так и в выводы: “капитализм по своей сути – это система массового

производства для удовлетворения потребностей масс”, “всесильный потребитель”; “меры правительства – такие, как политика занятости, конфискационное налогообложение, законодательный минимум зарплаты, – “пагубны для жизненных интересов рабочих”, поскольку “замедляют накопление или ведут к проеданию капитала”; “оградить право на труд от посягательства профсоюзов”; “антикапиталистическая ментальность – порождение зависти конторских служащих к занимающим более высокое положение в общественной иерархии”; “детективный жанр – порождение антикапиталистической ментальности”; “рыночная экономика обеспечивает мирное экономическое сотрудничество” (при этом Мизес оправдал, например, развязанные англичанами в Китае “опиумные войны” под тем предлогом, что Британия отстаивала свободу торговли); “человек должен выбрать между рыночной экономикой и социализмом. Государство может поддерживать рыночную экономику, защищая жизнь, здоровье и частную собственность от насилия и мошенничества”.

Столь же бескомпромиссной, но более утонченной была защита индивидуализма и капитализма учеником Мизеса Ф. фон Хайеком (1899-1992) – автором книг “Дорога к рабству” (1944), “Индивидуализм и экономический порядок” (1948), “Контрреволюция науки” (1952), “Конституция свободы” (3 тт., 1973-1979), “Пагубная самонадеянность: ошибки социализма” (1988).

Разделяя выводы Мизеса о том, что централизованная планируемая система несостоятельна, а государственное регулирование вредно прежде всего экономически, Хайек противопоставил “спонтанный порядок” рыночной экономики – “социальному конструктивизму”, вызванному преувеличенными надеждами на возможности человеческого разума. К “социальному конструктивизму” Хайек отнес социалистические утопии, централизованное планирование, кейнсианскую макроэкономику.

Хайек дополнил методический индивидуализм австрийской школы эволюционной теорией познания: общественные институты, обеспечивающие выживание человечества и совершенствование экономического строя, складываются не как продукты чьих-либо замыслов, а как непреднамеренные результаты действий людей, придерживающихся определившихся в ходе спонтанного развития правил и традиций. Эти правила и традиции лежат между инстинктом и разумом. Значение “спонтанных порядков”, по мнению Хайека, было хорошо понято А. Смитом, но это понимание было утрачено рационалистической философией и социологией XIX в. – сторонниками конструирования общества на научной основе (сциентистами), каковыми были прежде всего марксисты.

Хайек стал лауреатом Нобелевской премии по экономике за 1974 г., но большую известность и влияние он приобрел как социальный философ, один из главных идеологов праволиберального неоконсерватизма. Категорически отстаивая преимущества капитализма и отрицая социализм, кейнсианскую модель государства благосостояния, какую-либо возможность “третьего пути”, Хайек особо остановился на критике понятия “социальной справедливости”. По его мнению, единственное целесообразное вознаграждение за труд, определяемое рынком, зависит от непредсказуемой смеси усилия, способности и удачи, и поэтому нет смысла в попытках установить принципы справедливого вознаграждения по заслугам. Эволюция общества, “спонтанные порядки” не могут быть справедливыми.

10. МОНЕТАРИСТСКАЯ КОНТРРЕВОЛЮЦИЯ И ЭКОНОМИКА ПРЕДЛОЖЕНИЯ

10.1. Наступление монетаризма и кризис кейнсианства

Направление, осуществившее “контрреволюцию” против кейнсианства в экономической теории и экономической политике, чтобы вновь вернуть экономическую идеологию к “свободному рынку”, государственному невмешательству, “невидимой руке” Смита и закону Сэя, во главу угла поставило вопросы денежной теории. Отсюда его название – **монетаризм**. Отдавая антикоммунистическим душком “холодной войны”, это направление избрало для борьбы возделанное кейнсианцами поле макроэкономики. Общеизвестным лидером направления стал профессор Чикагского университета Милтон **Фридмен** (р.1912).

Его первой работой, привлечшей внимание, стала “Методология позитивной экономической науки”(1953). Фридмен решительно провел разграничительную черту между позитивной и нормативной экономической теорией, утверждая, что аналитический прогресс возможен лишь на базе первой, которая может быть в такой мере объективной, как и естественно-научные дисциплины. Для этого она должна быть свободна от оценочных (социально-этических) суждений и не задаваться вопросом о реалистичности исходных предпосылок, а обнаружить способность предсказывать ход событий. “Единственно уместная проверка правильности гипотезы – это сравнение ее прогнозов с действительностью”. На основе этой методологии Фридмен разрабатывал изощренный математический аппарат экономического анализа, чтобы придавать своим прогнозам количественную определенность.

В работах “Количественная теория денег: новая трактовка”(1956) и “Денежная история Соединенных Штатов”(1963) Фридмен развернул свой боевой арсенал под знаменем “деньги имеют значение”. Пороху в аналитические орудия монетаризма добавил “скандал в кейнсианском семействе”: в 1968 г. Аксель *Лейонхувуд* выступил с книгой “О кейнсианской теории и теории Кейнса”, противопоставив взгляды самого Кейнса интерпретации Хикса, основанной на модели IS - LM. “Хиксианское кейнсианство”, утверждал Лейонхувуд, 1) утеряло динамические импульсы “общей теории” Кейнса; 2) упустило важный комплекс взаимосвязей между ценами потребительских товаров, капитальных благ и финансовых активов; 3) разъединило денежный и реальный аспекты анализа, преуменьшив в результате значение денежных (“монетарных”) факторов экономической активности.

Фридмен в “Теоретических основах денежного анализа”(1970) использовал критику модели Хикса - Хансена для того, чтобы сомкнуть боевые порядки монетаризма под объединяющим началом уравнения Фишера. Монетаристский “устав” включил следующие основные пункты:

1) Активная и причинная роль денег в определении уровня цен – причинная зависимость правой части уравнения Фишера (PQ) от левой (MV)

2) **Нейтральность денег** в условиях долгосрочного равновесия – долгосрочная пропорциональность между деньгами и ценами, основанная на стабильности денежного спроса или обратной ему величины скорости обращения денег V . Все изменения Q и V должны приписываться немонетарным факторам.

3) Деньги – единственное, что имеет значение для изменения номинального дохода и для краткосрочных изменений реального дохода. Это означает не нейтральность денег в средне- и краткосрочном периодах.

4) Экзогенность предложения денег (MV), то есть независимость от спроса населения на денежные остатки: либо потому, что денежная масса определяется объемом золотодобычи и платежным балансом в условиях

золотого стандарта, либо потому, что она зависит от Центрального банка, жестко контролирующего “денежную базу” (наличность, обращающаяся в экономике, плюс объем резервов, хранимых банками в центральном банке) в условиях конвертируемой или неконвертируемой бумажной валюты.

5) Отрицательное отношение к дискреционному (ситуативно-волевому) управлению предложением денег и предпочтение определенных правил, таких, как золотой стандарт, принуждение банков к 100% обеспечению своих резервов или фиксация ежегодного темпа роста денежного предложения на уровне, соответствующем долгосрочному темпу роста производства.

На основе этой модифицированной количественной теории денег монетаристы ввязались в бой с кейнсианцами по линии “макροэкономика - деньги” на следующих трех уровнях:

1) общие предпосылки: кейнсианцы – нестабильность рынка и активное государственное вмешательство; монетаристы – долгосрочное равновесие системы свободного рынка, если она не подвергается государственному вмешательству;

2) приоритеты экономической политики: кейнсианцы – бюджетная (государственные расходы для стимулирования совокупного спроса), монетаристы – кредитно-денежная; бюджетная не играет особой роли, достаточно рассматривать только доходную часть бюджета (налоговые поступления);

3) передаточный механизм кредитно-денежной политики: кейнсианцы – активный дискреционный характер через воздействие на процентную ставку; монетаристы – поддержание плавного роста денежного предложения.

Критика монетаристами кейнсианских мер как в области бюджетной, так и в области кредитно-денежной политики велась исходя из общих предпосылок о вредности государственного вмешательства и определяющей роли денег на уровень производства, занятости и цен. “Узловым” стал вопрос о стабильности-нестабильности скорости обращения денег *V*. Для монетаристов – стабильна в том смысле, что ее колебания невелики и она не изменяется в ответ на изменение самого по себе денежного предложения (по отношению к *M*). Для кейнсианцев – нестабильна, изменяется 1) пропорционально ставке процента и 2) обратно пропорционально предложению денег.

В соответствии с кейнсианскими рекомендациями Федеральная резервная система (ФРС) США включает дискреционную политику “дешевых” или “дорогих” денег для облегчения или затруднения доступности кредита в зависимости от того, стоят задачи преодоления спада или сдерживания инфляции. Инструменты дискреционной политики: 1) операции ФРС на открытом рынке (покупка – продажа государственных ценных бумаг); 2) понижение – повышение нормы обязательных банковских резервов; 3) понижение – повышение учетной ставки процента. Механизм дискреционной кредитно-денежной политики в кейнсианской интерпретации:

Политика дешевых денег

Политика дорогих денег

Проблема: спад и безработица

Проблема: инфляция

ФРС покупает облигации, понижает резервную норму или учетную ставку

ФРС продает облигации, увеличивает резервную норму или учетную ставку

Денежное предложение возрастает

Денежное предложение сокращается

Процентная ставка падает

Процентная ставка возрастает

Инвестиционные расходы возрастают

Инвестиционные расходы сокращаются

Возрастает объем национального продукта Инфляция уменьшается

Эту политику переменной денежной массы резко критиковал Фридмен. Он указывал, что: 1) ФРС не может стабилизировать одновременно процентные ставки и денежное предложение, а это угрожает стабильности экономики; 2) существуют непредсказуемые временные лаги между изменениями денежного предложения и изменениями национального продукта – от полугода до 2 лет.

Фридмен утверждал, что ФРС всегда запаздывает и поэтому увеличивает денежную массу в период бума (когда ее надо ограничивать) и сокращает в период спада (когда следует наращивать). Из своего исторического анализа Фридмен вывел закономерность, что среднее запаздывание пиков экономического цикла составляет 16 месяцев относительно максимума денежной массы в обращении, а среднее запаздывание «ям» – 12 месяцев после ее минимума. «Великая депрессия» окончилась бы, по мнению Фридмена в 1931 г., если бы ФРС не сократила в тот период денежную массу.

Вывод: руководящие кредитно-денежные учреждения должны стабилизировать не процентные ставки, а темпы роста денежного предложения. Фридмен выступил за законодательное установление **монетарного правила**: денежное предложение ежегодно должно увеличиваться в том же темпе, что и ежегодный темп потенциального роста реального ВВП, то есть на 3-5%.

Еще одним участком «боя» между монетаристами и кейнсианцами стала проблема полной занятости и описываемого кривой Филлипса соотношения инфляция – безработица. Конец 1960-х гг. вызвал во многих странах инфляцию без сокращения безработицы, сменившуюся в 1970-е гг. **стагфляцией** – одновременным ростом инфляции и безработицы. Для последователей кейнсианской теории эта экономическая проблема стала камнем преткновения. Кривая Филлипса запетляла; уверенность в том, что государство способно предотвращать экономические спады, активно манипулируя бюджетно-кредитными рычагами, исчезла; вера в экономическое учение Кейнса померкла в сумеречной атмосфере распада Бреттон-Вудской системы и структурных кризисов.

На этом фоне становилось все более впечатляющим мерцание «звезды» монетаризма, который во многом определил неоконсервативный поворот в идеологии и экономической политике западных стран в конце 70-х гг. Фридмен, который в 1967 г. в президентской речи к Американской экономической ассоциации атаковал кейнсианскую теорию занятости новой категорией естественной нормы безработицы, в Нобелевской речи 1976 г. констатировал, что стагфляцию сменила слампляция – растущие темпы инфляции при растущей безработице. Причину этого Фридмен находил в политике стимулирования занятости за счет расширения совокупного спроса, полагая, что «естественная норма безработицы» – при которой уровень реальной заработной платы соответствует равновесию на всех рынках – значительно выше, чем это предполагала кейнсианская доктрина полной занятости. Определив, что для США «естественная норма безработицы» составляет примерно 5,5%, Фридмен заключил, что попытки снизить безработицу ниже этого уровня вызывают инфляционные скачки.

Фридмен рекомендовал дефляционную политику, нацеленную на переход к оптимальной, то есть нулевой инфляции с погашением инфляционных ожиданий.

Фридмен и Хайек стали культовыми фигурами неоконсервативного поворота. Их объединяла безапелляционная приверженность принципу «свободного рынка», способного к саморегулированию, и враждебность к государственному регулированию экономики (равно социалистическому и кейнсианскому), а также к профсоюзам. Различие состояло в том, что работы Хайека, заполненные рассуждениями о спонтанном порядке, ограниченности

человеческого знания и трудностях для экономистов подражать ученым-естественникам, выглядели старомодными и более привлекали внимание политологов или социологов, нежели экономистов. Фридмен, напротив, несмотря на немодные политические взгляды, говорил на том же математизированном языке, что и послевоенные кейнсианцы, подбирая уравнивания к временным рядам, и предоставил экономистам новое широкое поле для исследования “функций спроса на деньги”, что чрезвычайно увеличило возможности их применения.

10.2. Теория экономики предложения. Неоконсервативный поворот в экономической политике

“Звездный час” монетаризма наступил в 1979 г., когда в Англии на пост премьер-министра была избрана поклонница Ф.Хайека лидер Консервативной партии М.Тэтчер, а место главы Совета управляющих ФРС США занял жесткий монетарист П.Уолкер. И кабинет Тэтчер, и Уолкер взяли твердый монетаристский курс. Избранный в 1980 г. президентом США Р.Рейган – престарелый актер, известный своим воинствующим антикоммунизмом, – предоставил направлять “рейганомнику” сторонникам теории **экономики предложения** – единым с монетаристами в критике кейнсианской политики государственного вмешательства. Теоретики экономики предложения критиковали кейнсианство по следующим основным пунктам.

1) Кейнсианская теория не может справиться со stagflation, поскольку ставит в центр совокупный спрос.

2) Рост вмешательства государства вызвал увеличение налоговых платежей – абсолютное и относительное (доля к национальному доходу). Кейнсианская трактовка этого явления (антиинфляционный эффект утечки покупательной способности) неправомерна, так как рано или поздно большая часть налогов трансформируется в издержки предпринимателей и перекладывается на потребителей в виде повышенных цен (инфляционный эффект “клина” между величиной издержек ресурсов и товарными ценами).

3) Высокие налоги и разнообразие государственных трансфертов создают “антистимулы” к работе и принятию на себя предпринимательских рисков.

4) Структурное регулирование (то есть регулирование государством отдельных отраслей) часто защищает неконкурентоспособные фирмы, что пагубно сказывается на производительности труда.

(Известный социолог О.Тоффлер в своей книге “Третья волна”(1981) подчеркнул, что правительство британских лейбористов и администрация президента-демократа Картера – предшественника Рейгана – направляли свои усилия на поддержание “заходящих” традиционных индустриальных отраслей и явно недооценили наступление новых динамичных наукоемких отраслей третьей волны).

5) Правительственное “общесоциальное” регулирование в области охраны окружающей среды, повышения качества продукции, охраны труда и безопасности увеличило издержки ведения бизнеса, что снизило предпринимательскую инициативу.

Наибольшую известность среди сторонников экономики предложения получил Артур *Лаффер*, вычертивший **кривую Лаффера** – графическое изображение зависимости налоговых поступлений от ставок налогов на прибыль и зарплату: большее значение налоговой ставки будет увеличивать налоговые поступления лишь до известного предела, за которым начнется снижение налоговых поступлений, вследствие снижения экономической активности из-за налоговых антистимулов. Напротив, снижение налогов вызовет кратковременное уменьшение государственных доходов, но в долгосрочной

перспективе принесет эффект благодаря созданию стимулов к работе, сбережениям, инвестициям, предпринимательским рискам и последующему расширению производства. Программа “рейганомии” включила в себя следующие основные пункты, близкие монетаристскому курсу “тэтчеризма”:

1) сокращение государственных расходов на социальные программы;
2) значительное сокращение масштабов государственного регулирования частного предпринимательства (в Англии был инспирирован процесс *реприватизации*);

3) финансовое оздоровление за счет удержания темпа роста массы денег в соответствии с монетарным правилом Фридмана;

4) резкое сокращение ставок подоходного налога и налога на прибыль корпораций для стимулирования частнопредпринимательской инициативы (в США предельная ставка налога на состоятельных налогоплательщиков упала с 50% до 28%).

Кроме Англии и США, доктрина монетаризма была применена в экономической политике военной хунты Чили, а в 1990-е гг. стала основой программы постсоциалистических экономических преобразований в ряде стран Восточной Европы (особенно “шоковая терапия” в Польше) и в Российской Федерации, а также стабилизационных мер в крупнейших странах Латинской Америки – Мексике, Аргентине, Бразилии.

10.3. Теория рациональных ожиданий

В русло неоконсервативного поворота влилась с середины 1970-х гг. новая волна американских экономистов во главе с Робертом Лукасом (р.1937), развивавшая концепцию рациональных ожиданий. Понятие “рациональных ожиданий” ввел в 1961 г. американский экономист Дж.Ф.Мут в статье, посвященной рынкам ценных бумаг. Задаваясь вопросом, почему не удаются прогнозы движения цен на фондовом рынке, Мут приходил к выводу, что заинтересованные лица собирают новую информацию, способную максимизировать точность ценовых прогнозов, и оперативно реагируют на нее. Рациональные ожидания безотлагательно переходят в текущие решения спекулянтов, сбивающих прогнозные оценки: если, например, владельцы ценных бумаг ожидают понижения цен на фондовой бирже, то в предвидении этого продают свои паи. Рост предложения акций ведет к падению курса.

Обнаружившаяся неэффективность кейнсианской макроэкономической политики подтолкнула чикагского профессора Р.Лукаса к выводу, что причины сбой те же, что и непредсказуемость движения цен на финансовые активы: экономические агенты формируют свои рациональные ожидания на основе той самой информации, которая имеется в распоряжении политиков, и действуют таким образом, что нейтрализуют любую попытку систематического вмешательства в экономику. Например, с целью увеличения объема производства и занятости проводится политика дешевых денег. Но, опираясь на опыт прошлого, население полагает, что расширение денежной массы будет сопровождаться инфляцией. Тогда рабочие требуют повышения ставок зарплаты, предприниматели повышают цены на свою продукцию, кредиторы поднимают процентные ставки. В результате увеличение совокупных расходов, вызванное политикой дешевых денег, поглощается ростом цен и зарплаты, поэтому реальный объем производства и занятости не расширяется. Увеличения реальных инвестиционных расходов не происходит.

Другой пример – государство, в соответствии с кейнсианскими принципами фискальной политики, реагирует на тенденцию спада снижением налогов. Освобождение от налогов части инвестиционных расходов повышает привлекательность инвестиционных проектов и тем стимулирует совокупный

спрос. Но, привыкнув к скидкам, предприниматели в ожидании следующего спада, рассчитывая на грядущее снижение налогов, решают отсрочить капиталовложения, что усиливает спад. Когда же налоги действительно сократятся, поток инвестиций станет слишком сильным.

Общий вывод Лукаса и его коллег: дискреционная кредитно-денежная и фискальная политика способны не сгладить, а, наоборот, усилить неустойчивость в экономике, усугубить циклические колебания, поскольку люди действуют в соответствии со своими рациональными ожиданиями на основе экономической информации и быстро приспосабливаются к новым ситуациям. Теория рациональных ожиданий настаивает также на том, что рынки как товаров, так и ресурсов, являются конкурентными, а ставки цен и заработной платы – гибкими. Таким образом, на основе новых аналитических методов эти теоретики предложили отказаться от стабилизационной политики, предоставить рыночную экономику самой себе.

11. НОВЫЙ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ И “ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИМПЕРИАЛИЗМ”

11.1. Чикагская школа

Лидер монетаризма М.Фридмен является и главой **Чикагской школы** – ведущего направления современной консервативно-либеральной экономической теории, которое в 1990-е гг. выдвинула наибольшее число лауреатов Нобелевской премии по экономике. Характер этой школы во многом определяется историей Чикагского университета, в котором она сложилась, – учебного заведения, ставшего перворазрядным благодаря пожертвованиям богатейшего предпринимателя США, “барона-разбойника” Дж.Д.Рокфеллера, о котором “отец американской геофизики” (и нефтепромышленник-миллионер) Эверетт Ли де Гольер сказал, что непонятно, “считать ли Дж.Д.Рокфеллера величайшим из всех нефтяных королей или прожженным негодяем, сумевшим одурачить всех капиталистов Америки”.

Основатель Чикагской школы Фрэнк **Найт** (1885-1974) получил известность благодаря своей докторской диссертации – “Риск, неопределенность и прибыль”(1921), – в которой была детально изложена трактовка предпринимательского дохода как вознаграждения за принятие на себя бремени риска и неопределенности. При этом Найт провел различие между риском с вычисляемой вероятностью и невычисляемой неопределенностью. Если можно определить вероятность, риск от такой неопределенности можно переложить на других посредством страхования. Такие риски становятся статьей издержек производства страхуемого субъекта.

Но существуют и неопределенности иного рода – в ситуациях, не имеющих прецедентов, без возможности измерить вероятность и подстраховаться. Устраняя такую неопределенность, угадывая предпочтения потребителя, предприниматель вознаграждается прибылью. “Единственный риск, ведущий к прибыли, – это уникальная неопределенность, проистекающая от осуществления функции ответственности в последней инстанции. Эта неопределенность не может быть ни капитализирована, ни застрахована, ни оплачена в форме заработной платы”.

Найт полагал, что предметом “чистой экономической теории” является капитал, трактуемый как всеобъемлющее понятие, которое может выражаться во владении землей, деньгами, производственным оборудованием или трудовыми навыками.

М.Фридмен продолжил традицию Найта и в отношении методологической “чистоты” экономической теории как “позитивной науки”, и в отношении

трактовки предпринимательской функции. В статье “Анализ полезности при выборе, включающем риск”(1953, совместно с Дж.Л.Сэвиджем) Фридмен классифицировал решения, связанные с риском, на категории: 1) небольшой риск, связанный с заранее известным результатом; 2) умеренный риск без больших доходов или убытков; 3) крупный риск, связанный с большими доходами или убытками. Предположив возможность описания предпочтений экономического агента в численных значениях различных альтернатив, Фридмен предложил вычислительную процедуру для обобщенной функции полезности. Он сделал вывод, что люди с низкими доходами склонны избегать добавочного риска, тогда как группы со средними доходами охотно рискуют и перед ними открывается перспектива *возрастающей предельной полезности*, связанной с переходом на более высокую ступень лестницы классов.

М.Фридмен олицетворяет Чикагскую школу *макроэкономического анализа*. Среди его коллег по университету – преобразователи *микроэкономической теории*.

11.2. “Экономический империализм”

Завершением идущей от Найта линии абсолютизации понятия капитала стала концепция “человеческого капитала”, обоснованная чикагскими профессорами Теодором *Шульцем* и Гэри *Беккером*.

Человеческий капитал - имеющийся у каждого запас знаний, навыков, мотиваций, являющийся источником будущих заработков или будущих удовольствий. “Инвестициями в человека” являются образование, географическая мобильность, охрана здоровья, рождение и уход за детьми. Общее и специальное образование увеличивает объем знаний и навыков человека, имеющих капиталопроизводящую ценность; миграция и поиск информации способствуют перемещению рабочей силы в регионы и отрасли, где труд лучше оплачивается, то есть повышают цену за услуги “человеческого капитала”; здравоохранение продлевает “срок службы человеческого капитала”; воспитание детей воспроизводит “человеческий капитал” в следующем поколении.

Образованию как сфере “инвестиций в человека” теоретики Чикагской школы уделили особое внимание. Т.Шульц в книге “Экономическая ценность образования”(1963) назвал образование “великим уравнителем”: оно обеспечивает “накопление человеческого капитала” выходцам из неквалифицированных слоев, а возрастание значения “человеческого капитала” сравнительно с материально-вещественными факторами производства ведет к более равномерному распределению личных доходов. Г.Беккер в монографии “Человеческий капитал”(1964) осуществил подсчет экономической эффективности высшего образования, определив, что отдача от него в США на том же уровне 110-115% от показателей прибыли у большинства фирм. Отсюда следовал практический вывод о том, что образовательные инвестиции – источник экономического роста не менее важный, чем обычные капиталовложения.

Беккер ввел различие между специальными и общими инвестициями в человека. Специальная подготовка обеспечивает знания и навыки, представляющие интерес для той фирмы, где они были получены. Общая подготовка наделяет знаниями и навыками, которые найдут применение и в других фирмах. Поэтому фирмы готовы оплачивать специальную подготовку, чтобы заполучить доход от нее. Общая же подготовка косвенным образом оплачивается самими работниками, которые, стремясь к повышению квалификации, соглашаются на более низкую в период обучения заработную плату.

Трактовка образования с точки зрения теории “человеческого капитала” вызвала много споров в западной экономической науке, породив как свою противоположность “теорию фильтра”. Согласно этой концепции, образование – не “великий уравниватель”, а “великое сито”: оно отбирает из учащих наиболее одаренных, сортирует их. В свою очередь, Г.Беккер, продолжая развивать теорию “человеческого капитала”, построил модель сравнительной отдачи вложений в человека и в другие активы. По его выводам, отдача от “человеческого капитала” в среднем много выше, чем от иных активов (недвижимость, ценные бумаги, банковские вклады), но в первом случае она убывает с ростом объема инвестиций, тогда как в других не меняется или уменьшается незначительно. Поэтому рациональная стратегия для семей такова: сначала инвестировать в человеческий капитал детей, поскольку отдача от него сравнительно выше, а затем, когда она по мере убывания сравняется с нормой доходности от прочих активов, переключаться на инвестирование в них, чтобы впоследствии передать их детям в дар или в наследство.

Представив в теории “человеческого капитала” учащих и их родителей как рациональных инвесторов, сопоставляющих доходность вложений в образование с рыночной нормой процента, Г.Беккер в дальнейшем широко раздвинул рамки неоклассической теории, используя ее ключевые понятия – редкость, цена, альтернативные издержки – универсальный язык описания различных форм человеческой деятельности – от брачных связей до преступности.

В статье “Теория распределения времени”(1965) Беккер предложил новую теорию потребления, представил семью как “мини-фабрику”, которая с помощью “производственных факторов” (покупаемых на рынке товаров, затрат времени, других ресурсов) производит “основные блага”(от обеда и чистоты до воспитанного ребенка). Ключевой ресурс для домашнего производства, ценность которого непрерывно повышается, – затраты человеческого времени. В домохозяйствах действует “эффект замещения” более времяемких видов домашней деятельности менее времяемкими, что связано с удорожанием благ, производимых дома в качестве альтернативных издержек возможностям повышения оплаты труда на рынке.

В “Трактате о семье”(1981) Беккер сделал следующий шаг в микроэкономическом истолковании жизни семьи, рассматривая проблемы выбора между количеством детей и их “качеством”, денежного обеспечения детей родителями, динамики браков и разводов, особенностей моногамной семьи сравнительно с полигамной и т.д. Наиболее броским был вывод о “выборе партнеров на брачных рынках” – из выкладок Беккера следовало, что предпочтение отдается партнерам, схожим по росту, цвету кожи, образованию, социальному происхождению, но отличающимся по уровню заработков. Поэтому рост относительных заработков женщин увеличивает число разводов.

Не менее интересен был вывод Беккера, вторгающийся уже в область макроэкономики: о причинах резкого падения рождаемости в индустриально развитых странах. В выборе между количеством детей и их “качеством” действует своеобразный механизм мультипликатора: сокращение спроса на количество детей повышает спрос на их качество; но это вызывает еще большее падение спроса на количество, что подталкивает к новому росту спроса на качество и т.д. Даже небольшое удорожание содержания детей (напр., из-за падения экономической ценности их труда в городских условиях сравнительно с сельскими) может привести к резкому сокращению рождаемости; а экономический рост, повышая нормы отдачи образования и стимулируя тем самым спрос на качество, служит дополнительным усиливающим фактором подрыва спроса на количество.

В работе “Преступление и наказание: экономический подход” (1968)

Беккер делал вывод, что криминальная деятельность является не аномалией, а результатом выбора, основанного на сравнении выгод и издержек от различных форм поведения. Высокий уровень рецидивизма не случаен, поскольку продолжительность отсидок учитывается преступником в сопоставлении с доходами от нелегальной деятельности.

В книге «Экономический подход к человеческому поведению» (1976) Беккер изложил исследовательскую программу, в которой аппарат неоклассической теории, основанный на принципах максимизирующего рационального поведения индивидов и рыночного равновесия, рассматривается как всеобъемлющие рамки для общественных наук. Это означает перспективу подсоединения к экономической теории смежных общественных дисциплин – демографии, социологии, правоведения, политологии – на основе охвата их неоклассическим максимизирующим подходом. Такой подход был назван «экономическим империализмом» и поддержан целым рядом экономистов не только Чикагского университета, но и других научных центров США.

В 1987 г. эти авторы выпустили коллективный труд «Экономический империализм: экономический подход, примененный за сферой экономики». **Экономический империализм** – распространение максимизирующего принципа микроэкономического анализа на сопредельные общественные дисциплины на основе предпосылки, что аппарат неоклассической теории является универсальным языком описания различных форм человеческой деятельности. «Экономимпериалисты» ориентируются не только на Беккера, но и на других экономистов, вышедших из Чикагской школы – представителей «нового институционализма» и теории общественного выбора.

11.3. Новый институционализм

В рамках Чикагской школы сложилась традиция критики институционализма: Ф.Найт оспаривал выводы Т.Веблена, а М.Фридмен – К.Гэлбрейта. (Протестуя против избрания Гэлбрейта президентом Американской экономической ассоциации, Фридмен в качестве главного привел аргумент, что Веблен никогда не занимал этого поста). Тем любопытнее, что из Чикагской школы вышел **новый институционализм**. Он стал действительно *новым* (в противовес и Веблену, и Гэлбрейту), лишенным какого-либо критического пафоса, «по-чикагски» преданным капитализму и стремящимся «надстроиться» над неоклассической теорией, внося в нее, однако, существенные коррективы.

Основатель нового институционализма - Рональд Коуз (р.1910), лауреат Нобелевской премии по экономике за 1991 г., профессор Чикагского университета.

Еще в 1937 г. в статье «Природа фирмы» Коуз задался вопросом: почему экономика не существует в виде «сплошного рынка», и какая-то часть экономической деятельности протекает внутри вертикальных структур, где действуют прямые приказы? Ответ: вертикальная структура вытесняет рынок в той мере, в какой механизм прямого директивного управления позволяет экономить **транзакционные издержки** - затраты на заключение сделок. Транзакционные издержки на рынке могут быть очень высокими, однако экономика не может существовать в виде одной гигантской фирмы, так как координация экономической деятельностью с помощью указаний из центра также связана с издержками, которые экспоненциально нарастают с увеличением размеров организации. Оптимальные размеры фирм определяются границей, где издержки рыночной координации равны издержкам централизованного контроля.

В 1950-е гг. Коуз вплотную занялся проблемой распределения прав собственности в связи с внешними эффектами (экстерналиями). В статье “Проблема социальных издержек”(1961) он выступил с критикой теории благосостояния Пигу, против попыток отыскивать “провалы рынка” и требовать на этом основании вмешательства государства в экономику. В качестве примера Коуз взял хрестоматийный пример Пигу с фабричным дымом. Фабричный дым причиняет вред окрестным фермерам, но государственный запрет на выброс обернется убытком для потребителей продукции фабрики. Поэтому речь должна идти о минимизации величины совокупного ущерба.

Если права собственности четко определены, а транзакционные издержки (ведение переговоров) малы, то рынок может сам без вмешательства государства устранять внешние эффекты. Можно выяснить нормы загрязнения окружающей среды в данном районе, а затем открыть торговлю правами на “законное” загрязнение. Участник, наиболее заинтересованный в таком праве, просто выкупит его у того, для кого оно представляет меньшую ценность. Таким образом, при транзакционных издержках, близких к нулевым, максимальный эффект достигается в условиях совершенной конкуренции.

Анализ Коузом проблемы социальных издержек стал основой нового подхода в политике контроля за состоянием окружающей среды – в дополнение или как альтернатива установлению норм или стандартов по вредным выбросам и введению платы за выбросы - продажи прав на загрязнение окружающей среды.

Вслед за Коузом к категории транзакционных издержек обратились такие авторы, как Кеннет Эрроу, Даглас Норт, Оливер Уильямсон и др., и в 90-е гг. это понятие стало общепризнанным. Обычно выделяют пять основных видов транзакционных издержек:

- 1) поиска информации;
- 2) ведения переговоров и заключения контрактов;
- 3) измерения (квалификации нанимаемых работников, качества покупаемых благ);
- 4) спецификации и защиты прав собственности;
- 5) оппортунистического поведения.

Оппортунистическим называется поведение индивида, уклоняющегося от условий соблюдения контракта с целью получения прибыли за счет партнеров.

К.Эрроу подчеркнул, что понятие “несовершенства рынка” является более широким, чем “внешние эффекты”, но менее емким, чем транзакционные издержки. “Недостаточность рынка не является абсолютной; лучше использовать более емкую категорию, а именно “транзакционные издержки”, которые в целом задерживают, а в некоторых случаях полностью блокируют формирование рыночных механизмов”.

Оливер Уильямсон (р. 1932), профессор Пенсильванского университета, в книге “Рынки и иерархии”(1975) выдвинул на первый план проблему сравнительных преимуществ внутрифирменного и рыночного типов координации с точки зрения экономии транзакционных издержек и положил начало серии исследований по систематизации “общей теории контрактов, применимой к анализу трансакций всех типов”, и расширению области ее прикладного применения. Для концептуального обобщения материала, накопленного специалистами в области экономической теории, менеджмента, теории организаций, правоведения, Уильямсон предложил понятие “новая институциональная экономическая теория”.

Особенность этого **нового институционализма**, истоки которого Уильямсон относит к работам Найта, Коммонса и в особенности Коуза, - критическое дополнение неоклассического критерия максимизации дохода

изучением транзакционных издержек. В книге “Экономические институты капитализма”(1985) Уильямсон изложил основу единого исследования экономических организаций:

1) трудноуловимой и всепроникающей особенностью человеческой природы, которую всегда следует принимать во внимание при исследовании экономической организации, является оппортунизм;

2) главное предназначение экономической организации – гармонизация отношений обмена;

3) транзакция есть базовая единица транзакционного анализа;

4) правовой анализ контрактных отношений в широком смысле восполняет экономические исследования организаций;

5) исследования внутрифирменной и рыночной форм организации не являются несовместимыми, а могут быть с пользой объединены в рамках единой концепции, изучающей способы минимизации транзакционных издержек.

Неоинституционализм понимает под **фирмой** “систему отношений, возникающих, когда направление ресурсов начинает зависеть от предпринимателя”(Коуз), коалицию владельцев факторов производства, связанных между собой сетью контрактов, направленную на минимизацию транзакционных издержек (Уильямсон).

Уильямсон разработал классификацию основных типов контрактов и ресурсов фирмы.

Классический контракт – двусторонний контракт, основанный на существующих юридических правилах, четко фиксирующий условия сделки и предполагающий санкции в случае невыполнения этих условий.

Неоклассический контракт – долгосрочный контракт в условиях неопределенности, когда нет возможности предвидеть заранее все последствия сделки, учитывающий устные договоренности наряду с письменными.

Отношенческий, или имплицитный контракт – долгосрочный взаимовыгодный контракт, в котором неформальные условия преобладают над формальными.

Уильямсон также на три основные категории разделил ресурсы, развивая разграничение Беккером общих и специальных инвестиций в человека:

1) общие ресурсы – те, ценность которых не зависит от пребывания в данной фирме: и внутри, и вне ее они оцениваются одинаково;

2) специфические ресурсы – те, ценность которых внутри фирмы выше, чем вне ее;

3) интересспецифические ресурсы – взаимоуникальные ресурсы, максимальная ценность которых достигается только в данной фирме и посредством ее.

Уильямсон большое внимание уделил проблеме оппортунистического поведения. Представляет интерес его замечание, что проблему оппортунизма игнорируют утопические способы экономической организации с гуманитарной и нерыночной ориентацией. Они требуют глубокой преданности коллективным целям. “В истории социальной и экономической организации то и дело встречаются попытки создания таких структур, однако именно утопические общества более всего страдают от оппортунизма”.

Профессор Вашингтонского университета Даглас **Норт** (р.1920), лауреат Нобелевской премии по экономике за 1993 г., применил принципы нового институционализма в области экономической истории. “Новая экономическая история” Норта основана на изучении влияния институтов, институциональных изменений и транзакционных издержек на экономический рост Запада в целом и отдельных стран в сравнении. Важнейшими источниками институциональных

изменений, по мнению Норта, являются изменения относительных цен и изменения вкусов. “Изменения относительных цен проходят сквозь фильтр существующих в нашем сознании ментальных конструкций, которые формируют наше толкование этих изменений”. “Снижая цену, которую мы платим за свои убеждения, институты делают идеи, догмы, экстравагантные убеждения и идеологии важными источниками институциональных изменений”.

Норт предложил искать в истории объяснения не столько причин экономического роста, сколько причин его отсутствия. Главной причиной, по мнению Норта, является неосуществление общественными институтами функции минимизации транзакционных издержек. Если эта функция выполняется, реализуются выгоды от специализации и разделения труда и роста масштабов обмена. Но гораздо чаще общественные институты не выполняют этой функции и начинают служить интересам определенных групп. Результатом становится торможение или вовсе приостановка экономического роста.

К “новому институционализму” и “экономическому империализму” примыкает своеобразное направление современной экономической мысли – теория общественного выбора. Основатель направления – Джеймс **Бьюкенен**, защитивший докторскую диссертацию в Чикагском университете и приверженец индивидуализма Чикагской школы, лауреат Нобелевской премии по экономике за 1986 г., возглавил в Политехническом институте штата Вирджиния Центр исследований общественного выбора. Главная идея Бьюкенена состоит в том, что в сфере политики люди руководствуются теми же индивидуалистическими мотивами максимизации результатов, что и в сфере бизнеса. Политика – это сложный институциональный процесс, в ходе которого люди выбирают различные альтернативы, сопоставляя их со своими ценностями, подобно тому, как они на рынке выбирают товар, руководствуясь лишь собственными предпочтениями. Рациональные политики поддерживают прежде всего те программы, которые способствуют росту их престижа и повышают шансы победы на очередных выборах. Поэтому нет оснований возлагать надежды на государство как на институт, воплощающий заботу об общественных интересах.

ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

1. Составьте логическую схему базы знаний по теме юниты.

2. Назовите экономистов, которые ввели следующие понятия:

Естественная норма безработицы	
Естественная норма процента	
Коллективные действия	
Общественные блага	
Трансакционные издержки	
Трансакционный спрос на деньги	
Финансовый капитал	
Человеческий капитал	

3. Сопоставьте взгляды В.Зомбарта с концепциями представителей других школ по следующим проблемам:

Проблема	Трактовка Зомбарта	Экономисты - представители других школ	Особенности их трактовок
		Веблен	
		Гильфердинг	
		Шумпетер	

4. Определите критерии и сопоставьте концепции социального рыночного хозяйства и институально-социологического направления

Критерии сопоставления	Социальное рыночное хозяйство	Экономический дирижизм	Обновленный американский институционализм
Монополия и конкурентный порядок			
Планирование			
Социальные отношения			

5. Охарактеризуйте (положительное +, отрицательное -) отношение к профсоюзам следующих экономистов

Экономист	Отношение к профсоюзам
Коммонс	
Дж.Робинсон	
Фридмен	
Чемберлин	

6. Составьте схему экономических переменных, определяющих объем национального дохода (и обуславливаемый им уровень занятости) в системе Дж.М. Кейнса

7. Охарактеризуйте трактовку соотношения между организаторами производства и рантье в “продвинутом” марксизме, институционализме и кейнсианстве

Экономист Богданов	
Веблен	
Кейнс	

8. Составьте сравнительную таблицу альтернативных подходов к макроэкономической политике

Проблема	Кейнсианство	Монетаризм	Экономика предложения
Общая оценка частнопредпринимательской экономики			
Причины неустойчивости частнопредпринимательской экономики			
Принципы макроэкономической политики			
Как изменения в предложении денег влияют на экономику			
Взгляд на скорость обращения денег			
Как фискальная политика влияет на экономику			

ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УЧЕНИЙ
ЮНИТА 2
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ УЧЕНИЯ XX ВЕКА

Редактор Т.С. Аверкина
Оператор компьютерной верстки Е.М. Кузнецова

Изд. лиц. ЛР № 071765 от 07.12.1998
НОУ “Современный Гуманитарный Институт”
Тираж

Сдано в печать
Заказ

Современный Гуманитарный Университет